



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

**Annual Recurring Revenues SaaS in crescita dell'8%
Vendite CPaaS in crescita del 9%**

**Lancio di Qlara, la piattaforma di marketing multicanale basata su
intelligenza artificiale dedicata alle piccole e medie imprese**

**Variazione del calendario finanziario e aggiornamento delle procedure
societarie**

Milano, 12 ottobre 2026 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, comunica in data odierna i dati del terzo trimestre (Q3 2026) relativi alle vendite della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS a settembre 2026.

I dati, non sottoposti a revisione, mostrano

- per la linea di business SaaS (Software as a Service), un ARR pari a 16,4M EUR a settembre 2026, in crescita del 9,1% rispetto al dato di pari periodo 2025 (ovvero 7,8% a cambio costante);
- per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service), una crescita del 9,4% nel Q3 2026 (a 14,8M EUR) rispetto al Q3 2025 (14,3M EUR).

Principali dati e indicatori

ARR SAAS

Business Unit	ARR Settembre 2026	ARR Settembre 2025	Var %
Beefree EUR/000	16.434	15.060	9,1%
Beefree USD/000	18.694	17.333	7,8%

Dati in EUR/000. Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione. L'ARR (Annual Recurring Revenue) è calcolato sommando i canoni annuali di abbonamento attivi di settembre 2026 e 2025 e non disdetti. Nel caso di canoni mensili, il valore viene annualizzato (moltiplicato per 12). I canoni rappresentano le vendite ricorrenti: tale voce non include le vendite di servizi professionali, traffico SMS e altri servizi venduti una tantum, mentre include usage fee come chiamate API, hosting di immagini e utenti aggiuntivi che hanno un comportamento ricorrente (dato stimato per il mese di settembre 2026). L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, comparabile con le vendite CPaaS sotto riportate.

VENDITE CPAAS

Business Unit	Q3 2026	Q3 2025	Var %
Agile Telecom	14.754	14.281	9,4%

Dati in EUR/000.

Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione. Il dato sopra riportato potrebbe differire da quanto riportato in sede di bilanci o relazioni gestionali di periodo per imputazioni di competenza.

Per quanto riguarda la linea di business CPaaS, **Agile Telecom** ha registrato vendite Q3 pari a circa 14,8M EUR, in crescita di oltre il 9% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, mantenendo il focus sulla redditività dei contratti.

Passando alla linea di business SaaS, la Business Unit **Beefree** (beefree.io), con un ARR di 16,4M di Euro (ovvero 18,7M di USD), considerando il cambio storico EUR/USD alla stipula dei contratti, in crescita di circa il 9% (ovvero 8% a cambio costante) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie all'incremento dei volumi di vendita e di *usage*.

Lancio della piattaforma Qlara

Growens annuncia il lancio di Qlara (qlara.ai), piattaforma di marketing multicanale basata sull'intelligenza artificiale e pensata per le piccole e medie imprese. Qlara è stata ideata e sviluppata all'interno di Agile Telecom S.p.A.

Qlara è una piattaforma SaaS, accessibile via web e da mobile, che riunisce in un unico ambiente gli strumenti di comunicazione e marketing che una piccola impresa usa ogni giorno. Permette di generare e pubblicare contenuti social con l'intelligenza artificiale e di gestire in una inbox unificata i messaggi provenienti da WhatsApp, social, SMS ed email. Consente inoltre di inviare campagne email, SMS, RCS e WhatsApp Business attraverso l'infrastruttura di messaggistica del Gruppo, di gestire prenotazioni e appuntamenti e di consultare analisi semplificate dei risultati, pensate per decidere. Il modello di ricavo

combina un abbonamento ricorrente, articolato su più livelli di servizio, con una componente a consumo legata ai volumi di messaggistica e all'uso dell'intelligenza artificiale. La vendita avviene oggi tramite un canale diretto digitale. In prospettiva si aggiungerà un canale indiretto composto da rivenditori, agenzie e operatori di telecomunicazione, anche in modalità white-label. Il prodotto è sviluppato in Italia e rispetta la normativa europea sulla protezione dei dati personali.

Qlara si rivolge al mercato del software di marketing per PMI e liberi professionisti, con un focus iniziale sull'Italia, dove operano oltre 4 milioni di imprese attive, e una prospettiva di estensione europea su un bacino di circa 24 milioni di PMI. In questo segmento il tasso di utilizzo delle piattaforme strutturate resta contenuto al di sotto del 15% delle piccole imprese europee. Il panorama competitivo è frammentato in più strumenti, tutti pensati per utenti esperti. Qlara si propone quindi come alternativa unificata a questi strumenti e come alternativa accessibile all'agenzia esterna, con i seguenti obiettivi per il Gruppo: (i) l'ingresso diretto con un prodotto proprietario in un segmento finora non presidiato, facendo leva su infrastruttura, competenze e relazioni già esistenti; (ii) il rafforzamento della quota di ricavi ricorrenti e la creazione di un ulteriore motore di crescita organica, con obiettivi e risorse dedicati.

Variazione del calendario finanziario

La Società comunica che la riunione del Consiglio di Amministrazione per la presa visione dei principali dati economico-finanziari consolidati relativi al trimestre chiuso al 30/09/2026 (Ricavi, EBITDA, EBT, posizione finanziaria netta), prevista per il 5 novembre 2026, è rinviata al **10 novembre 2026**, per cause di forza maggiore.

Aggiornamento delle procedure societarie

La Società comunica inoltre di avere aggiornato le proprie procedure societarie in materia di informativa societaria e abusi di mercato, al fine di recepire le recenti novità introdotte dalla normativa europea e nazionale applicabile, anche alla luce del c.d. Listing Act e dei successivi aggiornamenti regolamentari.

Le procedure aggiornate sono disponibili sul sito internet della Società, nella sezione Corporate Governance/Documenti Societari.



Growens (GROW) è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con migliaia di clienti in tutto il mondo. Le sue soluzioni SaaS e CPaaS consentono a PMI e grandi aziende di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire da MailUp, dal 2002 il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, culminato nel lancio di prodotti innovativi come [Beefree.io](https://beefree.io).

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante superiore al 35%.

ISIN IT0005040354 - Reuters: GROW.MI - Bloomberg: GROW IM

Media & Guidelines: <https://growens.io/en/media-guidelines>

Per informazioni

Growens Investor Relations
Micaela Cristina Capelli
+39 02 71040485

Euronext Growth Advisor
BPER Banca
+39 051 2756537

investor.relations@growens.io

growens@bper.it

Growens Ufficio Stampa

Maria Giulia Ganassini

+39 02 89603080

press@growens.io

growens.io