



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Annual Recurring Revenues SaaS in crescita del 23,3%
Vendite CPaaS in crescita del 3,8%

Milano, 11 aprile 2023 – 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 primo trimestre (Q1 2023) relativi alle vendite della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS a marzo 2023.

I dati, non sottoposti a revisione, mostrano

- per la linea di business SaaS (Software as a Service), un ARR pari a 29,4M EUR a marzo 2023, inclusivo della componente ricorrente di Contactlab, in crescita del 23,3% rispetto al dato di pari periodo 2022 (ovvero 12,8% organico);
- per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service), una crescita del 3,8% nel Q1 2023 (a 14,8M EUR) rispetto al Q1 2022 (14,3M EUR).

Principali dati e indicatori

ARR SAAS

| Business Unit | ARR Marzo 2023 | ARR Marzo 2022 | Var % |
|-------------------|----------------|----------------|--------------|
| MailUp+Contactlab | 15.011 | 11.640 | 29,0% |
| BEE | 10.039 | 7.755 | 29,4% |
| Acumbamail | 2.199 | 1.915 | 14,8% |
| Datatrix | 2.128 | 2.324 | (8,4%) |
| Totale | 29.377 | 23.634 | 23,3% |

Dati in EUR/000

Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione. Il dato di ARR a marzo 2022 non include i dati di Contactlab.

L'ARR (Annual Recurring Revenue) è calcolato sommando i canoni annuali di abbonamento attivi di marzo 2023 e 2022 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 marzo 2023). L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, comparabile con le vendite CPaaS sotto riportate.

VENDITE CPAAS

| Business Unit | Q1 2023 | Q1 2022 | Var % |
|---------------|---------------|---------------|-------------|
| Agile Telecom | 14.796 | 14.257 | 3,8% |
| Totale | 14.796 | 14.257 | 3,8% |

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 Q1 pari a circa 14,8M EUR, in crescita del 3,8% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. Tale dato tuttavia non include alcune fatture non ancora emesse per vendite effettuate nel trimestre.

Passando alla linea di business SaaS, la Business Unit che esprime la maggiore crescita è **BEE** (beefree.io), con un ARR di 10,0M di Euro (ovvero 10,8M di USD), considerando il cambio storico EUR/USD alla stipula dei contratti, in crescita di oltre il 29,4% (ovvero circa il 23,3% a cambio costante) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie all'incremento dei volumi di vendita e di usage.

Seguono le buone performance di **Acumbamail** (in crescita di oltre il 14,8%), mentre la Business Unit **MailUp+Contactlab** registra un +29,0%, che sarebbe pari al 5,5% senza l'inclusione di Contactlab e non contempla la vendita di SMS né le vendite della componente Agency di Contactlab. La Business Unit **Datatricks**, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha generato un ARR di 2,1M di Euro, in calo dell'8,4% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente.



Growens (GROW) è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con migliaia di clienti in tutto il mondo. La sua suite di soluzioni SaaS e CPaaS consente 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 di circa il 36%.

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

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

Per informazioni

Growens Investor Relations

Euronext Growth Advisor

Micaela Cristina Capelli
+39 02 71040485
investor.relations@growens.io

Growens Ufficio Stampa

Maria Giulia Ganassini
+39 02 89603080
press@growens.io
growens.io

BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

iCorporate - Ufficio Stampa Growens

Eleonora Meneghelli
+39 331 6780063
Michela Piccini
+39 338 7366349
Alberto Colombini
+39 335 1222631
growens@icorporate.it