

Informazione Regolamentata n. 20054-2-2023	Data/Ora Ricezione 10 Gennaio 2023 15:36:53	Euronext Growth Milan
---	--	------------------------------

Societa' : GROWENS
 Identificativo : 171352
 Informazione
 Regolamentata
 Nome utilizzatore : MAILUPN03 - Capelli
 Tipologia : REGEM; 3.1; 2.2
 Data/Ora Ricezione : 10 Gennaio 2023 15:36:53
 Data/Ora Inizio : 10 Gennaio 2023 17:50:17
 Diffusione presunta
 Oggetto : Annual Recurring Revenues SaaS in
 crescita del 28,6%, Vendite CPaaS in
 crescita del 21,3%

Testo del comunicato

Milano, 10 gennaio 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 quarto trimestre (Q4 2022) relativi alle vendite della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS a dicembre 2022.

I dati, non sottoposti a revisione, mostrano

- per la linea di business SaaS (Software as a Service), un ARR pari a 29,8M EUR a dicembre 2022, inclusivo della componente ricorrente di Contactlab, in crescita del 28,6% rispetto al dato di pari periodo 2021 (ovvero 14,5% organico);

- per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service), una crescita del 21,3% nel Q4 2022 (a 16,2M EUR) rispetto al Q4 2021 (13,4M EUR), e un dato di vendita per l'intero esercizio chiuso al 31 dicembre 2022 pari a 64,9M EUR, in crescita del 41,6% rispetto al 2021.



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Annual Recurring Revenues SaaS in crescita del 28,6% Vendite CPaaS in crescita del 21,3%

Milano, 10 gennaio 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 quarto trimestre (Q4 2022) relativi alle vendite della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS a dicembre 2022.

I dati, non sottoposti a revisione, mostrano

- per la linea di business SaaS (Software as a Service), un ARR pari a 29,8M EUR a dicembre 2022, inclusivo della componente ricorrente di Contactlab, in crescita del 28,6% rispetto al dato di pari periodo 2021 (ovvero 14,5% organico);
- per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service), una crescita del 21,3% nel Q4 2022 (a 16,2M EUR) rispetto al Q4 2021 (13,4M EUR), e un dato di vendita per l'intero esercizio chiuso al 31 dicembre 2022 pari a 64,9M EUR, in crescita del 41,6% rispetto al 2021.

Principali dati e indicatori

ARR SAAS

Business Unit	ARR Dicembre 2022	ARR Dicembre 2021	Var %
MailUp+Contactlab	15.348	11.515	33,3%
BEE	10.056	7.292	37,9%
Acumbamail	2.125	1.860	14,2%
Datatrics	2.235	2.487	(10,1%)
Totale	29.764	23.153	28,6%

Dati in EUR/000.

Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione. Il dato di ARR a dicembre 2021 non include i dati di Contactlab.

L'ARR (Annual Recurring Revenue) è calcolato sommando i canoni annuali di abbonamento attivi di dicembre 2022 e 2021 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 dicembre 2022). L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, comparabile con le vendite CPaaS sotto riportate.

VENDITE CPAAS

Business Unit	Q4 2022	Q4 2021	Var %	FY 2022	FY 2021	Var %
Agile Telecom	16.195	13.356	21,3%	64.861	45.810	41,6%
Totale	16.195	13.356	21,3%	64.861	45.810	41,6%

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. I dati relativi al 2021 sono stati riclassificati per tenere conto di un aggiornamento della trattazione del fatturato, presentato al lordo delle poste intercompany.

Per quanto riguarda la linea di business CPaaS, **Agile Telecom** ha registrato vendite Q4 pari a circa 16,2M EUR, in crescita del 21,3% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. Tale dato conferma i contributi positivi dell'ultima parte dell'anno, con importanti eventi di marketing quali il Black Friday e le festività natalizie, e la consistente crescita estera, per un fatturato lordo del trimestre realizzato fuori dall'Italia per il 75%.

Passando alla linea di business SaaS, la Business Unit che esprime la maggiore crescita è **BEE** (beefree.io), con un ARR di 10,1M di Euro (ovvero 10,8M di USD), considerando il cambio storico EUR/USD alla stipula dei contratti, in crescita di circa il 38% (ovvero circa il 27% 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%), mentre la Business Unit **MailUp+Contactlab** registra un +33%, che sarebbe pari al 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 2,2M di Euro, in calo del 10% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente.



Growens (GROW) è un operatore integrato verticalmente attivo nelle Cloud Marketing Technologies, con offerta SaaS e CPaaS. La sua crescente suite di soluzioni data-driven consente a PMI e grandi aziende a livello globale di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire dalla capogruppo, in cui è inclusa la business unit MailUp (mercato delle tecnologie per Email marketing), il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, grazie all'acquisizione di realtà affermate ed emergenti: Acumbamail (mercato spagnolo e LatAm), Agile Telecom (mercato degli SMS wholesale), Datatricks (intelligenza artificiale), Contactlab (Email marketing enterprise). Un portfolio di brand a cui si aggiunge BEE (www.beefree.io), l'email editor lanciato nel 2017 come linea di business complementare e che conta già migliaia di clienti a livello globale. Oggi Growens è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con circa 26.000 clienti in più di 100 paesi.

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante di circa il 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

investor.relations@growens.io

Growens Ufficio Stampa

Maria Giulia Ganassini

+39 02 89603080

press@growens.io

growens.io

Euronext Growth Advisor

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

Arrowhead Business and Investment Decisions, LLC

Thomas Renaud

+1 212 619 6889

enquire@arrowheadbid.com

arrowheadbid.com

