



SPAFID  
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20054-93-2021	Data/Ora Ricezione 10 Ottobre 2021 18:31:48	AIM -Italia/Mercato Alternativo del Capitale
---	---	---

Societa' : GROWENS

Identificativo : 152881

Informazione  
Regolamentata

Nome utilizzatore : MAILUPN03 - Capelli

Tipologia : REGEM; 3.1; 2.2

Data/Ora Ricezione : 10 Ottobre 2021 18:31:48

Data/Ora Inizio : 11 Ottobre 2021 08:45:04

Diffusione presunta

Oggetto : Vendite consolidate del terzo trimestre  
2021 in crescita del 12,4% rispetto al terzo  
trimestre 2020

*Testo del comunicato*

Milano, 11 ottobre 2021 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su AIM Italia, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle cloud marketing technologies, ha annunciato in data odierna i risultati relativi alle vendite consolidate del terzo trimestre 2021.

I dati consolidati, di natura gestionale, non approvati dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposti a revisione contabile, mostrano una crescita del fatturato pari al 12,4% nel Q3 2021 rispetto al Q3 2020, attestandosi a 17,5 milioni di euro, mostrando i primi segnali di ripresa dopo la crisi globale legata all’emergenza Covid-19.



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

## Vendite consolidate del terzo trimestre 2021 in crescita del 12,4% rispetto al terzo trimestre 2020

**Milano, 11 ottobre 2021** – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su AIM Italia, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, ha annunciato in data odierna i risultati relativi alle vendite consolidate del terzo trimestre 2021.

I dati consolidati, di natura gestionale, non approvati dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposti a revisione contabile, mostrano una crescita del fatturato pari al 12,4% nel Q3 2021 rispetto al Q3 2020, attestandosi a 17,5 milioni di euro, mostrando i primi segnali di ripresa dopo la crisi globale legata all'emergenza Covid-19.

*“I risultati del terzo trimestre 2021 ci confortano ulteriormente sulla resilienza del nostro business, con il ritorno alla crescita a doppia cifra, sostenuta in particolare dalla nostra scelta strategica di focalizzarci sulla crescita della componente SaaS.”*

**Matteo Monfredini, Presidente e fondatore di Growens**

*“Siamo molto soddisfatti dell'evidenza preliminare delle performance di vendita del Gruppo nel terzo trimestre 2021. In dettaglio, rileviamo la ripresa della crescita di MailUp, la tendenza di recupero di Datatrics, guidata dalle azioni implementate negli ultimi 12 mesi, nonché il sostanziale raddoppio delle vendite dei prodotti BEE, legate in particolare all'incremento del listino di BEE Plugin e alla realizzazione di alcuni contratti annuali c.d. enterprise di dimensione significativa negli USA”*

**Nazzareno Gorni, Amministratore Delegato e fondatore di Growens**

### Principali voci di risultato delle vendite consolidate del Q3 2021

Le vendite complessive consolidate del terzo trimestre 2021 sono passate da 15,6 milioni di euro a 17,5 milioni di euro con un incremento del 12,4% rispetto al pari periodo dell'esercizio precedente: tale risultato è trainato dalla crescita della linea **SaaS** (+25,5% rispetto al Q3 2020), il cui fatturato rappresenta

più del 40% del fatturato complessivo del trimestre. Le vendite della linea **CPaaS** sono cresciute di oltre il 5% rispetto al Q3 2020, mostrando una incidenza di circa il 60% sul totale dei ricavi del trimestre.

Si ricorda che la linea di business SaaS (Software-as-a-Service) include i servizi forniti ai clienti a mezzo di piattaforme accessibili in modalità *cloud*, utilizzate sulla base di contratti pluriperiodo prevalentemente con canoni ricorrenti/ c.d. *subscription*. A livello di *Business Unit*, accorpa i ricavi di MailUp, BEE, Acumbamail e Datatrics. La linea di business CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service) copre l'insieme dei servizi di *messaging* forniti su base *wholesale* tramite API e forniti dalla *Business Unit* Agile Telecom.

Dati in Euro/000	Q3 2021	Q3 2020	Var %
Vendite SaaS	7.009	5.587	25,5%
Vendite CPaaS	10.476	9.969	5,1%
<b>Totale fatturato</b>	<b>17.486</b>	<b>15.556</b>	<b>12,4%</b>

*Fatturato consolidato, dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione contabile.*

Le vendite consolidate ricorrenti, derivanti da sottoscrizioni, rappresentano circa il 33% del totale dei ricavi attestandosi a circa 5,8 milioni di euro, in crescita del 34% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio 2020.

Le vendite realizzate all'estero ammontano a oltre 10 milioni di euro, pari al 57% del totale dei ricavi del trimestre, in crescita di circa il 18% rispetto al terzo trimestre 2020.

La *business unit* che ha registrato il maggiore fatturato nel terzo trimestre 2021 è **Agile Telecom** - che fornisce servizi di SMS all'ingrosso per finalità promozionali e transazionali -, con vendite pari a circa 10,5 milioni di euro, in crescita del 5,1% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. I dati confermano ottimi segnali di ripresa del traffico dati di SMS, conseguenti alla riapertura delle attività economiche post-*lockdown*, in particolare in Italia.

La *business unit* che ha registrato la maggiore crescita in termini assoluti è **BEE (beefree.io)** - il content editor con sede a San Francisco negli USA - con vendite a 2,1 milioni di euro, in crescita di oltre il 107% (+105% a cambio USD/EUR costante) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie all'incremento del listino BEE Plugin e all'esecuzione di alcuni contratti *enterprise* di dimensione significativa.

Prosegue la buona performance della *business unit* **Acumbamail** - operante nell'Email marketing nel mercato iberico e dell'America Latina - che ha registrato vendite di circa 0,5 milioni di euro, in crescita di oltre il 16% grazie ad un modello di business che privilegia le vendite dei servizi in modalità *self-provisioning* (ossia con attivazione diretta da parte del sottoscrittore, senza una interazione personale nel processo di vendita), consentendo agli utenti di dimensioni più limitate di mantenere il contatto con la propria clientela, nonché al lancio del nuovo prodotto Gumbamail, integrato con Gmail di Google.

Nel terzo trimestre 2021 la *business unit* **MailUp** - anch'essa attiva nel mercato delle tecnologie per Email marketing - ha registrato un fatturato di oltre 3,8 milioni di euro, in crescita di circa il 9%, a conferma della ripresa delle attività e degli investimenti di marketing da parte delle aziende.

La *business unit* **Datatrics** - che ha sviluppato una piattaforma proprietaria di marketing predittivo che si avvale dell'intelligenza artificiale - ridimensiona il calo del fatturato al di sotto del -4%. Le azioni di

ristrutturazione implementate a partire dal 2020 hanno comportato un miglioramento nella generazione di *lead* e di conseguente *pipeline* di clientela. Gli effetti di tale ristrutturazione sono attesi entro il Q4 2021.

<b>Business Unit</b> Dati in Euro/000	<b>Q3 2021</b>	<b>Q3 2020</b>	<b>Var %</b>
MailUp	3.803	3.496	8,8%
Agile Telecom	10.476	9.969	5,1%
BEE	2.078	1.003	107,2%
Acumbamail	474	408	16,2%
Datatics	654	680	-3,8%
<b>Totale fatturato</b>	<b>17.486</b>	<b>15.556</b>	<b>12,4%</b>

*Fatturato consolidato, dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione contabile.*

Si segnala che i dati delle vendite Q3 2021 e Q3 2020 sopra riportati includono anche gli effetti economici di contratti di competenza pluriennale, e pertanto potrebbero differire dai ricavi che saranno riportati nel bilancio di esercizio individuale e consolidato, a ragione delle rettifiche contabili che potranno rendersi necessarie in sede di redazione del bilancio di esercizio nel rispetto dei principi contabili adottati.



**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) e Datatics (intelligenza artificiale). Un portfolio di brand a cui si aggiunge BEE ([www.beeefree.io](http://www.beeefree.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 AIM Italia dal 2014, con un flottante di circa il 37%.

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](mailto:investor.relations@growens.io)

**Growens Ufficio Stampa**  
Maria Giulia Ganassini  
+39 02 89603080  
[press@growens.io](mailto:press@growens.io)  
[growens.io](http://growens.io)

**Nomad**  
BPER Banca  
+39 051 2756537  
[growens@bper.it](mailto:growens@bper.it)

**iCorporate - Ufficio Stampa Growens**  
Danja Giacomini  
+39 334 2256777  
Alberto Colombini  
+39 346 6016675  
[growens@icorporate.it](mailto:growens@icorporate.it)

**Arrowhead Business and Investment Decisions, LLC**  
Thomas Renaud  
+1 212 619 6889  
[enquire@arrowheadbid.com](mailto:enquire@arrowheadbid.com)  
[arrowheadbid.com](http://arrowheadbid.com)

Fine Comunicato n.20054-93

Numero di Pagine: 6