



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Growens (GROW) annuncia una crescita delle vendite superiore al 3,4% nel primo semestre 2021 e del 3,1% nel secondo trimestre

Milano, 12 luglio 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 secondo trimestre (Q2 2021) sia a livello di gruppo che a livello di *business unit*.

I dati consolidati, non sottoposti a revisione, mostrano una crescita superiore al 3,1% nel Q2 2021 (16,9M EUR) rispetto al Q2 2020 (16,4M EUR), scontando l’effetto perdurante della crisi globale legata all’emergenza Covid-19.

Analizzando i dati dell’intero semestre chiuso al 30 giugno 2021 (H1 2021), Growens ha realizzato vendite pari a 33,8M EUR, mostrando una crescita superiore al 3,4% rispetto al medesimo periodo dell’esercizio 2020.

“I risultati del secondo trimestre 2021 confermano ancora una volta la crescita stabile e positiva del Gruppo nel suo complesso, in particolare a partire dal mese di giugno – un risultato particolarmente significativo se considerato il contesto globale, ancora caratterizzato da incertezza, volatilità e rallentamenti delle attività a causa della pandemia.”

Matteo Monfredini, Presidente e fondatore di Growens

“L’evidenza preliminare delle performance di vendita del Gruppo nel primo semestre 2021 ci conforta della solidità delle decisioni strategiche prese, in particolare di puntare sullo sviluppo della componente SaaS, più stabile e meno colpita dalla crisi di quella SMS. Per quest’ultima focalizziamo il nostro sforzo nel consolidamento e sviluppo della marginalità anziché sulla pura crescita di fatturato. Per quanto riguarda il piano di incremento dell’organico, siamo a circa il 60% delle previsioni e riteniamo che l’inserimento di figure chiave in MailUp, BEE e Datatrix sia sostanzialmente completato e in grado di portare risultati soddisfacenti entro l’anno.”

Nazzareno Gorni, Amministratore Delegato e fondatore di Growens

Principali voci di risultato delle vendite consolidate del Q2 2021 per Business Unit

La *business unit* che ha registrato il maggiore fatturato nel secondo trimestre 2021 è **Agile Telecom** - che fornisce servizi di SMS all’ingrosso per finalità promozionali e transazionali -, con vendite pari a circa 10,2M

EUR, sostanzialmente stabili rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente (-2,6%). Il rallentamento della crescita è legato al considerevole impatto negativo dei periodi di *lockdown*, che hanno comportato assenza o minore rilevanza dei messaggi promozionali c.d. "*drive-to-store*", ossia messaggi di marketing con lo scopo di portare clientela *retail* nei punti vendita fisici, 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 ad 1,2M EUR, in crescita del 41% in USD (+25% includendo l'effetto del cambio USD/EUR di periodo) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie all'incremento combinato del numero dei clienti e del fatturato medio per cliente sulla componente BEE Pro, che ha compensato parzialmente il rallentamento del ciclo di vendita di BEE Plugin.

Prosegue la buona performance della *business unit* **Acumbamail** - operante nell'Email marketing dalla Spagna sul mercato iberico e LatAm -, che ha conseguito vendite di oltre 0,5M EUR, in crescita di oltre il 25% 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 secondo trimestre 2021 la *business unit* **MailUp** - anch'essa attiva nel mercato delle tecnologie per Email marketing - registra un fatturato di oltre 4,3M EUR, in crescita di oltre il 13% grazie al comparto email in crescita a due cifre di oltre l'11%, a conferma della ripresa delle attività e degli investimenti di marketing da parte delle aziende.

La *business unit* **Datatrix** - che ha sviluppato una piattaforma proprietaria di marketing predittivo che si avvale dell'intelligenza artificiale - ha generato un fatturato in calo di circa il 9%, influenzato dai drastici effetti della crisi generata dal Covid-19. A questo proposito, si rammenta che è stato avviato un piano di riorganizzazione delle attività di Datatrix allo scopo di rispondere in maniera più efficiente alle sfide del mutato contesto di mercato e focalizzare gli sforzi di crescita sulla gestione unificata dei clienti, facendo leva su di una struttura più snella e qualificata. Tale riorganizzazione include (i) un rafforzamento dell'infrastruttura - migrata su Amazon AWS -, concluso a fine 2020; (ii) la revisione del modello di business in ottica di maggiore scalabilità e *self-provisioning*, che faccia affidamento sull'importante contributo dei partner; (iii) il rinforzo della prima linea manageriale di Datatrix (concluso nel mese di marzo 2021), con l'inserimento dei ruoli di Marketing Manager, Head of Sales e Head of Customer Value Management. Gli effetti di tale ristrutturazione sono attesi a partire dal Q3 2021.

Le vendite consolidate ricorrenti (da sottoscrizioni di prodotti SaaS - *Software as a Service*), che rappresentano circa il 32% del totale a circa 5,5M EUR, crescono di oltre l'11% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio 2020.

Le vendite realizzate all'estero ammontano a oltre 8,5M EUR, pari al 50% del totale.

Il numero di clienti del Gruppo al 30 giugno 2021 è pari a 26.387, in crescita del 3,6% rispetto ai 25.474 al 31 marzo 2021. I nuovi clienti acquisiti includono NBA (National Basketball Association), Vanderbilt University, LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy), Equifax, Pambianco, Lucky Red, SIAE (Società Italiana Autori ed Editori).

Business Unit	Q2 2021	Q2 2020	Var %
MailUp	4.365	3.858	13,1%
Agile Telecom	10.200	10.477	(2,6%)
BEE	1.188	951	24,9%
Acumbamail	510	407	25,4%
Datatrix	658	722	(8,9%)
Totale	16.921	16.414	3,1%

Dati in EUR/000.

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

Principali voci di risultato delle vendite consolidate del H1 2021 per Business Unit

Per quanto riguarda il semestre al 30 giugno 2021 (H1 2021), le vendite si attestano a 33,8M EUR, mostrando una crescita superiore al 3,4% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio 2020.

Le vendite consolidate ricorrenti, che rappresentano circa il 33% del totale a circa 11,2M EUR, crescono di quasi il 15% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio 2020.

Le vendite realizzate all'estero ammontano a circa 17,8M EUR, pari al 53% del totale.

Business Unit	H1 2021	H1 2020	Var %
MailUp	8.728	8.068	8,2%
Agile Telecom	20.250	20.509	(1,3%)
BEE	2.423	1.808	34,0%
Acumbamail	1.035	765	35,3%
Datatrix	1.371	1.549	(11,5%)
Totale	33.807	32.699	3,4%

Dati in EUR/000.

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

Si segnala che i dati sulle vendite H1 2021 e H1 2020 sopra riportati includono anche contratti di competenza pluriennale, e pertanto potrebbero differire dai ricavi che saranno riportati nella relazione semestrale individuale e consolidata definitiva, a ragione delle rettifiche apportate in sede di approvazione della relazione per rispettare la competenza di periodo.



Growens (GROW) è un operatore integrato verticalmente attivo nelle Cloud Marketing Technologies. 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 Datatrix (intelligenza artificiale). 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 26.400 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 oltre il 36%.

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

Nomad
BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

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

iCorporate - Ufficio Stampa Growens
Arturo Salerno
+39 335 1222631
Alberto Colombini
+39 346 6016675
growens@icorporate.it

Arrowhead Business and Investment Decisions, LLC
Thomas Renaud
+1 212 619 6889
enquire@arrowheadbid.com
arrowheadbid.com