



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Il Consiglio di Amministrazione prende visione dei principali dati economico - finanziari del terzo trimestre e relativi al periodo 01/01/2021-30/09/2021

Ricavi +6,8% a 51,1 mln EUR

Gross Profit +14,1% a 17,6 mln EUR

EBITDA + 1,0% a 3,6 mln EUR

Milano, 9 novembre 2021 – Growens S.p.A. – ticker 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 che in data odierna il Consiglio di Amministrazione della Società si è riunito per prendere visione di alcuni dati economico-finanziari consolidati relativi al terzo trimestre ed ai primi nove mesi dell’esercizio 2021.

I dati consolidati mostrano una crescita consistente, +6,8% per i ricavi nei primi nove mesi del 2021, a 51,1 milioni di Euro, rispetto al medesimo periodo del 2020 (47,9 milioni di Euro); e +1% per l’EBITDA, a 3,6 milioni di Euro, rispetto a 3,5 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2020.

“I risultati del terzo trimestre 2021 convalidano la resilienza del nostro business, nonostante la storica stagionalità legata ai mesi estivi, con il particolare contributo della componente SaaS.”

Matteo Monfredini, Presidente e fondatore di Growens

“I primi nove mesi confermano la nostra strategia, dedicata all’execution in ottica di crescita sia interna sia esterna. Dal punto di vista organico, il rafforzamento delle prime linee di MailUp, BEE e Datatrics sta iniziando a portare i risultati anticipati. La Business Unit statunitense BEE si conferma quella con il potenziale maggiore, e con le caratteristiche adatte al successo: un team competente e motivato, un mercato potenziale enorme legato alla democratizzazione del design e una posizione competitiva di leadership globale. Gli investimenti sull’internazionalizzazione tramite canali di vendita indiretta per Datatrics e MailUp daranno infine i primi risultati nel prossimo esercizio. Dal punto di vista delle acquisizioni, siamo attualmente impegnati su diverse opportunità, con l’obiettivo di acquisire una società di tipo SaaS con una dimensione significativa.”

Nazzareno Gorni, Amministratore Delegato e fondatore di Growens

Sintesi dei principali risultati

Le principali voci di risultato del Gruppo relative al periodo trimestrale chiuso al 30 settembre 2021 sono le seguenti:

Descrizione in unità di Euro	Q3 2021	%	Q3 2020	%	Variazione	Var.%
Ricavi SaaS	6.305.694	36,2%	5.848.637	36,2%	457.057	7,8%
Ricavi CPaaS	10.940.029	62,9%	10.077.861	62,4%	862.168	8,6%
Altri ricavi	154.509	0,9%	233.130	1,4%	(78.621)	(33,7%)
Totale Ricavi	17.400.232	100,0%	16.159.628	100,0%	1.240.604	7,7%
Gross Profit	5.968.596	34,3%	5.063.667	31,3%	904.929	17,9%
EBITDA	1.149.057	6,6%	1.344.038	8,3%	(194.981)	(14,5%)
EBT	163.370	0,9%	418.302	2,6%	(254.932)	(60,9%)

Le principali voci di risultato del Gruppo relative ai nove mesi chiusi al 30 settembre 2021 sono le seguenti:

Descrizione in unità di Euro	30/09/2021	%	30/09/2020	%	Variazione	Var.%
Ricavi SaaS	18.807.709	36,8%	17.415.882	36,4%	1.391.826	8,0%
Ricavi CPaaS	31.676.898	62,0%	29.414.820	61,5%	2.262.078	7,7%
Altri ricavi	607.013	1,2%	1.019.396	2,1%	(412.383)	(40,5%)
Totale Ricavi	51.091.619	100,0%	47.850.098	100,0%	3.241.521	6,8%
Gross Profit	17.564.165	34,4%	15.396.809	32,2%	2.167.357	14,1%
EBITDA	3.557.651	7,0%	3.521.449	7,4%	36.202	1,0%
EBT	608.508	1,1%	906.823	1,9%	(298.315)	(32,9%)

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.

Le principali voci di risultato dei nove mesi per Business Unit sono le seguenti:

in unità di Euro	RICAVI			EBITDA		
	30/09/2021	30/09/2020	%	30/09/2021	30/09/2020	%
MailUp	12.380.834	11.877.544	4,2%	2.181.518	2.815.843	(22,5%)
Agile Telecom	33.650.246	31.431.408	7,1%	1.696.444	923.134	83,8%
BEE	3.870.743	2.816.916	37,4%	138.215	297.307	(53,5%)
Datatrics	1.949.012	2.117.262	(7,9%)	(716.148)	(1.132.878)	36,8%

Acumbamail	1.457.392	1.148.697	26,9%	325.551	262.567	24,0%
Holding	4.724.661	3.613.000	30,8%	(326.933)	(234.082)	(39,7%)
TOTALE	58.032.888	53.004.827	10,2%	3.298.646	2.931.891	12,5%
Rett. Consolidam.	(6.941.269)	(5.154.729)		259.005	589.558	
TOTALE	51.091.619	47.850.098	6,8%	3.557.651	3.521.449	1,0%

La posizione finanziaria netta al 30 settembre 2021 è la seguente:

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	30/09/2021	31/12/2020	Variazione	Var, %
A. Cassa	10.182.789	9.866.364	316.425	3,2%
B. Altre disponibilità liquide	0	0	0	0,0%
C. Titoli detenuti per la negoziazione	195	195	0	0,0%
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	10.182.984	9.866.559	316.425	3,2%
E. Debito finanziario corrente	1.309.467	1.098.499	210.967	16,1%
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	816.085	916.100	(100.015)	(12,3%)
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	2.125.551	2.014.599	110.952	5,5%
H. Indebit. finanz. corrente netto (G) - (D)	(8.057.433)	(7.851.959)	(205.473)	2,6%
I. Debito finanziario non corrente	5.877.079	5.338.052	539.026	10,1%
J. Strumenti di debito	0	0	0	0,0%
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti	0	0	0	0,0%
L. Indebit. finanz. non corrente (I) + (J) + (K)	5.877.079	5.338.052	539.026	10,1%
M. Posizione finanziaria netta (H) + (L)	(2.180.354)	(2.513.907)	333.553	(13,3%)
<i>di cui E. Deb. fin. Corr. Pass. Right of Use IFRS16</i>	1.029.560	1.029.099	461	0,0%
<i>di cui I. Deb. fin. NonCorr. Pass. Right of Use IFRS16</i>	2.321.019	2.696.519	(375.500)	(13,9%)
O. Posizione finanziaria netta depurata da effetto IFRS 16	(5.530.933)	(6.239.525)	708.592	(11,4%)

Circolare ESMA 32-382-1138 del 04/03/2021 par. 175 orientamento 39

Si ricorda che tutti i risultati sopra riportati sono di natura gestionale e non assoggettati a revisione contabile.

Commenti ai risultati

I Ricavi complessivi consolidati dei primi nove mesi del 2021 sono passati da 47,9 milioni a 51,1 milioni di Euro con un incremento organico superiore al 6,8% rispetto al pari periodo dell'esercizio precedente: tale risultato è sostenuto dalla crescita della componente SaaS, pari all'8%, per una incidenza del 37% sul fatturato complessivo. La linea CPaaS cresce del 7,7% per una incidenza del 62% sul totale dei ricavi. La dinamica degli Altri Ricavi mostra un andamento decrescente derivante da una riduzione dei contributi a fondo perduto e dal venir meno di alcune sopravvenienze attive rilevate nel medesimo periodo del 2020.

La **Business Unit Agile Telecom** ha prodotto il fatturato più alto in valore assoluto, pari a circa 33,7 milioni di Euro, con una crescita del 7,1%. I dati dal secondo trimestre in poi mostrano 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 realizzato il maggior tasso di crescita è **BEE (beefree.io)**, con un incremento superiore al 46,2% al netto dell'effetto del cambio USD/Euro, attestandosi a circa 3,9 milioni di Euro / 4,6 milioni di Dollari USA di ricavi, grazie all'incremento dei volumi di vendita. L'ARR (Annual Recurring Revenue, ossia una metrica molto diffusa di misurazione della performance di un business a *subscription*, indicativa del valore medio annualizzato ricorrente dei contratti in essere) è pari a oltre 7,4 milioni di Dollari USA a settembre 2021.

Seguono le ottime performance di **Acumbamail** (in crescita di circa il 27%), mentre la **Business Unit MailUp** registra un risultato in lieve ripresa (4,2%), che sconta gli effetti della crisi in Italia nel 2020, riflessa in alcune disdette di contratti ricorrenti nel corso del precedente esercizio, che potrà essere recuperata grazie alla strategia di crescita *product-led* ed allo sviluppo del canale indiretto estero.

La **Business Unit Datatrics**, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha generato una variazione negativa del fatturato del 7,9%; si segnala tuttavia che nel 2021 sono venuti meno alcuni ricavi intercompany tra Datatrics Srl e Datatrics BV; in conseguenza di ciò, il dato dei ricavi 2020 è stato rettificato dai ricavi intercompany per una migliore rappresentazione dell'andamento del business. Le azioni di ristrutturazione implementate a partire dal 2020 hanno comportato un miglioramento nella generazione di *lead* e di conseguente *pipeline* di clientela.

Le **vendite realizzate all'estero** ammontano a 25,2 milioni di Euro, pari a oltre il 49% del totale, in crescita del 4.5% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente.

I nuovi clienti acquisiti includono Boston Dynamics, Nestle, V Foundation, USC, Beachbody.

L'**EBITDA** consolidato del periodo di nove mesi al 30/09/2021 è pari a circa 3,6 milioni di Euro, con un progresso dell'1% rispetto al dato di pari periodo 2020, per una aumentata incidenza del 7% sul fatturato. Il terzo trimestre sconta la normale stagionalità legata ai mesi estivi, con un EBITDA pari a 1,1 milioni di Euro, in decrescita del 14,5% rispetto al terzo trimestre 2020 principalmente a causa dell'incidenza degli investimenti per lo sviluppo di BEE, del canale indiretto di MailUp e della riorganizzazione di Datatrics.

Il Gross Profit cresce di oltre due punti percentuali sul fatturato (passando da 32,2% a 34,4%) con una crescita (+14,1%) più che doppia rispetto a quella dei ricavi, segnale che le ottimizzazioni ed i risparmi di costi messi in atto stanno continuando a dare gli effetti desiderati. In particolare, il Gross Profit risente positivamente di una serie di fattori, tra cui la crescita a doppia cifra dei margini EBITDA di Agile Telecom (+84%) in linea con la strategia di sviluppo, e il ridimensionamento della perdita operativa di Datatrics di circa il 40%, segno dell'efficacia delle misure intraprese e precedentemente descritte. Dal lato dei costi, il Gruppo ha scelto di non sospendere o rinviare i propri progetti strategici programmati, in particolare la voce fondamentale legata alla R&D (+31,4%), dove sono in corso i maggiori investimenti. Come conseguenza di quanto sopra esposto, l'**EBT** si attesta a circa 0,6 milioni di Euro, con una incidenza dell'1,1% sui ricavi.

La **Posizione Finanziaria Netta** consolidata al 30 settembre 2021 presenta un ammontare negativo (cassa) pari a 2,2 milioni di Euro, lievemente inferiore rispetto al saldo (sempre negativo) di Euro 2,5 mln al 31 dicembre 2020. L'effetto dell'adozione del principio contabile IFRS 16, relativo ai costi di affitto, leasing e noleggio comporta una posta di indebitamento figurativo pari a circa 3,3 milioni di Euro. La cassa ammonta a 10,2 milioni di Euro.

Attività di Investor Relations

L'Amministratore Delegato e il Presidente di Growens commenteranno i risultati del terzo trimestre 2021 nel corso di una call con gli investitori che si terrà l'11 novembre 2021 alle ore 16 CET, cui è possibile iscriversi tramite questo [link](#).

L'Amministratore Delegato e il Consigliere Esecutivo e Investor Relations Officer di Growens parteciperanno alle seguenti conferenze:

- Virgilio Next Gems Conference, 29 novembre 2021;
- ISMO – Italian Stock Market Opportunities Virtual Conference, organizzato da Intesa Sanpaolo IMI CIB, 27 gennaio 2022.



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 Datatrics (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 26.000 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 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

Growens Ufficio Stampa

Maria Giulia Ganassini
+39 392 9743859
press@growens.io
growens.io

Euronext Growth Advisor

BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

iCorporate - Ufficio Stampa Growens

Danja Giacomini
+39 334 2256777
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