



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

**Aggiornamento del piano triennale di Beefree:
ARR a fine 2024 raggiunto, pari a 16 milioni USD
ARR a fine 2027 tra 24 e 27 milioni USD**

Milano, 24 febbraio 2025 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, informa che in data odierna il Consiglio di Amministrazione ha esaminato e aggiornato il piano di sviluppo di Beefree (il “Piano di Sviluppo”), come comunicato in pari data dalla controllata USA, di cui le principali linee guida sono state precedentemente pubblicate in data 15 aprile 2024.

L’aggiornamento del piano di sviluppo di Beefree approvato in data odierna (il “Piano Aggiornato”) parte dall’ottimo risultato raggiunto nel 2024, ed include una serie di fattori aziendali e di settore che comportano l’estensione dell’orizzonte temporale considerato, gli obiettivi economici e finanziari, pur mantenendo le linee strategiche indicate.

Target 2024

Per l’esercizio 2024, le linee guida del budget di Beefree comunicate in data 15 aprile 2024 includono i seguenti aspetti, influenzati in particolar modo dai ritorni previsti dall’investimento in Really Good Emails (RGE), più lenti del previsto e da alcuni aggiustamenti strategici necessari ad ottimizzare l’utilizzo delle risorse.

Di seguito il commento alle principali variazioni.

Piano di Sviluppo (comunicazione 15 aprile 2024)	Piano Aggiornato
Lancio di un nuovo pacchetto commerciale di offerta per Beefree (marzo 2024) e Beefree SDK (entro Q3 2024).	Tale attività è stata completata con successo nelle tempistiche previste.

<p>In ambito R&D, lo sviluppo di nuove funzionalità che sfruttano l'IA generativa, l'introduzione di miglioramenti incrementali, il lancio di una infrastruttura <i>multi-region</i>, di nuove <i>features</i> per il mercato Enterprise, e di nuovi connettori per integrare nuove piattaforme a Beefree.</p>	<p>Il rilascio dell'infrastruttura <i>multi-region</i> è slittato a marzo 2025 con un impatto in termini di ARR ancora in corso di valutazione.</p> <p>Prosegue l'investimento in innovazioni incrementali, tra cui diverse funzionalità basate su IA generativa, e nello sviluppo di <i>feature</i> per il segmento Enterprise.</p>
<p>Iniziative di go-to-market, facendo leva sulle risorse acquisite con RGE: partnership, community, sviluppo del canale indiretto, approccio multilingua, sviluppo di nuovo team di Growth Marketing.</p>	<p>Il canale indiretto è stato sostituito dal programma Startup per Beefree SDK, che mostra ottime potenzialità.</p> <p>Lo sviluppo dell'approccio multilingua è stato rimandato per lasciare spazio ad altre iniziative.</p> <p>Il team Growth diretto da Mike Nelson è partito a gennaio 2025 e lavorerà per aumentare la dimensione del canale di ingresso di nuovi utenti (con particolare focalizzazione sul sito Really Good Emails, acquisito durante il 2024) e le conversioni degli attuali utenti/visitatori gratuiti.</p> <p>Dall'investimento nell'area Community, diretta da Justine Jordan, si aspettano ritorni di medio periodo, con attuali indicazioni importanti nell'orientare la roadmap di sviluppo del prodotto.</p>
<p>L'ARR atteso a fine 2024 è compreso tra USD 15-18 milioni.</p>	<p>L'ARR di Beefree a dicembre 2024 è pari a USD 16 milioni.</p>

Sintesi del Piano Aggiornato 2025-2027 di Beefree

La mission di Beefree è democratizzare la progettazione di asset digitali complessi - come email e landing page - creando strumenti che mettono le persone nella condizione di realizzare il loro miglior lavoro.

L'esplosione dell'IA generativa sta cambiando la percezione di come vengono creati i contenuti e, di conseguenza, l'intera industria della tecnologia per il marketing. È un momento cruciale per l'esplorazione e la sperimentazione, non solo per sfruttare opportunità di crescita, ma anche per ridurre il rischio di obsolescenza.

Nel contesto attuale, le proiezioni del piano industriale si configurano come particolarmente complesse e soggette a frequenti oscillazioni, a causa della natura estremamente dinamica del settore e della presenza di numerosi fattori in continuo mutamento. Di conseguenza, è possibile che le stime siano frequentemente riviste e adeguate, richiedendo continui aggiustamenti strategici per rispondere alle dinamiche di mercato e alle nuove sfide emergenti.

I principali fattori che influenzano il Piano Aggiornato sono:

- (i) una crescita più contenuta di Beefree App rispetto alle previsioni, dovuta in gran parte a una minore viralità del modello *freemium*. Questo scenario evidenzia la necessità di affinare

ulteriormente le strategie di diffusione e di engagement, al fine di ottimizzare le performance e sostenere un'espansione più robusta nel lungo termine;

- (ii) la crescita del settore SaaS (Software-as-a-Service), che si è dimezzata anno su anno, mentre Beefree ha registrato un incremento a un ritmo doppio rispetto alla media di mercato. Pertanto, pur evidenziando un andamento inferiore alle previsioni iniziali, gli sviluppi di Beefree si configurano come superiori rispetto a quelli riscontrati nel mercato di riferimento.

In relazione all'evoluzione del contesto di mercato, si è proceduto alla riallocazione degli investimenti, focalizzandoli in particolare sullo sviluppo e ottimizzazione di Beefree SDK, la soluzione destinata agli sviluppatori. Tale decisione, frutto di un'attenta analisi del panorama attuale, ha già evidenziato un trend di crescita sostenuta: la crescita dell'ARR è stata di oltre il 33% per Beefree SDK nel 2024. Tale rifocalizzazione, pertanto, apre prospettive di accelerazione nel medio termine.

È opinione del management che, in considerazione dell'attuale contesto di mercato caratterizzato da una crescita rallentata, non risulti sostenibile il ritorno ai tassi di crescita previsti dal piano originale.

Di seguito il commento alle principali variazioni.

Piano di Sviluppo 2024-2026 (comunicazione 15 aprile 2024)	Piano Aggiornato
Ricavi: CAGR 2023-2026 superiore al 35%	Ricavi: CAGR 2024-2027 compreso tra 20 e 23%
Gross margin a regime (2026) superiore al 75%	Gross margin a regime (2026) superiore all'80%
EBITDA break-even nel 2025	EBITDA break-even nel 2027
EBITDA margin a regime superiore al 15%	Confermato
Cash flow negativo nel biennio 2024-2025 per USD 8-10 milioni, con break-even nel 2026	Cash flow negativo nel biennio 2024-2025 per USD 12 milioni, con break-even nel 2028
ARR a dicembre 2026 compreso tra USD 30-35 milioni	ARR a dicembre 2026 compreso tra USD 21-23 milioni ARR a dicembre 2027 compreso tra USD 24-27 milioni

Disclaimer

Il Piano Aggiornato di Beefree include dichiarazioni previsionali che potrebbero non riflettere i risultati futuri effettivi a causa di numerosi fattori incerti e non controllabili da Growens e Beefree. Tali dichiarazioni si basano su ipotesi e proiezioni che potrebbero non avverarsi come previsto, influenzando così i risultati futuri di Growens e Beefree. La Società non garantisce l'aggiornamento delle dichiarazioni previsionali, a meno che non sia richiesto per legge, e queste non dovrebbero essere utilizzate come indicazione affidabile delle performance future. Inoltre, il Piano fornito ha solo scopo informativo e non rappresenta un'offerta di vendita o sollecitazione all'acquisto di strumenti finanziari. Infine, la distribuzione del Piano può essere soggetta a restrizioni in talune giurisdizioni. Né la Società, né alcun membro del Gruppo né alcuno dei suoi o loro rappresentanti, amministratori o dipendenti si assume alcun obbligo di alcun genere relativamente al Piano Aggiornato o suoi contenuti o in relazione ad eventuali perdite derivanti dal suo utilizzo o da eventuale affidamento fatto su di esso.



Growens (GROW) è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con migliaia di clienti in tutto il mondo. Le sue soluzioni SaaS e CPaaS consentono 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 superiore al 31%.

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

Euronext Growth Advisor

BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

Growens Ufficio Stampa

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