



## COMUNICATO STAMPA

### **ePRICE 1Q17: CRESCITA SUPERIORE AL MERCATO E MARGINE LORDO IN MIGLIORAMENTO**

- **+14% di crescita del GMV<sup>1</sup> nel 1Q17 a Euro 60,5 milioni**, Marketplace a +75% YoY e Ricavi a +8% YoY a Euro 45,8 milioni, impattato dalla programmata migrazione di SAP in Febbraio
- **Miglioramento del Margine Lordo** al 15,7% dei ricavi a Euro 7,2 milioni, +12%YoY. Ebitda Adjusted a Euro -2,4 milioni
- **Risultato Netto a Euro -3,8 milioni e Liquidità netta a Euro 40,7 milioni al 31 Marzo 2017**
  
- **Avvio del piano di Acquisto e/o Alienazione di Azioni Proprie**
- **Confermate le Guidance 2017**

Milano, 10 maggio 2017

Il Consiglio di Amministrazione di ePRICE (sino allo scorso 30 gennaio denominata BANZAI), la prima piattaforma nazionale di e-Commerce quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana), ha approvato in data odierna i risultati al 31 marzo 2017.

*“Nel primo trimestre dell’anno abbiamo confermato la nostra capacità di crescere più velocemente del mercato acquisendo, quindi, ulteriori quote di mercato nonostante il rallentamento nel mese di febbraio indotto dal programmato passaggio del sistema SAP” - dice Pietro Scott Jovane, Amministratore Delegato di ePRICE - “Sempre nel trimestre abbiamo realizzato una ulteriore crescita del margine lordo grazie al contributo del marketplace e a più stretta collaborazione con i fornitori. L’effetto dei maggiori volumi si riflette in condizioni commerciali migliorative e in ulteriori attività di infocommerce e di advertising su ePRICE. Alla luce dell’andamento del primo trimestre confermiamo le guidance 2017 comunicate lo scorso marzo, che prevedono una crescita dei ricavi e GMV a doppia cifra e miglioramento dei margini in accelerazione nella seconda parte dell’anno.”*

### **Risultati al 31 marzo 2017**

Nel 1Q17 i ricavi di ePRICE (in precedenza Banzai) sono pari a Euro 45,8 milioni. La crescita dei ricavi 1Q17 è pertanto pari al 8,4% rispetto al 1Q16 pro-forma, al netto della divisione Vertical Content e Saldiprivati, cedute nel corso del 2016. La crescita è stata difforme nel trimestre, impattata da un andamento debole di febbraio, a causa della programmata migrazione a SAP, che ha portato alla temporanea sospensione delle attività promozionali durante le settimane di transizione. A questo si aggiunge un mercato retail in calo nel mese. Tali attività sono tornate a regime a marzo, dando evidenza di crescita nella parte alta del range previsto per il 2017.

Il GMV<sup>1</sup> – che rappresenta la spesa effettiva dei clienti sui nostri siti e-Commerce e sul marketplace - cresce del 13,8% rispetto all’anno scorso, attestandosi a 60,5 milioni di euro rispetto ai 53,1 milioni di euro del 1Q16 pro-forma, in gran parte grazie al forte contributo del marketplace, che cresce circa del +75% rispetto al 1Q16. Il peso del Marketplace, lanciato nel 2Q15, è arrivato in questo trimestre a circa il 13% del GMV, rispetto al 10% del GMV<sup>1</sup> del 2016 e al 5.6% del 2015.

(Eu mn)	1Q17	1Q16 Pro-forma	Var %	1Q16	Var %
<b>ePRICE</b>	<b>45,8</b>	<b>42,2</b>	<b>8,4%</b>	<b>42,2</b>	<b>8,4%</b>
Altre divisioni cedute in corso d’anno	n.a.	n.a.	n.m.	17,3	n.m.
<b>Ricavi</b>	<b>45,8</b>	<b>42,2</b>	<b>8,4%</b>	<b>59,5</b>	<b>-23,1%</b>
<b>GMV<sup>1</sup> complessivo</b>	<b>60,5</b>	<b>53,1</b>	<b>13,8%</b>	<b>67,0</b>	<b>-9,4%</b>

<sup>1</sup> Gross Merchandise Volume: include i ricavi dei prodotti, delle spedizioni e i volumi generati dal 3PMarketplace, al netto dei resi e IVA inclusa. Non include Infocommerce e B2B.

### Ricavi e GMV per tipologia di prodotto<sup>3</sup>

Ricavi (Euro milioni)	1Q17	1Q16	Var%	GMV <sup>2</sup> (Euro milioni)	1Q17	1Q16	Var%
Elettronica				Elettronica			
Elettrodomestici & altri prodotti	41,5	38,5	7,6%	Elettrodomestici & altri prodotti	58,4	51,4	13,5%
Servizi / altri ricavi <sup>3</sup>	4,3	3,7	16,4%	Servizi/altri ricavi <sup>3</sup>	2,1	1,7	22,6%
<b>Ricavi</b>	<b>45,8</b>	<b>42,2</b>	<b>8,4%</b>	<b>GMV</b>	<b>60,5</b>	<b>53,1</b>	<b>13,8%</b>

Nel 1Q17 ePRICE ha registrato 41,5 milioni di euro di ricavi da vendita di prodotti. La crescita del 8,4% rispetto al 1Q16 è stata impattata dalla già menzionata transizione a SAP effettuata nel mese di febbraio e che ha portato ad una ridotta spinta promozionale.

La crescita attribuibile principalmente alla sola categoria Elettrodomestici è risultata comunque superiore al mercato nel trimestre, grazie all'ampliamento della gamma di prodotti offerti e allo sviluppo dei servizi "premium" (consegna, installazione e ritiro dell'usato). Nel 1Q17 il numero di installazioni di elettrodomestici è in crescita del 29% rispetto al 1Q16.

I ricavi da vendita di Servizi e Altro, che includono anche le garanzie, sono in forte crescita sul 2016 (+16,4% rispetto al 1Q16). Nel mese di gennaio 2016 infatti è partita la nuova generazione di servizi personalizzati di consegna Home Service, installazione e ritiro dell'usato, integrati con una piattaforma mobile proprietaria, accessibile via app da smartphone, che permette ai nostri clienti una interazione continua con ePRICE dal momento dell'acquisto fino all'installazione in casa. Il servizio Home Service ha un NPS superiore a 75 ed è stato anche al centro della campagna televisiva che è partita il 23 settembre 2016 e che ha contribuito ad accelerare il tasso di adozione del servizio, con un impatto anche nel mese di gennaio. Nel primo trimestre 2017 non è stata trasmessa la campagna TV.

Oltre allo sviluppo dei servizi Home service, nel 2016 **ePRICE ha completato e reso più efficiente la rete di Pick&Pay e Lockers**, rete unica sul mercato italiano e che al 31 marzo 2016 contava a n. 133 e n. 285 (n. 133 e n. 309 al 31 dicembre 2016). I servizi di consegna al Pick&Pay dal mese di dicembre 2016 sono aperti anche ai merchant del Marketplace.

**Il GMV è in crescita del 13,8% nel 1Q17, sostenuto dalla performance del Marketplace, che ha raggiunto n. 1.038 merchants** e realizzato una crescita del 80% nel trimestre, trainato da una crescita del segmento elettronica. Da notare che i servizi inclusi nel GMV non includono Infocommerce e servizi B2B.

### (Indicatori di Performance)

Indicatori di Performance <sup>4</sup>	1Q17	1Q16	Var%
Numero di ordini (migliaia)	224	221	1,2%
AOV (euro) <sup>5</sup>	221	197	12%
Acquirenti (migliaia) <sup>6</sup>	171	164	4,3%

Nel 1Q17 sono stati gestiti 224 mila ordini, +1.2% rispetto al 1Q16, con un valore medio (AOV<sup>5</sup>) pari a Eu 221, in crescita del 12%, principalmente per effetto del mix in favore di categorie ad alto ticket (Elettronica ed Elettrodomestici) e dell'andamento di Febbraio, che ha depresso in particolare categorie a basso ticket.

<sup>2</sup> Gross Merchandise Volume: include i ricavi dei prodotti, delle spedizioni e i volumi generati dal 3P Marketplace, al netto dei resi e IVA inclusa.

<sup>3</sup> I ricavi da servizio includono servizi di trasporto, garanzie, ricavi B2B e altri ricavi. Il GMV dei servizi non include B2B, advertising/Infocommerce. I ricavi da garanzia sono stati riclassificati tra i ricavi da servizio per l'intero anno.

<sup>4</sup> Comprendono il 3P marketplace.

<sup>5</sup> Valore medio del singolo ordine di acquisto (IVA esclusa).

<sup>6</sup> Acquirenti che hanno effettuato almeno 1 ordine nel periodo di riferimento.



Infine il numero degli acquirenti è pari a 171 mila, in crescita del 4,3% circa rispetto al 1Q16, nonostante una limitata attività promozionale nel trimestre.

**Il Margine Lordo è pari a 7,2 milioni di euro, +12,4%** rispetto a 6,4 milioni nel 1Q16 ed equivalente al 15,7% delle vendite del periodo rispetto al 15,2% del corrispondente trimestre nel 2016.

Il miglioramento della marginalità lorda è stato realizzato grazie al maggior contributo del marketplace, all'incremento dell'attività di infocommerce e advertising e in parte dai maggiori "rebates" conseguiti dai fornitori "diretti" grazie all'aumento dei volumi di acquisto

**Il Margine Operativo Lordo (EBITDA) adjusted** è pari a -2,4 milioni di euro rispetto a -2,1 milioni di euro del 1Q16 pro-forma. L'incremento dei costi commerciali e di marketing è dovuto in parte al potenziamento della struttura e in parte all'aumento dei costi marketing per l'acquisizione della clientela, al fine di supportare i volumi crescenti di GMV.

In particolare i costi di acquisizione della clientela sono aumentati in termini percentuali sul GMV di circa 0,2 punti percentuali, mostrandosi però inferiori a quanto previsto. L'incremento dei costi di logistica è legato alla crescita di ePRICE in termini di volumi di vendita, in particolare nella categoria grandi elettrodomestici e in misura minore alla espansione della rete di Pick&Pay e Lockers.

**Il Margine Operativo Lordo (EBITDA)** è pari a -2,8 milioni di euro (-2,2 milioni di euro nel 1Q16) e comprende costi non ricorrenti legati al Piano di Stock Options per circa 0,1 milioni di euro e 0,3 milioni di euro legati alle attività a supporto delle prime fasi di implementazione del nuovo sistema ERP a SAP.

**Il Reddito Operativo (EBIT)** è pari a -4,3 milioni di euro (-3,0 milioni nel 1Q16) per effetto del minore EBITDA e maggiori ammortamenti e svalutazioni. Questi ultimi sono in incremento del 77,3% rispetto al 1Q16 soprattutto per effetto degli importanti investimenti effettuati nel corso del 2016 e 1Q17 a supporto della crescita e per l'implementazione del nuovo sistema ERP aziendale

**Il Risultato ante imposte (EBT) dell'attività in funzionamento** è pari a -4,5 milioni di euro (-3,1 milioni di euro nel 1Q16).

**Il Risultato netto è pari a -3,8 milioni di euro** (-4,2 milioni di euro nel 1Q16) grazie al contributo positivo legato alla quota di earn out già maturata a seguito del verificarsi di talune condizioni previste contrattualmente dalla cessione della divisione Vertical Content al Gruppo Mondadori ed incassata ad aprile 2017, successivamente alla chiusura del periodo.

**Il Gruppo presenta al 31 marzo 2017 una Liquidità Netta pari a 40,7 di euro:** al netto delle attività di investimento del gruppo (3,8 milioni di euro) e dalle risorse assorbite dalla gestione operativa (11,5 milioni di euro), nonché dalle attività di buy back per 0,2 milioni di euro e da acquisizioni per 0,3 milioni di euro. In particolare la netta riduzione dei debiti commerciali è stata influenzata dalla stagionalità che aveva portato a significativi acquisti nella parte finale dell'anno, in parte regolata ad inizio 2017. La riduzione delle rimanenze è stata solo in parte influenzata dalla stagionalità in quanto, a causa dell'entrata in funzione del nuovo ERP di Gruppo e dei connessi impatti organizzativi, si è ritenuto opportuno mantenere uno stock di magazzino adeguato per mitigare disservizi alla clientela; inoltre ha visto l'impatto del programmato aumento degli acquisti diretti dalle marche.

Gli **Investimenti** hanno riguardato principalmente nuove piattaforme gestionali come quella di pricing che permetterà di monitorare meglio la concorrenza ed il comportamento dei clienti o il nuovo WMS che permetterà di gestire in modo ancora più proattivo tutta la funzione logistica. Il gruppo ha ulteriormente investito nel nuovo ERP di gruppo, entrato in funzione nel corso del primo trimestre 2017 sebbene alcune attività di sviluppo evolutivo siano state effettuate in concomitanza al suo avvio.



## **Autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie**

L'Assemblea del 27 aprile 2017 ha autorizzato il rinnovo del programma di acquisto e disposizione di azioni proprie, previa revoca dell'autorizzazione assunta dall'Assemblea del 14 aprile 2016.

Le principali caratteristiche del programma sono:

- durata massima consentita per l'acquisto dalla legislazione vigente (18 mesi a far data dalla delibera assembleare), mentre per la disposizione viene richiesta senza limiti temporali;
- l'acquisto di un numero massimo di azioni ordinarie il cui valore nominale non ecceda la quinta parte dell'intero capitale, incluse le azioni possedute dalla Società e dalle società controllate (fermi restando i limiti degli utili distribuibili e delle riserve disponibili risultanti dall'ultimo bilancio approvato al momento dell'effettuazione di ciascuna operazione in conformità all'art. 2357, c. 3, c.c.);
- prezzo di acquisto non inferiore del 20% né superiore del 10% rispetto al prezzo di riferimento registrato dal titolo nel giorno di Borsa precedente ogni singolo acquisto. L'autorizzazione ha le seguenti finalità: i) sostegno della liquidità ed efficienza del mercato e costituzione del c.d. "magazzino titoli", ivi incluso l'impiego delle azioni proprie acquistate; ii) utilizzo di azioni proprie quale corrispettivo in operazioni straordinarie, anche di scambio di partecipazioni, con altri soggetti nell'ambito di operazioni di interesse della Società; iii) offrire agli azionisti uno strumento ulteriore per monetizzare il proprio investimento, e (iv) destinare le azioni proprie ai programmi di distribuzione, a titolo oneroso o gratuito, di opzioni su azioni o di azioni della Società ad amministratori, dipendenti e collaboratori della Società o di società dalla stessa controllate, nonché da programmi di assegnazione gratuita di azioni ai beneficiari individuati nell'ambito di detti programmi. Il Consiglio potrà disporre delle azioni acquistate stabilendo il prezzo e le modalità di disposizione ed effettuando ogni registrazione contabile necessaria o opportuna, nel rispetto delle disposizioni di legge e di regolamento e dei principi contabili di volta in volta applicabili.

Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di avviare il programma di acquisto di azioni proprie fino al 20% del capitale sociale, in forza dell'autorizzazione conferita dall'Assemblea in data 27 aprile 2017.

Alla data odierna il totale delle azioni proprie in portafoglio ammonta a n. 903,512 azioni, pari allo 2.19% del capitale sociale.

## **Fatti di rilievo**

- **Acquisizione di una quota di minoranza in Termostore S.r.l.**

Il 2 febbraio ePRICE ha finalizzato l'investimento di 1 milione di euro in Termostore S.r.l.; in seguito al perfezionamento dell'operazione ePRICE detiene una quota pari al 43% del capitale di Termostore.

Termostore è la prima start-up in Italia ad aver sviluppato un modello full-service per l'installazione e la manutenzione di impianti di Riscaldamento e di Climatizzazione. Attraverso una capillare rete di installatori ed il più ampio catalogo online di questa categoria di prodotti, è in grado di offrire alla clientela un servizio "chiavi-in-mano" con la garanzia del prezzo esposto e un processo di acquisto e di post vendita semplificato attraverso un unico interlocutore.



- **Acquisizione di una quota di minoranza in Click&Quick Distribution S.r.**

Il 5 Aprile 2017 ePRICE ha perfezionato l'investimento nella Click&Quick Distribution S.r.l.; in seguito all'operazione, ePRICE detiene una quota pari al 15% del capitale di Click&Quick.

Click&Quick è una società di spedizioni che gestisce il trasporto e la consegna della merce attraverso una rete logistica e trasporto capillare sul territorio italiano, permettendo al cliente di monitorare la spedizione in ogni fase, per evitare ritardi e inconvenienti e copre l'ultimo miglio, fino a casa del consumatore finale. I clienti di Click&Quick sono principalmente aziende che necessitano di puntualità, sicurezza nella spedizione e flessibilità sulla consegna nell'ultimo miglio sino al consumatore finale.

- **Francesca Reich nuovo Chief Marketing Officer di ePRICE dal 31 marzo**

Francesca, laureata in Ingegneria gestionale al Politecnico di Milano e con un MBA in Finanza alla Columbia University a New York, ha iniziato la sua carriera con un'esperienza internazionale con Boston Consulting Group a Milano e Boston. Arriva in ePRICE dopo aver ricoperto il ruolo di Digital Market Director in Telecom Italia (oggi TIM), assicurando dal 2011 i risultati associati all'intera customer journey sui canali digitali e coordinando gli investimenti in comunicazione digitale e lo sviluppo dei nuovi servizi digitali.

- **Programma di Buy Back**

ePRICE (in precedenza BANZAI) ha avviato nel 2016 un programma di BuyBack. Le azioni proprie in portafoglio al 9 maggio sono pari a 903,512 e rappresentano il 2,1902% del capitale sociale.

---

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Emanuele Romussi, dichiara, ai sensi del comma 2 dell'articolo 154-bis del Testo Unico della Finanza, che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

\*\*\*

Il comunicato stampa è disponibile sui siti corporate.eprice.it e [www.1info.it](http://www.1info.it)

\*\*\*

ePRICE (in precedenza BANZAI) è l'azienda leader dell'e-Commerce italiano. Fondata da Paolo Ainio e quotata dal 2015 sul segmento STAR di Borsa Italiana, è una delle più importanti Internet Company del Paese, con ricavi pari a 198 milioni di euro e GMV (Gross Merchandise Volume) pari a 254 milioni di euro nel 2016, in crescita del 23% nel 2016. ePRICE è uno dei principali negozi online italiani, specializzato nella vendita di prodotti high-tech (elettronica) e leader nel segmento dei grandi elettrodomestici venduti online. ePRICE ha lanciato a gennaio la piattaforma mobile integrata Home Service, che gestisce le consegne e installazioni premium, con una copertura di 14 milioni di abitanti. ePRICE gestisce un network di oltre 133 Pick&Pay distribuiti in 109 città, punti di ritiro e di pagamento che uniscono i vantaggi di acquistare online con la comodità e la sicurezza del negozio sotto casa.

**Per maggiori informazioni:**

**ePRICE S.p.A.**  
**Micaela Ferruta**  
*Head of Investor Relations and Strategic Planning*  
+39 02.30315400  
[investor.relations@eprice.it](mailto:investor.relations@eprice.it)

**Community Strategic Communication Advisers**  
**Marco Rubino di Musebbi**  
*Media Relations*  
Tel. +39 0289404231  
[marco@communitygroup.it](mailto:marco@communitygroup.it)



## ePRICE consolidato

### Conto Economico riclassificato consolidato ePRICE

Euro migliaia	31 marzo 2017	% sui ricavi	31 marzo 2016	% sui ricavi	Var%
<b>Totale ricavi</b>	<b>45.760</b>	100,0%	<b>42.220</b>	100,0%	<b>8,4%</b>
Costo del venduto <sup>7</sup>	(38.560)	-84,3%	(35.814)	-84,8%	7,7%
<b>Margine lordo<sup>8</sup></b>	<b>7.200</b>	<b>15,7%</b>	<b>6.407</b>	<b>15,2%</b>	<b>12,4%</b>
Costi commerciali e di marketing	(2.618)	-5,7%	(1.960)	-4,6%	33,6%
Costi di logistica	(4.832)	-10,6%	(4.187)	-9,9%	15,4%
Costi IT	(234)	-0,5%	(295)	-0,7%	-20,7%
Costi generali e amministrativi	(1.947)	-4,3%	(2.063)	-4,9%	-5,6%
<b>Margine lordo operativo rettificato (EBITDA adjusted)</b>	<b>(2.431)</b>	<b>-5,3%</b>	<b>(2.098)</b>	<b>-5,0%</b>	<b>15,9%</b>
Costi e proventi non ricorrenti e Piano Stock Options	(407)	-0,9%	(116)	-0,3%	250,6%
<b>Margine lordo operativo (EBITDA)</b>	<b>(2.838)</b>	<b>-6,2%</b>	<b>(2.214)</b>	<b>-5,2%</b>	<b>28,2%</b>
Ammortamenti e svalutazioni	(1.452)	-3,2%	(819)	-1,9%	77,3%
<b>RISULTATO OPERATIVO (EBIT)</b>	<b>(4.290)</b>	<b>-9,4%</b>	<b>(3.033)</b>	<b>-7,2%</b>	<b>41,4%</b>
Oneri finanziari netti	1	0,0%	17	0,0%	-94,1%
Quota di pertinenza del risultato di società collegate	(189)	-0,4%	(116)	-0,3%	62,9%
<b>RISULTATO ANTE IMPOSTE DERIVANTE DALL'ATTIVITÀ IN FUNZIONAMENTO</b>	<b>(4.478)</b>	<b>-9,8%</b>	<b>(3.132)</b>	<b>-7,4%</b>	<b>43,0%</b>
Utile/(Perdita) netta derivante da attività destinate alla dismissione	699		(1.102)		N/A
<b>RISULTATO NETTO</b>	<b>(3.779)</b>	<b>5,1%</b>	<b>(4.234)</b>	<b>-6,4%</b>	<b>-10,7%</b>

<sup>7</sup> Il **Costo del venduto** include principalmente il costo di acquisto delle merci, e il costo di alcuni servizi fra cui il costo delle commissioni d'incasso.

<sup>8</sup> Il **Margine Lordo** è rappresentato dai ricavi netti dedotti i costi del venduto e rappresenta una misura utilizzata dal controllo di gestione del Gruppo per monitorare e valutare l'andamento commerciale della stessa. Il Margine Lordo non è identificato come misura contabile né nell'ambito dei Principi Contabili Italiani né in quello dei principi contabili internazionali IFRS e, pertanto, non deve essere considerata misura alternativa per la valutazione dell'andamento del margine commerciale del Gruppo. Poiché la composizione del Margine Lordo non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri e quindi non comparabile. La percentuale di incidenza del Margine Lordo sui ricavi viene calcolata dal Gruppo come rapporto tra il Margine Lordo ed il Totale Ricavi netti.

## Conto Economico Consolidato ePRICE

Euro migliaia	31 marzo 2017	31 marzo 2016 <sup>9</sup>
<b>Ricavi</b>	<b>47.266</b>	<b>44.058</b>
Altri proventi	42	62
Costi per materie prime e merci	(38.266)	(35.659)
Costi per servizi	(9.524)	(8.479)
Costi per il personale	(2.252)	(2.030)
Ammortamenti e svalutazioni	(1.452)	(819)
Altri oneri	(104)	(166)
<b>Risultato operativo</b>	<b>(4.290)</b>	<b>(3.033)</b>
Oneri finanziari	(28)	(40)
Proventi finanziari	29	57
Quota di pertinenza del risultato di società collegate	(189)	(116)
<b>Risultato ante imposte dell'attività in funzionamento</b>	<b>(4.478)</b>	<b>(3.132)</b>
Risultato derivante dalle attività destinate alla dismissione e dismesse	699	(1.102)
<b>Utile (perdita) dell'esercizio</b>	<b>(3.779)</b>	<b>(4.234)</b>

## Stato Patrimoniale riclassificato Consolidato ePRICE

Euro migliaia	31 marzo 2017	31 dicembre 2016
<b>IMPIEGHI</b>		
Capitale Circolante Netto	5.023	(4.356)
Immobilizzazioni	35.762	33.554
Attività a lungo termine	9.992	9.996
Fondo del personale	(2.023)	(2.131)
Passività a lungo termine	(412)	(396)
Capitale Investito Netto	<b>48.342</b>	<b>36.667</b>
<b>FONTI</b>		
Liquidità/Indebitamento Finanziario Netto	40.713	56.176
Patrimonio Netto	(89.055)	(92.843)
<b>TOTALE FONTI DI FINANZIAMENTO</b>	<b>(48.342)</b>	<b>(36.667)</b>

<sup>9</sup> riesposto in accordo con quanto previsto da IFRS 5

## Stato Patrimoniale Consolidato ePRICE

Euro migliaia	31 marzo 2017	31 dicembre 2016
<b>ATTIVITÀ NON CORRENTI</b>		
Impianti e Macchinari	3.848	3.013
Attività immateriali	28.115	26.853
Partecipazioni in società collegate	2.579	2.468
Attività finanziarie non correnti	1.220	1.220
Altre attività non correnti	269	273
Attività per imposte differite	9.723	9.723
<b>TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI</b>	<b>45.754</b>	<b>43.550</b>
<b>ATTIVITÀ CORRENTI</b>		
Rimanenze	21.621	22.092
Crediti commerciali e altri crediti	8.208	9.798
Altre attività correnti	11.911	12.285
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	44.391	54.711
<b>TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI</b>	<b>86.131</b>	<b>98.886</b>
<b>TOTALE ATTIVITÀ</b>	<b>131.885</b>	<b>142.436</b>
<b>PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ</b>		
<b>PATRIMONIO NETTO</b>		
Capitale sociale	821	821
Riserve	92.013	81.954
Risultato dell'esercizio	(3.779)	10.068
<b>TOTALE PATRIMONIO NETTO</b>	<b>89.055</b>	<b>92.843</b>
<b>PASSIVITÀ NON CORRENTI</b>		
Debiti verso banche e altri finanziatori	2.096	126
Fondi del personale	2.022	2.130
Fondi rischi ed oneri	360	360
Altre Passività non correnti	53	37
<b>TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI</b>	<b>4.531</b>	<b>2.653</b>
<b>PASSIVITÀ CORRENTI</b>		
Debiti commerciali e altri debiti	25.413	36.874
Debiti verso banche e altri finanziatori	2.391	109
Altre passività correnti	10.495	9.957
<b>TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI</b>	<b>38.299</b>	<b>46.940</b>
<b>TOTALE PASSIVITÀ</b>	<b>42.830</b>	<b>49.593</b>
<b>TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ</b>	<b>131.885</b>	<b>142.436</b>



## Posizione Finanziaria Netta Consolidata ePRICE

Euro migliaia	31 marzo 2017	31 dicembre 2016
(A) Cassa	(200)	(243)
(B) Altre disponibilità liquide	(44.191)	(54.468)
(C) Titoli detenuti per la negoziazione	-	-
<b>(D) Liquidità (A)+(B)+(C)</b>	<b>(44.391)</b>	<b>(54.711)</b>
(E) Crediti finanziari correnti	(809)	(1.700)
(F) Debiti finanziari correnti	280	-
(G) Parte corrente dell'indebitamento non corrente	2.003	-
(H) Altri debiti finanziari correnti	109	109
<b>(I) Indebitamento finanziario corrente (F)+(G)+(H)</b>	<b>2.391</b>	<b>109</b>
<b>(J) Liquidità/Indebitamento finanziario corrente netto (D)+(E)+(I)</b>	<b>(42.808)</b>	<b>(56.302)</b>
(K) Debiti bancari non correnti	1.997	-
(L) Obbligazioni emesse	-	-
(M) Altri debiti non correnti	98	126
<b>(N) Indebitamento finanziario non corrente (K)+(L)+(M)</b>	<b>2.095</b>	<b>126</b>
<b>(O) (Liquidità)/Indebitamento Finanziario Netto (J)+(N)</b>	<b>(40.713)</b>	<b>(56.176)</b>

## Rendiconto Finanziario Consolidato ePRICE

Euro migliaia	31 marzo 2017	31 marzo 2016 <sup>10</sup>
<b>FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE</b>		
Risultato netto dall'attività di funzionamento	(4.478)	(3.132)
<i>Rettifiche per riconciliare l'Utile d'esercizio al flusso di cassa generato dalle attività operative:</i>		
Ammortamenti	1.452	819
Accantonamento al fondo benefici dipendenti	124	110
Svalutazione magazzino	200	(50)
Variazione fondo benefici dipendenti	(235)	(73)
Quota di pertinenza del risultato d'esercizio di società collegate	189	116
Variazione altre passività non correnti	16	12
Altre variazioni non monetarie	102	116
<i>Variazioni nel capitale circolante</i>		
Variazione delle rimanenze	271	4.009
Variazione dei crediti commerciali	1.590	1.028
Variazione delle altre attività correnti	182	1.245
Variazione dei debiti commerciali	(11.461)	(8.094)
Variazione degli altri debiti	538	35
Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse	-	692
<b>FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE</b>	<b>(11.510)</b>	<b>(3.167)</b>
<b>FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO</b>		
Acquisizione attività materiali	(1.046)	(73)
Variazione Altre attività non correnti	5	0
Acquisizione attività immateriali	(2.503)	(1.401)
Erogazione finanziamenti attivi	-	(100)
Acquisizione di società collegate	(300)	-
Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse	-	(1.815)
<b>FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO (ASSORBITO) DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO</b>	<b>(3.844)</b>	<b>(3.389)</b>
<b>FLUSSO DI CASSA DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO</b>		
Debiti finanziari	4.252	(591)
Aumento di capitale	47	-
Crediti finanziari correnti	891	14
Azioni proprie	(156)	-
Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse	-	-
<b>FLUSSO DI CASSA NETTO ASSORBITO DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO</b>	<b>5.034</b>	<b>(577)</b>
(Diminuzione)/Incremento delle disponibilità liquide	(10.320)	(7.133)
<b>DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALL'INIZIO DELL'ESERCIZIO</b>	<b>54.711</b>	<b>33.543</b>
<b>DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALLA FINE DELL'ESERCIZIO</b>	<b>44.391</b>	<b>26.410</b>

<sup>10</sup> riesposto in accordo con quanto previsto da IFRS 5