



COMUNICATO STAMPA

ePRICE: AUMENTA LA QUOTA DI MERCATO E ACCELERA FOCALIZZAZIONE SU PRODOTTI SERVICE-DRIVEN

- **GMV¹ in crescita del 12.8% nel 1H17 (Euro 121,5 milioni nel 1H16); Marketplace a +55%, Ricavi a Euro 91,2 milioni, +9,0% vs. 1H16.**
- **Aumenta la quota di mercato online sui prodotti service-driven venduti online (Grandi Elettrodomestici, Clima e TV), in crescita a doppia cifra grazie a Home Service.**
- **Margine Lordo** al 14,5% dei ricavi, +5,4% YoY. Ebitda adjusted a Euro -7,1 milioni.
- **Risultato Netto** negativo a Euro 10,3 milioni
- **Liquidità netta** a Euro 28,9 milioni al 30 giugno.
- **Accelerata la focalizzazione di ePRICE con l'obiettivo di migliorare la marginalità e l'EBITDA 4Q17 rispetto al 4Q16**

Milano, 13 Settembre 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 30 giugno 2017.

“Nel primo semestre dell’anno abbiamo aumentato la nostra quota di mercato online, come dimostra la crescita del +12,8% del Gross Merchandise Value. Questo risultato è di particolare valenza perché ciò è avvenuto nonostante il rallentamento di febbraio per l’introduzione dell’ERP SAP e a fronte un mercato di riferimento più debole del previsto per l’intero semestre. La nostra crescita è stata trainata dalle offerte di prodotti “core” (Grandi Elettrodomestici, Clima e TV), in crescita a doppia cifra e al contempo dal continuo ampliamento del marketplace, che è risultato in crescita del +55%.” - dichiara Pietro Scott Jovane, Amministratore Delegato di ePRICE - “I risultati del semestre hanno appunto risentito del rallentamento della crescita del mercato Tech&Appliance e del contesto di intensa attività promozionale. Alla luce dei risultati del semestre e dei trend di crescita di mercato osservati nei mesi di luglio e agosto, ancora inferiori al 2016 ed alle attese, abbiamo accelerato la strategia finalizzata al recupero di profitabilità. A questo fine prevediamo di accelerare la focalizzazione dell’offerta first party di ePRICE di prodotti “core”, cui associamo servizi a valore aggiunto e dove siamo leader sul mercato online. Per le restanti categorie prevediamo un più marcato spostamento verso il marketplace, data la maturità raggiunta dal quest’ultimo. Ci attendiamo che questo processo, unito alla ottimizzazione di alcuni processi aziendali permetta di evidenziare un miglioramento dei risultati già visibile a livello di EBITDA nel 4Q17, se confrontato con il 4Q16.”

Risultati al 30 giugno 2017

Nel 1H17 i ricavi di ePRICE (in precedenza Banzai) sono pari a Euro 91,2 milioni. La crescita dei ricavi 1H17 è pertanto pari al 9,0% rispetto al 1H16 pro-forma, al netto della divisione Vertical Content e Saldiprivati, cedute nel corso del 2016. La crescita è stata difforme nel semestre, impattata da due fenomeni: un andamento debole di febbraio, a causa della programmata migrazione a SAP e un aprile impattato da un calendario sfavorevole in termini di giorni lavorativi e di un mercato retail generalmente debole nel semestre. Escludendo questi due effetti, gli altri mesi hanno dato evidenza di crescita nel del range di guidance per il 2017, pur supportato da una intensa attività promozionale.

Il GMV¹ – che rappresenta la spesa effettiva dei clienti sui nostri siti e-Commerce e sul marketplace - cresce del 12,8% rispetto all’anno scorso, attestandosi a 121,5 milioni di euro rispetto a 107,7 milioni di euro del 1H16 pro-forma, in gran parte grazie al forte contributo del marketplace, che cresce circa del +55% rispetto al 1H16. Il peso del Marketplace, lanciato nel 2Q15, è arrivato in questo semestre a circa il 14% del GMV, rispetto al 10% del GMV¹ del 2016 e al 5,6% del 2015.

¹ 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

(Eu mn)	1H17	1H16 Pro-forma	Var %	1H16	Var %
ePRICE	91,2	83,7	9,0%	83,7	9,0%
Altre divisioni cedute in corso d'anno	n.a.	n.a.	n.m.	28,5	n.m.
Ricavi	91,2	83,7	9,0%	105,9	-13,9%
GMV¹ complessivo	121,5	107,7	12,8%	134,7	-9,8%

Ricavi e GMV per tipologia di prodotto

Ricavi (Euro milioni)	2Q17	2Q16	Var%
Elettronica			
Elettrodomestici & altri prodotti	41,6	38,4	8,4%
Servizi / altri ricavi ³	3,9	3,1	23,6%
Ricavi	45,5	41,5	9,6%

GMV ² (Euro milioni)	2Q17	2Q16	Var%
Elettronica			
Elettrodomestici & altri prodotti	59,5	53,0	12,3%
Servizi/altri ricavi ³	1,6	1,6	-3,0%
GMV	61,0	54,6	11,8%

Ricavi (Euro milioni)	1H17	1H16	Var%
Elettronica			
Elettrodomestici & altri prodotti	83,1	76,9	8,0%
Servizi / altri ricavi ³	8,1	6,8	20,1%
Ricavi	91,2	83,7	9,0%

GMV ² (Euro milioni)	1H17	1H16	Var%
Elettronica			
Elettrodomestici & altri prodotti	117,8	104,4	12,9%
Servizi/altri ricavi ⁴	3,7	3,3	10,2%
GMV	121,5	107,7	12,8%

Nel 1H17 ePRICE ha registrato 91,2 milioni di euro di ricavi e 83,1 milioni da vendita di prodotti. Il semestre è stato impattato dalla già menzionata transizione a SAP effettuata nel mese di febbraio e che ha portato ad una ridotta spinta promozionale nelle settimane di transizione e dal calendario sfavorevole del mese di Aprile. Nel 2Q17 la crescita dei ricavi è risultata in accelerazione, a +9,6%, trainata anche dai ricavi da servizi e da buone vendite nella categoria Clima in giugno. Al netto dell'andamento di febbraio e aprile, si conferma la crescita dei ricavi a doppia cifra nei restanti mesi, in un contesto di intensa attività promozionale.

Nel semestre 2017 l'andamento dei ricavi da vendita di prodotti è difforme tra categorie. In particolare la crescita attribuibile principalmente alla sola categoria dei Grandi Elettrodomestici, categoria *core* per ePRICE, è risultata molto sostenuta sia a livello di mercato che per ePRICE. La quota di mercato di ePRICE infatti si conferma grazie anche all'ampliamento della gamma di prodotti offerti e allo sviluppo dei servizi "premium" (consegna, installazione e ritiro dell'usato). Nel 1H17 il numero di installazioni di grandi elettrodomestici è in crescita del 200% rispetto al 1H16.

I ricavi da vendita di Servizi e Altro, che includono anche le garanzie, sono in crescita sul 2016 (+20% rispetto al 1H16), andando a compensare un minor contributo dei ricavi da trasporto, ridotti da una intensa attività promozionale del secondo trimestre e da una politica promozionale che ha visto favorire le promozioni sui trasporti (free-shipping) a fronte di minori buoni sconto rispetto al 2016. I servizi Home Service continuano ad ottenere un NPS molto elevato, superiore a 70, e ad essere una importante leva di differenziazione e driver di quota di mercato. Home Service rappresenta una serie di servizi di installazione e ritiro dell'usato, integrati con la piattaforma mobile proprietaria di ePRICE ed accessibili via app da smartphone. Home Service permette ai clienti una interazione continua con ePRICE dal momento dell'acquisto fino all'installazione in casa. Il servizio Home Service è anche al centro della campagna televisiva partita il 23 settembre 2016. La campagna tv, che nel 1Q17 non è stata trasmessa, è ripresa nei mesi di maggio e giugno 2017 con una promessa rafforzata di servizio integrato alla convenienza dell'e-Commerce.

² Gross Merchandise Volume: include i ricavi dei prodotti, delle spedizioni e i volumi generati dal 3PMarketplace, al netto dei resi e IVA inclusa.

³ 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.

⁴ 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.

Al 30 giugno 2017 la rete di **Pick&Pay e Lockers**, rete unica sul mercato italiano contava n. 133 e n. 290 (n. 133 e n. 285 al 31 marzo 2017). I servizi di consegna al Pick&Pay dal mese di dicembre 2016 sono aperti anche ai merchant del Marketplace e a partire da luglio 2017 offrono ritiro gratuito per i clienti ePRICE che scelgono questa opzione di consegna per prodotti sotto i 20kg.

Il GMV è in crescita del 12,8% nel 1H17, sostenuto dalla performance del Marketplace, che ha raggiunto n. 1.162 merchants e realizzato una crescita del 55% nel semestre, trainato da una crescita del segmento elettronica e cellulari. Sono inoltre partite alcune nuove categorie. La crescita del GMV è risultata in ogni caso superiore al mercato di riferimento. Da notare che i servizi inclusi nel GMV non includono Infocommerce e servizi B2B (inclusi invece tra i ricavi), che hanno avuto una crescita a doppia cifra. Oltre a ciò, come ricordato sopra, i ricavi da trasporto sono depressi come conseguenza di un diverso mix tra free-shipping vs buoni sconto, che ha visto prevalere il free-shipping rispetto all'anno scorso.

(Indicatori di Performance)

Indicatori di Performance ⁵	2Q17	2Q16	Var%	Indicatori di Performance ⁵	1H17	1H16	Var%
Numero di ordini (migliaia)	203	205	-1%	Numero di ordini (migliaia)	427	427	0%
AOV (euro) ⁶	246	218	13%	AOV (euro)	233	207	12,5%
Acquirenti (migliaia) ⁷	156	151	3%	Acquirenti (migliaia)	296	283	4,7%

Nel 1H17 sono stati gestiti 427 mila ordini, con un valore medio (AOV⁵) pari a Eu 233, in crescita del 12,5%, 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. Infine il numero degli acquirenti è pari a 296 mila, in crescita del 5% circa rispetto al 1H16, con una forte crescita dei nuovi clienti nel 2Q17.

Il Margine Lordo è pari a 13,2 milioni di euro, +5,4% rispetto a 12,5 milioni nel 1H16 ed equivalente al 14,5% delle vendite del periodo rispetto al 15,0% del corrispondente semestre nel 2016.

Il trend della marginalità da una parte beneficia del contributo del marketplace, delle attività di infocommerce e advertising. Tale beneficio è stato più che compensato da una forte pressione competitiva, in particolare nel secondo trimestre, in un contesto di un mercato che vede un rallentamento della crescita rispetto al 2016 e che ha portato a un elevato livello di attività promozionale e Free Shipping. Infine risente anche dell'impatto di alcuni deal opportunistici.

Il Margine Operativo Lordo (EBITDA) adjusted è pari a -7,1 milioni di euro rispetto a -4,6 milioni di euro del 1H16 pro-forma. La variazione è attribuibile principalmente alla crescita dei costi commerciali e di marketing +40,3%, e in misura minore dai maggiori costi di logistica +12,0%.

L'incremento dei **costi commerciali e di marketing** è dovuto ai costi legati allo spot TV messo in onda nel secondo trimestre, non presente nel primo semestre 2016, oltre che 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 e a un diverso mix legato a uno shift verso il "mobile". Si segnala che i costi di acquisizione della clientela sono aumentati in termini percentuali sul GMV di circa 0,1 punti percentuali, comunque inferiori al previsto.

Si rammenta che i costi legati all'acquisto di spazi TV nel periodo 2016-2018 sono già stati pagati, in anticipo, nel 2016 come previsto dai termini del contratto con Mondadori.

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, ma risulta comunque contenuto e beneficia in parte del contratto di outsourcing delle attività italiane di Showroomprivè.

⁵ Comprendono il 3P marketplace.

⁶ Valore medio del singolo ordine di acquisto (IVA esclusa).

⁷ Acquirenti che hanno effettuato almeno 1 ordine nel periodo di riferimento.

I **costi IT** sono in aumento, come previsto, come conseguenza della partenza di SAP e del nuovo software di gestione del magazzino. Infine i **costi generali e amministrativi** sono in crescita del 4,4%, in misura minore rispetto alla espansione dei ricavi e del GMV.

Il **Margine Operativo Lordo (EBITDA)** è pari a -7,7 milioni di euro (-4,8 milioni di euro nel 1H16) e comprende costi non ricorrenti legati al Piano di Stock Options per circa 0,3 milioni di euro e 0,4 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 -10,7 milioni di euro (-6,6 milioni nel 1Q16) per effetto del minore EBITDA e maggiori ammortamenti e svalutazioni. Questi ultimi sono in incremento del 72% rispetto al 1H16 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 -11,0 milioni di euro (-7,1 milioni di euro nel 1H16).

Il **Risultato netto è pari a -10,3 milioni di euro** (8,5 milioni di euro nel 1H16) ed include il 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. Il semestre 2016 per contro beneficiava per 15,5 milioni di euro del risultato delle attività dismesse, inclusa la plusvalenza sulla vendita di Banzai Media.

Il **Gruppo presenta al 30 giugno 2017 una Liquidità Netta pari a 28,9 milioni di euro**: La variazione rispetto al 31 dicembre 2016 deriva principalmente delle risorse assorbite dalla gestione operativa per euro 16,0 milioni e dalle attività di investimento precedentemente descritte e pari ad euro 6,8 milioni. L'attività di finanziamento ha assorbito risorse per euro 1,3 milioni, soprattutto a causa del pagamento di dividendi per complessivi 5,2 milioni di euro, parzialmente compensati dall'ottenimento di un finanziamento di 4 milioni di euro con scadenza 24 mesi e dagli aumenti di capitale a seguito dell'esercizio di warrant. L'assorbimento generato dalla gestione operativa è in gran parte dovuto alla riduzione di debiti verso fornitori particolarmente elevati al 31 dicembre 2016 ed alla strategia del Gruppo, che prevede una forte accelerazione dei ricavi e della quota di mercato anche grazie a maggiori investimenti in marketing.

Nel corso del periodo, il Gruppo ha continuato ad investire nel miglioramento della qualità dei servizi offerti alla clientela, nei processi esistenti e nelle componenti di piattaforma per renderli scalabili al crescere dei volumi. Gli **Investimenti** hanno riguardato principalmente nuove piattaforme gestionali come il nuovo WMS che permette 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. Le immobilizzazioni materiali, pari a 4.121 migliaia di euro sono in gran parte relative ad attrezzature ed arredi per il nuovo centro logistico in fase di predisposizione.

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

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 GMV⁸ (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 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

Community Strategic Communication Advisers
Marco Rubino di Musebbi
Media Relations
Tel. +39 0289404231
marco@communitygroup.it

⁸ Gross Merchandise Volume degli ultimi 12 mesi: 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.



ePRICE consolidato

Conto Economico riclassificato consolidato ePRICE

Euro migliaia	30 giugno 2017	% sui ricavi	30 giugno 2016	% sui ricavi	Var%
Totale ricavi	91.225	100,0%	83.716	100,0%	9,0%
Costo del venduto ⁹	(78.029)	-85,5%	(71.198)	-85,0%	9,4%
Margine lordo¹⁰	13.196	14,5%	12.518	15,0%	5,4%
Costi commerciali e di marketing	(6.228)	-6,8%	(4.438)	-5,3%	40,3%
Costi di logistica	(9.194)	-10,0%	(8.183)	-9,8%	12,0%
Costi IT	(752)	-0,8%	(564)	-0,7%	33,2%
Costi generali e amministrativi	(4.082)	-4,5%	(3.907)	-4,7%	4,4%
Margine lordo operativo rettificato (EBITDA adjusted)	(7.060)	-7,7%	(4.574)	-5,5%	54,3%
Costi e proventi non ricorrenti e Piano Stock Options	(677)	-0,7%	(275)	-0,3%	146,2%
Margine lordo operativo (EBITDA)	(7.737)	-8,5%	(4.849)	-5,8%	59,5%
Ammortamenti e svalutazioni	(2.993)	-3,3%	(1.741)	-2,1%	72,0%
RISULTATO OPERATIVO (EBIT)	(10.730)	-11,8%	(6.590)	-7,9%	62,8%
Oneri finanziari netti	125	0,1%	16	0,0%	679,7%
Quota di pertinenza del risultato di società collegate	(412)	-0,5%	(73)	-0,1%	464,4%
Svalutazione attività finanziarie	-		(406)		
RISULTATO ANTE IMPOSTE DERIVANTE DALL'ATTIVITÀ IN FUNZIONAMENTO	(11.017)	-12,1%	(7.053)	-8,4%	56,2%
Imposte sul reddito	-				
Utile/(Perdita) netta derivante da attività destinate alla dismissione	683		15.535		N/A
RISULTATO NETTO	(10.334)	-11,3%	8.482	10,1%	N/A

⁹ 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.

¹⁰ 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 Princìpi 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	30 giugno 2017	30 giugno 2016 ¹¹
Ricavi	93.986	86.948
Altri proventi	471	703
Costi per materie prime e merci	(77.409)	(70.628)
Costi per servizi	(19.926)	(17.331)
Costi per il personale	(4.667)	(4.211)
Ammortamenti e svalutazioni	(2.993)	(1.741)
Altri oneri	(192)	(330)
Risultato operativo	(10.730)	(6.590)
Oneri finanziari	(53)	(82)
Proventi finanziari	178	98
Quota di pertinenza del risultato di società collegate	(412)	(73)
Svalutazioni attività finanziarie	0	(406)
Risultato ante imposte dell'attività in funzionamento	(11.017)	(7.053)
Imposte sul reddito	0	0
Utile (perdita) dell'attività in funzionamento	(11.017)	(7.053)
Altre componenti di conto economico complessivo	683	15.535
Risultato del periodo complessivo	(10.334)	8.482

Stato Patrimoniale riclassificato Consolidato ePRICE

Euro migliaia	30 giugno 2017	31 dicembre 2016
IMPIEGHI		
Capitale Circolante Netto	2.316	(4.356)
Immobilizzazioni	39.587	33.554
Attività a lungo termine	10.014	9.996
Fondo del personale	(2.078)	(2.131)
Passività a lungo termine	(421)	(396)
Capitale Investito Netto	49.418	36.667
FONTI		
Liquidità/Indebitamento Finanziario Netto	28.860	56.176
Patrimonio Netto	(78.278)	(92.843)
TOTALE FONTI DI FINANZIAMENTO	(49.418)	(36.667)

11 risposto in accordo con quanto previsto da IFRS 5

Stato Patrimoniale Consolidato ePRICE

Euro migliaia	30 giugno 2017	31 dicembre 2016
ATTIVITÀ NON CORRENTI		
Impianti e Macchinari	6.661	3.013
Attività immateriali	28.242	26.853
Partecipazioni in società collegate	2.949	2.468
Attività finanziarie non correnti	1.735	1.220
Altre attività non correnti	291	273
Attività per imposte differite	9.723	9.723
TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI	49.601	43.550
ATTIVITÀ CORRENTI		
Rimanenze	19.984	22.092
Crediti commerciali e altri crediti	7.626	9.798
Altre attività correnti	13.342	12.285
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	30.584	54.711
TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI	71.536	98.886
Attività destinate alla dismissione		
TOTALE ATTIVITÀ	121.137	142.436
 PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ		
PATRIMONIO NETTO		
Capitale sociale	826	821
Riserve	87.786	81.954
Risultato dell'esercizio	(10.334)	10.068
TOTALE PATRIMONIO NETTO	78.278	92.843
PASSIVITÀ NON CORRENTI		
Debiti verso banche e altri finanziatori	1.573	126
Fondi del personale	2.078	2.130
Fondi rischi ed oneri	360	360
Altre Passività non correnti	61	37
TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI	4.072	2.653
PASSIVITÀ CORRENTI		
Debiti commerciali e altri debiti	28.095	36.874
Debiti verso banche e altri finanziatori	2.108	109
Altre passività correnti	8.584	9.957
TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI	38.787	46.940
Passività destinate alla dismissione	0	
TOTALE PASSIVITÀ	42.859	49.593
TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ	121.137	142.436



Posizione Finanziaria Netta Consolidata ePRICE

Euro migliaia	30 giugno 2017	31 dicembre 2016
(A) Cassa	(131)	(243)
(B) Altre disponibilità liquide	(30.453)	(54.468)
(C) Titoli detenuti per la negoziazione	-	-
(D) Liquidità (A)+(B)+(C)	(30.584)	(54.711)
(E) Crediti finanziari correnti	(1.957)	(1.700)
(F) Debiti finanziari correnti	-	-
(G) Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.999	-
(H) Altri debiti finanziari correnti	109	109
(I) Indebitamento finanziario corrente (F)+(G)+(H)	2.108	109
(J) Liquidità/Indebitamento finanziario corrente netto (D)+(E)+(I)	(30.433)	(56.302)
(K) Debiti bancari non correnti	1.503	-
(L) Obbligazioni emesse	-	-
(M) Altri debiti non correnti	70	126
(N) Indebitamento finanziario non corrente (K)+(L)+(M)	1.573	126
(O) (Liquidità)/Indebitamento Finanziario Netto (J)+(N)	(28.860)	(56.176)

Rendiconto Finanziario Consolidato ePRICE

Euro migliaia	30 giugno 2017	30 giugno 2016 ¹²
Risultato netto dall'attività di funzionamento	(11.017)	(7.053)
Ammortamenti	2.893	1.741
Svalutazione crediti	100	0
Accantonamento al fondo benefici dipendenti	275	261
Svalutazione magazzino	0	20
Variazione fondo benefici dipendenti	(320)	(144)
Quota di pertinenza del risultato d'esercizio di società collegate	412	73
Perdita di valore attività non correnti	0	406
Variazione altre passività non correnti	25	20
Altre variazioni non monetarie	273	275
Variazione delle rimanenze	2.109	710
Variazione dei crediti commerciali	2.072	569
Variazione delle altre attività correnti	(1.344)	(4.213)
Variazione dei debiti commerciali	(10.105)	(3.319)
Variazione degli altri debiti	(1.374)	150
Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse	0	(2.101)
FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE	(16.001)	(12.605)
FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO		
Acquisizione attività materiali	(2.794)	(450)
Cessione attività materiali	1	0
Variazione Altre attività non correnti	(18)	(128)
Acquisizione attività immateriali	(3.811)	(3.503)
Erogazione finanziamenti attivi	(515)	(100)
Acquisizione di società collegate	(893)	(793)
Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse	1.227	31.228
FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO (ASSORBITO) DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO	(6.803)	26.254
FLUSSO DI CASSA DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO		
Debiti finanziari	3.446	(1.417)
Aumento di capitale	1.045	0
Crediti finanziari correnti	(257)	(301)
Azioni proprie	(305)	(535)
Dividendi	(5.252)	0
FLUSSO DI CASSA NETTO ASSORBITO DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO	(1.323)	(2.253)
(Diminuzione)/Incremento delle disponibilità liquide	(24.127)	11.396
DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALL'INIZIO DEL PERIODO	54.711	33.543
DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALLA FINE DEL PERIODO	30.584	44.939

¹² riesposto in accordo con quanto previsto da IFRS 5