



COMUNICATO STAMPA

ePRICE APPROVA I RISULTATI AL 31 DICEMBRE 2017 E AGGIORNA LE LINEE GUIDA DEL PIANO INDUSTRIALE 2018-2023

**NEL PIANO PREVISTO IL CONSOLIDAMENTO DELLA LEADERSHIP SULLE CATEGORIE
CORE, LA CRESCITA DEL MARKETPLACE E L'AVVIO DEL PERCORSO VERSO LA
PROFITABILITÀ**

**AL FONDATORE PAOLO AINIO, NOMINATO AMMINISTRATORE DELEGATO, TUTTE LE
DELEGHE OPERATIVE**

Risultati FY 2017:

- **GMV¹ stabile a Euro 253,3 milioni** guidato dal forte sviluppo del Marketplace a +44% YoY. Ricavi a Euro 188,7 milioni, -4,6% vs. 2016.
- **Margine Lordo** al 14,7% dei ricavi unito a una forte attività promozionale porta l'**Ebitda** a Euro -14 milioni.
- **Risultato Netto** negativo a Euro 24,8 milioni
- **Liquidità netta in miglioramento a Euro 21,3 milioni** rispetto a 15,7 milioni al 30 settembre 2017.

Pietro Scott Jovane, dopo aver completato il percorso di rifocalizzazione della società sull'e-commerce, lascia l'incarico per una nuova sfida professionale.

L'aggiornamento del piano industriale prevede:

FY 2018:

- **GMV in crescita mid-single digit**, grazie a rafforzamento della leadership sulle categorie Service-driven e solida crescita del Marketplace.
- **Significativo miglioramento dell'EBITDA**
- **Piano di efficienze** fino al 15-20% della base di costi ricorrenti
- **NFP positiva a fine anno.**

Piano 2018-2023:

- **Previsto Raddoppio di GMV e Ricavi, EBITDA margin al 5-6% e Cash flow positive a partire da 2019, inclusi earn-out.**

Milano, 8 Marzo 2018

Il Consiglio di Amministrazione di ePRICE (sino allo scorso 30 gennaio 2017 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 dicembre 2017 e l'aggiornamento delle linee guida di piano con un orizzonte 2018-23.

"Il 2017 è stato l'anno più sfidante dalla quotazione ad oggi. Il mercato Tech and Appliance è risultato peggiore delle attese, con una crescita più che dimezzata rispetto all'anno precedente e ha vissuto un intenso contesto promozionale, che ha visto la crisi di alcune catene storiche italiane ed ha anche impattato i margini di ePRICE. Siamo comunque riusciti a realizzare una buona performance sulle categorie "core" (grandi elettrodomestici, TV e clima), ed a consolidare la market share sui grandi elettrodomestici, che rimane intorno al 30% anche grazie alla leva del servizio." - dichiara Paolo Ainio, Executive Chairman e Amministratore Delegato di ePRICE – "Anche per rispondere a questo nuovo contesto abbiamo rivisto pesantemente, negli ultimi mesi, il nostro modello operativo e ci siamo impegnati in un progetto di focalizzazione su efficienza ed efficacia. Il risultato di questo lavoro, che è espresso nel Piano 2018-2023, vede - già da oggi- una organizzazione più

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.



snella ed una focalizzazione sul controllo dei costi e sulla qualità del servizio. Non ci dimentichiamo della crescita della market share, ma vogliamo costruire un'azienda che sappia essere profittevole anche in condizioni di mercato debole come quelle dello scorso anno e che ci porti a raddoppiare GMV e Ricavi, per raggiungere un Ebitda tra il 5 e il 6%, con una generazione di cassa positiva a partire dal 2019. Le direttrici di sviluppo per i prossimi anni confermano lo sviluppo del marketplace che nel 2017 è cresciuto del 44% e che guadagna centralità nel soddisfare la domanda di prodotti che sono slegati dalla componente di servizio. Per le categorie "core" confermiamo lo sviluppo delle reti di installazione e assistenza sul territorio e lo sviluppo della offerta di servizi premium.

Ringrazio, anche a nome del Consiglio di Amministrazione, Pietro per l'importante contributo di questo periodo, durante il quale, ha condotto la Società attraverso un periodo di rifocalizzazione e realizzato due importanti dismissioni, Banzai Media e Saldiprivati, ad una valorizzazione al top dei multipli di mercato. Torno con entusiasmo ad un ruolo pienamente operativo in ePRICE, alla guida di un team di grande valore per imprimere una forte accelerazione al percorso verso la redditività".

Linee Guida strategiche 2018-2023

Il consiglio di ePRICE ha approvato l'aggiornamento delle linee guida del piano strategico di ePRICE, che si basa su un forte sviluppo organico nelle vendite di grandi elettrodomestici, sulla forte crescita del marketplace e sull'apertura della propria piattaforma a nuovi servizi diretti ai consumatori italiani e alle loro famiglie.

Il piano strategico 2018-2023 conferma e aggiorna le 4 direzioni strategiche indicate nel piano presentato al mercato a novembre 2016:

- **Leadership sulle categorie "Core" (Grandi Elettrodomestici, TV e clima) in logica 1st party.** ePRICE prevede di più che raddoppiare le vendite delle categorie "Core", incrementando anche la rilevanza verso le marche, con effetti positivi sulla marginalità e sfruttando la leva del servizio, fattore distintivo di ePRICE. Il nuovo centro logistico, entrato in funzione nel Q3 17, ha incrementato la capacità disponibile del 50%.
- **Espansione del Marketplace**, anche grazie allo spostamento più marcato delle categorie slegate da servizio e all'introduzione di nuove categorie. La penetrazione del marketplace sul GMV di queste categorie – escludendo quindi le categorie "core" è destinata a raggiungere il 50%.
- **Consolidamento della rete di Pick&Pay**, che attualmente copre circa 92% della popolazione e ha un Net Promoter score² intorno a 80 (miglior canale di vendita secondo questo criterio). Il canale Pick&Pay si è dimostrato un fattore di fidelizzazione dei clienti, alimentando acquisti ripetuti grazie alla possibilità per il cliente di beneficiare della consegna gratuita. E' inoltre un driver di profittabilità sui costi di logistica, ora che ha raggiunto saturazione come canale.
- **Graduale crescita di ePRICE come piattaforma di Servizi** a completamento della offerta esistente di prodotti delle categorie Core (**Grandi Elettrodomestici, TV e clima** e in prospettiva Smart Home), ma anche come piattaforma per servizi di manutenzione e riparazione facendo leva sulla rete esistente di installatori. Il servizio Home Service, con un Net Promoter Score intorno a 70 si è rivelando infatti un fattore di fidelizzazione estremamente efficace. L'obiettivo raddoppiare la rete di installatori dai 600 attuali per arrivare ad un attach rate circa del 40% sul GED.

Principali Target Economico Finanziari

La strategia sopra descritta consentirà ad ePRICE di raggiungere i propri **obiettivi FY18 e di medio periodo**:

FY 2018:

- **GMV in crescita mid-single digit**, grazie a consolidamento della leadership sulle categorie Service-driven e solida crescita del Marketplace. Ricavi in leggero calo, legato allo spostamento di alcune categorie sul marketplace, dove i ricavi sono contabilizzati a commissione e all'adozione del principio IFRS 15 per le garanzie

² Il Net Promoter Score viene calcolato sottraendo la percentuale di detrattori alla percentuale di promotori ottenuta.



- **Significativo miglioramento dell'EBITDA**, in accelerazione nel secondo semestre, anche tramite una organizzazione più snella e un piano di efficienze già partito e pari al 15-20% della base di costi cash.
- **NFP positiva a fine anno.**

Piano 2018-23:

- **Raddoppio di GMV e Ricavi, trainato da Grandi Elettrodomestici, Servizi e Marketplace.**
- **Ebitda margin al 5-6% nel medio periodo** grazie al piano di efficienze messo in atto a partire dal 2018, alla forte crescita nel GED e all'incremento di penetrazione del Marketplace e Servizi.
- **Ebitda e Operating Cash Flow break even nel 2019**
- **Cash Flow positive nel 2019, inclusi earn out, nel 2020** su base organica.
- **Fino a Eu 18 Mio di incasso nel periodo 2018-19** da dismissioni e da earn-out derivanti dalle cessioni di BMH e Saldiprivati.

Principali trend del mercato di riferimento di ePRICE

Il mercato di riferimento di ePRICE - Tech&Appliance - è stimato pari a circa 1,8 miliardi di euro nel 2017³ nella componente online, che rappresenta il 12% di un mercato totale retail (offline + online) pari a 14 miliardi di euro, con una crescita vicina al 10% nel 2017 e risultata inferiore alle attese. Le previsioni sono ora per una crescita che lo porterà vicino al raddoppio nel 2023, recuperando il ritardo accumulato nel 17 e 18, raggiungendo 3,4 miliardi di euro in valore. Il mercato potrà avere un ulteriore uplift pari a circa 0.6-0.8 miliardi di euro, da qui al 2023, grazie ai nuovi prodotti del segmento IOT/Smart Home (termostati intelligenti, sistemi di security, monitoraggio energetico, ecc.). Si rammenta inoltre che la tecnologia applicata ai servizi, integrata con la forte componente di logistica, consente a ePRICE di guardare anche ad altri mercati, vicini ai bisogni del proprio cliente, quali il mercato delle riparazioni e manutenzioni di elettrodomestici che è attualmente molto frammentato e completamente offline. Si stima che questo mercato valga circa 4,9 miliardi di euro⁴, e che una quota pari a oltre 1 miliardo di euro possa gradualmente aprirsi all'online nel 2023.

Risultati al 31 dicembre 2017

Ricavi e GMV

(Eu mn)

| | FY17 | FY16 | Var % |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Ricavi | 188,7 | 197,9 | -4,6% |
| GMV¹ complessivo | 253,3 | 254,5 | -0.4% |

Nel FY17 i ricavi di ePRICE sono pari a Euro 188,7 milioni ed hanno registrato una performance pari al -4,6% rispetto al 2016, al netto della divisione Vertical Content e Saldiprivati, cedute nel corso del 2016.

Il Marketplace ha continuato a crescere in maniera significativa (+44%YoY nel FY17), portando a un GMV – che rappresenta la spesa effettiva dei clienti sui nostri siti e-Commerce e sul marketplace - pari a 253,3 milioni di euro e sostanzialmente in linea con il 2016. Il peso del Marketplace, lanciato nel 2Q15, è arrivato a circa il 15% del GMV, rispetto al 10% del GMV¹ del 2016 e al 5.6% del 2015.

La performance del 2017 è stata impattata dalla transizione a SAP effettuata nel mese di febbraio e dal calendario sfavorevole del mese di aprile. A partire dal terzo trimestre la crescita dei ricavi è risultata negativa, come parziale conseguenza dello spostamento più marcato di alcune categorie verso il marketplace; il quarto trimestre si è confermato particolarmente debole in termini di ricavi, e GMV, nonostante gli ottimi risultati conseguiti nel periodo del "Black Friday". Questo andamento negativo è conseguenza anche del rallentamento della crescita del mercato nel periodo. Nel FY17 il mercato Tech and Appliance online ha infatti evidenziato

³ Elaborazioni ePRICE su dati GfK, Forrester e altre fonti

⁴ Elaborazioni ePRICE su stime ASAP, Findomestic, Assolombarda 2016

un trend sotto le attese, nonostante l'elevata attività promozionale di tutti gli attori e una crescita dell'online più che dimezzata rispetto al 2016 e è pari al +9,6% YOY, rispetto al +15/+16% ipotizzato ad inizio anno.

Nel corso del 2017, tuttavia le categorie "core" di ePRICE (Grandi Elettrodomestici TV e Clima) hanno contribuito in maniera più rilevante in termini di ricavi rispetto alle altre categorie (Elettronica, TLC, Componentistica e altro) sia a livello di mercato che per ePRICE. La quota di mercato di ePRICE sulle categorie "core" è sostenuta dallo sviluppo dei servizi "premium" (garanzie, consegna, installazione e ritiro dell'usato).

A partire dal del terzo trimestre ePRICE ha accelerato la focalizzazione dell'offerta first party sui prodotti delle categorie "core" (GED, Clima e TV), con un più marcato spostamento verso il marketplace per le restanti categorie. Tale azione comporta un rallentamento dei ricavi, a favore di una più marcata crescita del GMV, con il conseguente allargamento del gap di performance tra i due.

Ricavi e GMV per tipologia di prodotto

| Ricavi (Euro milioni) | 4Q17 | 4Q16 | Var% |
|---|-------------|-------------|---------------|
| Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti | 49,7 | 64,6 | -23,1% |
| Servizi / altri ricavi ³ | 5,9 | 6,1 | -3,5 % |
| Ricavi | 55,5 | 70,7 | -21,4% |

| Ricavi (Euro milioni) | FY17 | FY16 | Var% |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti | 171.0 | 108.8 | -5.4 % |
| Servizi / altri ricavi ³ | 17.7 | 17.1 | 3.8% |
| Ricavi | 188.7 | 197.9 | -4,6% |

| GMV ⁵ (Euro milioni) | 4Q17 | 4Q16 | Var% |
|---|-------------|-------------|---------------|
| Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti | 72,3 | 88,3 | -17,8% |
| Servizi/altro GMV ⁶ | 2,3 | 2,9 | -20,8% |
| GMV | 74,9 | 91,2 | -17,9% |

| GMV ² (Euro milioni) | FY17 | FY16 | Var% |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti | 245.8 | 246.5 | -0.2% |
| Servizi/altro GMV ⁷ | 7.5 | 8.0 | -7.0% |
| GMV | 253.3 | 254.4 | -0.4% |

Nel 2017 ePRICE ha registrato 188,7 milioni di euro di ricavi, di cui 171,0 milioni da vendita di prodotti. La performance del 2017 è stata impattata nel periodo dalla già menzionata transizione a SAP effettuata nel mese di febbraio e dal calendario sfavorevole del mese di Aprile. Il quarto trimestre si è confermato particolarmente debole in termini di ricavi, e GMV, nonostante gli ottimi risultati conseguiti nel periodo del "Black Friday". Questo andamento negativo è conseguenza sia dell'ulteriore rallentamento della crescita del mercato nel periodo (in particolare nel mese di Ottobre), sia dalla già citata transizione al Marketplace, quest'ultimo è continuato a crescere in modo significativo anche nel quarto trimestre (+26,5%). Si sottolinea anche il permanere dell'intensa attività promozionale in particolare da parte di alcuni "retailer" tradizionali.

Nel secondo semestre dell'anno le categorie "core" di ePRICE (Grandi Elettrodomestici TV e Clima) hanno realizzato performance migliori rispetto alle altre categorie (elettronica, TLC, componentistica e altro) sia a livello di mercato che per ePRICE. La quota di mercato di ePRICE sulle categorie "core" è sostenuta dallo sviluppo dei servizi "premium" (consegna, installazione e ritiro dell'usato). Nel 2017 il numero di installazioni di grandi elettrodomestici è in crescita del 51% rispetto al 2016.

I ricavi da vendita di Servizi e Altro, che includono anche le garanzie, sono in crescita sul 2016 (+3,8% YoY), andando a compensare un minor contributo dei ricavi da trasporto, ridotti da una intensa attività promozionale e da una politica commerciale 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, tornato

⁵ Gross Merchandise Volume: include i ricavi dei prodotti, delle spedizioni e i volumi generati dal 3PMarketplace, al netto dei resi e IVA inclusa.

⁶ 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.

⁷ 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.



su livelli molto elevati (68) nelle settimane successive al trasloco del magazzino e continua ad essere una importante leva di differenziazione e driver di quota di mercato.

Si rammenta che 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. Nel 2017 la campagna TV è stata trasmessa solo nei mesi di maggio e giugno 2017 ed è ripresa a fine ottobre 2017, con una campagna su vari mezzi, inclusa per la prima volta la radio.

Al 31 dicembre 2017 la rete di **Pick&Pay e Lockers**, rete unica sul mercato italiano contava n. 134 e n. 309 (n. 133 e n. 290 al 30 settembre 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 nel 2017 è sostanzialmente stabile rispetto al 2016, sostenuto in parte dalla performance del **Marketplace, che ha raggiunto n. 1.500 "merchants" circa e realizzato una crescita del 44% nell'anno**, trainato da una crescita del segmento elettronica e cellulari e, a partire dal secondo semestre, dalla già citata accelerata migrazione di alcune categorie verso il marketplace. Da notare che i servizi inclusi nel GMV non includono Infocommerce e Advertising, che hanno avuto una crescita significativa. 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 ⁸ | 4Q17 | 4Q16 | Var% | Indicatori di Performance ⁵ | FY17 | FY16 | Var% |
|--|------|------|------|--|------|------|-------|
| Numero di ordini (migliaia) | 293 | 332 | -12% | Numero di ordini (migliaia) | 919 | 962 | -4,4% |
| AOV (euro) ⁹ | 210 | 225 | -7% | AOV (euro) | 225 | 217 | +3,9% |
| Acquirenti (migliaia) ¹⁰ | 221 | 238 | -7% | Acquirenti (migliaia) | 573 | 563 | 2,0% |

Nel 2017, sono stati gestiti 919 mila ordini, con un valore medio (AOV) pari a Euro 225, in crescita del 4% circa, principalmente per effetto del mix in favore di categorie "core" e ad alto ticket. Infine il numero degli acquirenti è pari a 573 mila, in crescita del 2,0% circa rispetto al 2016, con una crescita del 7% in termini di nuovi clienti.

Il Margine Lordo è pari a 27,7 milioni di euro, in calo pari al -8,1% rispetto al 2016 dell'esercizio precedente ed equivalente al 14,7% delle vendite del periodo rispetto al 15,3% del 2016.

Il trend della marginalità beneficia positivamente del contributo del marketplace e delle attività di infocommerce e advertising. Tale beneficio è stato più che compensato da una forte pressione competitiva, in un contesto di mercato che vede un rallentamento della crescita rispetto al 2016 e che ha portato ad un elevato livello di attività promozionale e Free Shipping. Inoltre nel 2017 si segnala un incremento dei resi per prodotti danneggiati legati alla categoria dei grandi elettrodomestici che ha impattato negativamente la marginalità lorda, anche attraverso la svalutazione delle rimanenze di magazzino. Il fenomeno è stato particolarmente rilevante nella seconda parte dell'anno anche legato al trasferimento del magazzino al nuovo centro logistico di Truccazzano. Infine la marginalità nel 2017 risente anche dell'impatto di alcuni deal opportunistici, legati in particolare alla categoria dei prodotti IT.

Nel solo 4Q17 il gross margin è pari a 14,7% rispetto al 15,1% registrato nel 2016 dovuto a un peggiore mix di prezzi, a una maggiore incidenza del free shipping.

Il Margine Operativo Lordo (EBITDA) adjusted è pari a -14,0 milioni di euro rispetto a -8,5 milioni di euro del 2016 pro-forma. La variazione è attribuibile principalmente alla crescita dei costi commerciali e di marketing (+23,1%), e in misura minore dai maggiori costi di logistica (+3,8%) e di IT (+28,6%).

⁸ Comprendono il 3P marketplace.

⁹ Valore medio del singolo ordine di acquisto (IVA esclusa).

¹⁰ Acquirenti che hanno effettuato almeno 1 ordine nel periodo di riferimento.



L'incremento dei costi commerciali e di marketing è conseguenza anche del focus, in particolare nel 4Q17 sul rafforzamento del brand ePRICE nel medio/lungo periodo. Questo ha portato ad un incremento dei costi legati alla campagna TV e nel quarto trimestre anche all'utilizzo per la prima volta di una campagna Radio legata alla "Black Hour". A questo si aggiunge il potenziamento della struttura marketing e in parte l'aumento dei costi per l'acquisizione della clientela, al fine di supportare la crescita del di GMV; infine ha impattato anche un crescente shift verso il "mobile". Si segnala che i costi di acquisizione della clientela sono aumentati in termini percentuali sul GMV di circa 0.3 punti percentuali, mostrandosi però inferiori a quanto previsto.

L'incremento dei costi di logistica è legato alla crescita di ePRICE nella categoria elettrodomestici, mentre l'incremento dei costi IT rispetto all'esercizio precedente, è legato all'implementazione del nuovo sistema ERP aziendale con gli annessi oneri di manutenzione.

I costi generali e amministrativi sono in diminuzione rispetto all'esercizio precedente, grazie in particolare al maggiore contributo registrato per le attività di ricerca e sviluppo relativamente al 2016 pari a 1,6 milioni di euro rispetto a 1 milione di euro registrato nel corso dello scorso esercizio relativamente al 2015. Al netto di quanto sopra, i costi generali ed amministrativi sono in leggera contrazione -0,7% rispetto allo scorso anno.

Il Margine Operativo Lordo (EBITDA) è pari a -15,3 milioni di euro (-9,7 milioni di euro nel 2016) e comprende costi non ricorrenti legati al Piano di Stock Options per circa 0,4 milioni di euro e 0,9 milioni di euro legati alle attività a supporto delle prime fasi di implementazione del nuovo sistema ERP a SAP e al trasloco della merce nel nuovo centro logistico di Truccazzano.

Il Reddito Operativo (EBIT) è pari a -22,8 milioni di euro (-14,0 milioni nel 2016) per effetto del minore EBITDA e maggiori ammortamenti. Questi ultimi sono in incremento del 77% rispetto al 2016, soprattutto per effetto degli importanti investimenti effettuati nel corso del 2016 e 2017 a supporto della crescita e per l'implementazione del nuovo sistema ERP aziendale. Dal mese di settembre vengono registrati gli ammortamenti relativi agli investimenti in attrezzature e materiali per il nuovo centro logistico di Truccazzano.

Il Risultato ante imposte (EBT) dell'attività in funzionamento è pari a -24,4 milioni di euro (-14,7 milioni di euro nel 2016).

Il Risultato netto è pari a -24,8 milioni di euro (10,1 milioni di euro nel 2016) 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 risultato 2016 per contro beneficiava per 24,8 milioni di euro del risultato delle attività dismesse, inclusa la plusvalenza sulla vendita di Banzai Media e Saldiprivati. Tale contributo positivo è controbilanciato da un onere d'esercizio pari a 1.0 milioni di euro rappresentato dal parziale storno di imposte differite attive iscritte in esercizi precedenti.

Il Gruppo presenta al 31 dicembre 2017 una Liquidità Netta pari a 21,3 milioni di euro. La variazione rispetto al 31 dicembre 2016 deriva principalmente delle risorse assorbite dalla gestione operativa per euro 15,1 milioni e dalle attività di investimento precedentemente descritte e pari ad euro 14,8 milioni. L'attività di finanziamento ha assorbito risorse per 3,6 milioni di euro, 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.

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. È proseguito lo sviluppo della piattaforma per la gestione dei servizi specialistici locali legati al mondo degli elettrodomestici (MDA), la costruzione/attivazione della rete di delivery premium ed installazioni professionali. 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, son in gran parte relative ad attrezzature ed arredi per in nuovo centro logistico



Principali risultati della Capogruppo ePRICE S.p.A. al 31 dicembre 2017

I ricavi della capogruppo al 31 dicembre 2017 ammontano a 3,0 milioni di euro rispetto a 2,8 milioni realizzati nel 2016 e si riferiscono quasi esclusivamente a riaddebiti a società del gruppo o uscite dal gruppo in corso d'anno. Il Margine Operativo Lordo (EBITDA), è negativo per 5,1 milioni di euro e presenta un miglioramento di 0.5 milioni di euro rispetto al 2016 per effetto soprattutto di minori costi per servizi. Il Risultato Operativo (EBIT) risente del forte incremento degli ammortamenti per 1,4 milioni di euro per l'entrata in funzione del nuovo ERP di gruppo. Il Risultato Netto beneficia all'earn out di competenza 2017 relativo alla cessione del segmento Vertical Content.

Eventi successivi alla fine del periodo

Dimissioni Pietro Scott Jovane

Il Consiglio di Amministrazione di ePRICE SPA informa che, in data odierna, l'Amministratore Delegato Pietro Scott Jovane ha rassegnato le dimissioni, avendo deciso di intraprendere una nuova sfida professionale, a far data dal 15 Aprile 2018. Ad oggi, Pietro Scott Jovane detiene n. 14.000 azioni della Società e 975.000 stock-options.

Pietro Scott Jovane ha condotto la Società attraverso un percorso di razionalizzazione e rifocalizzazione in cui il gruppo Banzai è divenuto ePRICE, realizzando le importanti dimissioni di Banzai Media e Saldiprivati, avvenute a una valorizzazione al top del multipli del mercato di riferimento e avviando, nel 2017, il processo che punta a consolidare la posizione di leadership nel settore dei grandi elettrodomestici.

Il Consiglio di Amministrazione ringrazia il dottor Jovane per l'impegno profuso in questi anni e per aver supportato la Società nel processo di trasformazione. Il Consiglio di Amministrazione ha conferito tutti i poteri di gestione al Presidente, Paolo Ainio, che assume anche la carica di Amministratore Delegato.

L'accordo per la cessazione dei rapporti con Pietro Scott Jovane, è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione della Società, con il parere favorevole del Comitato e Remunerazione, del Comitato Parti Correlate e del Collegio Sindacale. Ai sensi dell'accordo, il dottor Jovane manterrà le n. 975.000 stock-options già maturate alla data di efficacia dello scioglimento del rapporto

Verifica del possesso dei requisiti di indipendenza in capo agli amministratori indipendenti

Il Consiglio di Amministrazione ha valutato l'indipendenza dei propri Amministratori Indipendenti nominati dall'Assemblea degli Azionisti del 14 aprile 2016 e del 20 dicembre 2016. Sulla base delle dichiarazioni rese dagli Amministratori e delle informazioni a disposizione della Società, sono risultati in possesso dei requisiti di indipendenza di cui all'art. 148, comma 3, del D. Lgs. 58/1998 (il "TUF") come richiamato dall'articolo 147 ter, comma 4, del TUF, e al criterio applicativo n. 3 del Codice di Autodisciplina di Borsa Italiana i Consiglieri Roland Berger, Chiara Burberi e Serenella Rossano



Convocazione di Assemblea Ordinaria

Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di convocare l'assemblea ordinaria per il **17 aprile 2018 alle ore 15.00**, in unica convocazione al fine di assumere deliberazioni in ordine alla nomina di un Consigliere, bilancio di esercizio al 31 dicembre 2017, alla Relazione sulla Remunerazione ai sensi dall'art. 123-ter, comma 3, del D.Lgs. n. 58/1998 e approvazione di un Piano di stock grant.

Per ulteriori informazioni si rimanda alla relativa relazione degli amministratori sui punti all'ordine del giorno.

Come previsto dalla normativa vigente, l'avviso di convocazione nonché la documentazione relativa ai punti e alle proposte all'ordine del giorno sarà messa a disposizione del pubblico, nei termini di legge, presso la sede sociale in Via San Marco 29, Milano e presso Borsa Italiana S.p.A.. Gli azionisti potranno prendere visione e ottenere copia della documentazione di cui sopra, che sarà resa disponibile al pubblico, nei termini di legge, anche sul sito internet della Società corporate.eprice.it.

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



CONFERENCE CALL RISULTATI 2017 E AGGIORNAMENTO LINEE GUIDA DI PIANO: 9 MARZO, 12.00 CET

Domani 9 marzo, alle 12.00 CET si terrà una conference call a commento dei risultati e del piano. Per partecipare alla conference call è necessario comporre uno dei seguenti numeri:

Analisti/Investitori

- Italia: +39 02 802 09 11
- UK: +44 1 212818004
- USA (numero locale internazionale): +1 718 7058796
- USA (numero verde): +1 855 2656958

Stampa: +39 02 8020927

Un Replay della conference call sarà disponibile fino al 17 marzo ai seguenti numeri

- ITALY: +39 02 72495
- UK: +44 1 212 818 005
- USA: +1 718 705 8797
- code: 908#

La presentazione potrà essere scaricata prima dell'inizio della conference call dalla sezione Investor Relations / Risultati e presentazioni del sito corporate.eprice.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 189 milioni di euro e GMV¹¹ (Gross Merchandise Volume) pari a 253 milioni di euro nel 2017. 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 134 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

¹¹ 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 | 31 dicembre 2017 | % sui ricavi | 31 dicembre 2016 | % sui ricavi | Var% |
|---|---------------------|--------------|---------------------|--------------|---------|
| Totale ricavi | 188.715 | 100,0% | 197.894 | 100,0% | -4,6% |
| Costo del venduto | (160.986) | -85,3% | (167.707) | -84,7% | -4,0% |
| Margine lordo | 27.729 | 14,7% | 30.187 | 15,3% | -8,1% |
| Costi commerciali e di marketing | (13.589) | -7,2% | (11.038) | -5,6% | 23,1% |
| Costi di logistica | (19.688) | -10,4% | (18.962) | -9,6% | 3,8% |
| Costi IT | (1.818) | -1,0% | (1.414) | -0,7% | 28,6% |
| Costi generali e amministrativi | (6.590) | -3,5% | (7.274) | -3,7% | -9,4% |
| Margine lordo operativo rettificato (EBITDA adjusted) | (13.957) | -7,4% | (8.501) | -4,3% | 64,2% |
| Costi e proventi non ricorrenti e Piano Stock Options | (1.347) | -0,7% | (1.223) | -0,6% | 10,1% |
| Margine lordo operativo (EBITDA) | (15.303) | -8,1% | (9.724) | -4,9% | 57,4% |
| Ammortamenti e svalutazioni | (7.529) | -4,0% | (4.259) | -2,2% | 76,8% |
| RISULTATO OPERATIVO (EBIT) | (22.833) | -12,1% | (13.983) | -7,1% | 63,3% |
| Oneri finanziari netti | 95 | 0,1% | 34 | 0,0% | 179,4% |
| Quota di pertinenza del risultato di società collegate | (1.674) | -0,9% | (79) | 0,0% | 2019,0% |
| Svalutazione attività finanziarie | - | | (668) | | |
| RISULTATO ANTE IMPOSTE DERIVANTE DALL'ATTIVITA' IN FUNZIONAMENTO | (24.412) | -12,9% | (14.696) | -7,4% | 66,1% |
| Imposte sul reddito | (1.023) | | (18) | | |
| Utile/(Perdita) netta derivante da attività destinate alla dismissione | 685 | | 24.782 | | N/A |
| RISULTATO NETTO | (24.750) | -13,1% | 10.068 | 5,09% | N/A |

Conto Economico Consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 ¹² |
|--|------------------|--------------------------------|
| Ricavi | 192.567 | 205.398 |
| Altri proventi | 3.152 | 2.280 |
| Costi per materie prime e merci | (158.207) | (166.297) |
| Costi per servizi | (43.532) | (40.669) |
| Costi per il personale | (8.916) | (9.852) |
| Ammortamenti e svalutazioni | (7.529) | (4.259) |
| Altri oneri | (368) | (584) |
| Risultato operativo | (22.833) | (13.983) |
| Oneri finanziari | (87) | (182) |
| Proventi finanziari | 182 | 216 |
| Quota di pertinenza del risultato di società collegate | (1.674) | (79) |
| Svalutazioni attività finanziarie | 0 | (668) |
| Risultato ante imposte dell'attività in funzionamento | (24.412) | (14.696) |
| Imposte sul reddito | (1.023) | (18) |
| Utile (perdita) dell'attività in funzionamento | (25.435) | (14.714) |
| Risultato derivante da attività cessate o destinate alla dismissione | 685 | 24.782 |
| Utile (perdita) del periodo | (24.750) | 10.068 |

Stato Patrimoniale riclassificato Consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 |
|---|------------------|------------------|
| IMPIEGHI | | |
| Capitale Circolante Netto | (5.452) | (4.356) |
| Immobilizzazioni | 40.996 | 33.554 |
| Attività a lungo termine | 8.992 | 9.996 |
| Fondo del personale | (2.024) | (2.131) |
| Passività a lungo termine | (438) | (396) |
| Capitale Investito Netto | 42.074 | 36.667 |
| FONTI | | |
| Liquidità/Indebitamento Finanziario Netto | 21.340 | 56.176 |
| Patrimonio Netto | (63.414) | (92.843) |
| TOTALE FONTI DI FINANZIAMENTO | (42.074) | (36.667) |

¹² riesposto in accordo con quanto previsto da IFRS 5

Stato Patrimoniale Consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 |
|--|------------------|------------------|
| ATTIVITÀ NON CORRENTI | | |
| Impianti e Macchinari | 7.788 | 3.013 |
| Attività immateriali | 28.560 | 26.853 |
| Partecipazioni in società collegate | 2.278 | 2.468 |
| Attività finanziarie non correnti | 2.370 | 1.220 |
| Altre attività non correnti | 292 | 273 |
| Attività per imposte differite | 8.700 | 9.723 |
| TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI | 49.988 | 43.550 |
| ATTIVITÀ CORRENTI | | |
| Rimanenze | 20.270 | 22.092 |
| Crediti commerciali e altri crediti | 8.908 | 9.798 |
| Altre attività correnti | 14.680 | 12.285 |
| Disponibilità liquide e mezzi equivalenti | 21.094 | 54.711 |
| TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI | 64.952 | 98.886 |
| TOTALE ATTIVITÀ | 114.940 | 142.436 |
| PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ | | |
| PATRIMONIO NETTO | | |
| Capitale sociale | 826 | 821 |
| Riserve | 87.338 | 81.954 |
| Risultato dell'esercizio | (24.750) | 10.068 |
| TOTALE PATRIMONIO NETTO | 63.414 | 92.843 |
| PASSIVITÀ NON CORRENTI | | |
| Debiti verso banche e altri finanziatori | 536 | 126 |
| Fondi del personale | 2.024 | 2.130 |
| Fondi rischi ed oneri | 360 | 360 |
| Altre Passività non correnti | 78 | 37 |
| TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI | 2.998 | 2.653 |
| PASSIVITÀ CORRENTI | | |
| Debiti commerciali e altri debiti | 37.737 | 36.874 |
| Debiti verso banche e altri finanziatori | 2.095 | 109 |
| Altre passività correnti | 8.696 | 9.957 |
| TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI | 48.528 | 46.940 |
| TOTALE PASSIVITÀ | 51.526 | 49.593 |
| TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ | 114.940 | 142.436 |

Posizione Finanziaria Netta Consolidata ePRICE

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 |
|---|------------------|------------------|
| (A) Cassa | (150) | (243) |
| (B) Altre disponibilità liquide | (20.944) | (54.468) |
| (C) Titoli detenuti per la negoziazione | - | - |
| (D) Liquidità (A)+(B)+(C) | (21.094) | (54.711) |
| (E) Crediti finanziari correnti | (2.877) | (1.700) |
| (F) Debiti finanziari correnti | - | - |
| (G) Parte corrente dell'indebitamento non corrente | 2.001 | - |
| (H) Altri debiti finanziari correnti | 94 | 109 |
| (I) Indebitamento finanziario corrente (F)+(G)+(H) | 2.095 | 109 |
| (J) Liquidità/Indebitamento finanziario corrente netto (D)+(E)+(I) | (21.876) | (56.302) |
| (K) Debiti bancari non correnti | 501 | - |
| (L) Obbligazioni emesse | - | - |
| (M) Altri debiti non correnti | 35 | 126 |
| (N) Indebitamento finanziario non corrente (K)+(L)+(M) | 536 | 126 |
| (O) (Liquidità)/Indebitamento Finanziario Netto (J)+(N) | (21.339) | (56.176) |

Rendiconto Finanziario Consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 ¹³ |
|--|------------------|--------------------------------|
| Risultato netto dall'attività di funzionamento | (25.435) | (14.714) |
| Ammortamenti | 6.922 | 4.105 |
| Svalutazione crediti | 606 | 155 |
| Accantonamento al fondo benefici dipendenti | 326 | 544 |
| Svalutazione magazzino | 150 | 276 |
| Variazione fondo benefici dipendenti | (620) | (394) |
| Variazione imposte anticipate e differite | 1.023 | 17 |
| Quota di pertinenza del risultato d'esercizio di società collegate | 1.674 | 79 |
| Perdita di valore attività non correnti | 0 | 668 |
| Variazione altre passività non correnti | 41 | 35 |
| Altre variazioni non monetarie | 391 | 455 |
| Variazioni nel capitale circolante | | |
| Variazione delle rimanenze | 1.672 | (6.853) |
| Variazione dei crediti commerciali | 283 | (4.787) |
| Variazione delle altre attività correnti | (1.763) | (1.291) |
| Variazione dei debiti commerciali | 863 | 12.263 |
| Variazione degli altri debiti | (1.262) | 1.282 |
| FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE | (15.129) | (8.160) |
| FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO | | |
| Acquisizione attività materiali | (6.155) | (1.370) |
| Cessione attività materiali | 14 | 24 |
| Variazione Altre attività non correnti | (18) | (121) |
| Acquisizione attività immateriali | (7.263) | (6.219) |
| Erogazione finanziamenti attivi | (1.150) | (270) |
| Acquisizione di società collegate | (1.484) | (1.499) |
| Altri investimenti | 0 | (2.150) |
| Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse | 1.230 | 52.228 |
| FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO (ASSORBITO) DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO | (14.826) | 40.623 |
| FLUSSO DI CASSA DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO | | |
| Debiti finanziari | 2.397 | (8.539) |
| Aumento di capitale | 1.045 | |
| Crediti finanziari correnti | (1.177) | (962) |
| Azioni proprie | (675) | (1.794) |
| Dividendi | (5.252) | |
| FLUSSO DI CASSA NETTO ASSORBITO DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO | (3.662) | (11.295) |
| (Diminuzione)/Incremento delle disponibilità liquide | (33.617) | 21.168 |
| DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALL'INIZIO DEL PERIODO | 54.711 | 33.543 |
| DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALLA FINE DEL PERIODO | 21.094 | 54.711 |

¹³ riesposto in accordo con quanto previsto da IFRS 5



ePRICE S.p.A

Conto Economico ePRICE S.p.A

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 ¹⁴ |
|--|------------------|--------------------------------|
| Ricavi | 3,026 | 2,826 |
| Altri proventi | 291 | 7 |
| Costi per materie prime e merci | (39) | (45) |
| Costi per servizi | (5,660) | (5,864) |
| Costi per il personale | (2,549) | (2,355) |
| Ammortamenti e svalutazioni | (1,376) | (415) |
| Altri oneri | (202) | (236) |
| Risultato operativo | (6,509) | (6,082) |
| Oneri finanziari | (13) | (84) |
| Proventi finanziari | 0 | 43 |
| Quota di pertinenza del risultato di società collegate | (1,377) | 0 |
| Risultato ante imposte dell'attività in funzionamento | (7,898) | (6,123) |
| Imposte sul reddito | (1,023) | 0 |
| Utile (perdita) dell'attività in funzionamento | (8,921) | (6,123) |
| Risultato derivante da attività cessate o destinate alla dismissione | 686 | 11,718 |
| Utile (perdita) del periodo | (8,236) | 5,596 |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Stato Patrimoniale riclassificato ePRICE S.p.A

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 |
|---|------------------|------------------|
| IMPIEGHI | | |
| Capitale Circolante Netto | 3.319 | 2.582 |
| Immobilizzazioni | 86.090 | 61.189 |
| Attività a lungo termine | 5.109 | 6.130 |
| Fondo del personale | (286) | (267) |
| Passività a lungo termine | (437) | (397) |
| Capitale Investito Netto | 93.975 | 69.237 |
| FONTI | | |
| Liquidità/Indebitamento Finanziario Netto | 5.813 | 43.097 |
| Patrimonio Netto | (99.608) | (112.334) |
| TOTALE FONTI DI FINANZIAMENTO | (93.795) | (69.237) |

¹⁴ riesposto in accordo con quanto previsto da IFRS 5

Stato Patrimoniale ePRICE S.p.A

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 |
|--|------------------|------------------|
| ATTIVITÀ NON CORRENTI | | |
| Impianti e Macchinari | 910 | 1.109 |
| Attività immateriali | 3.731 | 2.604 |
| Partecipazioni | 45.991 | 32.317 |
| Attività finanziarie non correnti | 35.458 | 25.158 |
| Altre attività non correnti | 15 | 14 |
| Attività per imposte differite | 5.093 | 6.116 |
| TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI | 91.199 | 67.319 |
| ATTIVITÀ CORRENTI | - | |
| Crediti commerciali e altri crediti | 3.298 | 798 |
| Altre attività correnti | 3.031 | 4.052 |
| Disponibilità liquide e mezzi equivalenti | 8.418 | 43.260 |
| TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI | 14.747 | 48.109 |
| TOTALE ATTIVITÀ | 105.946 | 115.428 |
| PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ | - | |
| PATRIMONIO NETTO | | |
| Capitale sociale | 826 | 821 |
| Riserve | 107.017 | 105.919 |
| Risultato dell'esercizio | (8.236) | 5.596 |
| TOTALE PATRIMONIO NETTO | 99.608 | 112.335 |
| PASSIVITÀ NON CORRENTI | | |
| Debiti verso banche e altri finanziatori | 537 | 96 |
| Fondi del personale | 286 | 267 |
| Fondi rischi ed oneri | 360 | 360 |
| Altre passività non correnti | 78 | 37 |
| TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI | 1.260 | 760 |
| PASSIVITÀ CORRENTI | | |
| Debiti commerciali e altri debiti | 1.950 | 1.331 |
| Debiti verso banche e altri finanziatori | 2.068 | 67 |
| Altre passività correnti | 1.060 | 936 |
| TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI | 5.078 | 2.334 |
| TOTALE PASSIVITÀ | 6.338 | 3.093 |
| TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ | 105.946 | 115.428 |

Posizione Finanziaria Netta Eprice S.p.A.

(In migliaia di Euro)

| | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 |
|---|------------------|------------------|
| (A) Cassa | - | (1) |
| (B) Altre disponibilità liquide | (8.418) | (43.259) |
| (C) Titoli detenuti per la negoziazione | - | - |
| (D) Liquidità (A)+(B)+(C) | (8.418) | (43.260) |
| (E) Crediti finanziari correnti | - | - |
| (F) Debiti finanziari correnti | - | - |
| (G) Parte corrente dell'indebitamento non corrente | 2.001 | - |
| (H) Altri debiti finanziari correnti | 67 | 67 |
| (I) Indebitamento finanziario corrente (F)+(G)+(H) | 2.068 | 67 |
| (J) Liquidità/Indebitamento finanziario corrente netto (D)+(E)+(I) | (6.350) | (43.193) |
| (K) Debiti bancari non correnti | 501 | - |
| (L) Obbligazioni emesse | - | - |
| (M) Altri debiti non correnti | 35 | 96 |
| (N) Indebitamento finanziario non corrente (K)+(L)+(M) | 536 | 96 |
| (O) (Liquidità)/Indebitamento Finanziario Netto (J)+(N) | (5.814) | (43.097) |

Rendiconto Finanziario ePRICE S.p.A.

| Euro migliaia | 31 dicembre 2017 | 31 dicembre 2016 ¹⁵ |
|--|---------------------|-----------------------------------|
| FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE | | |
| Risultato dell'esercizio | (8,921) | (6,280) |
| <i>Rettifiche per riconciliare l'Utile d'esercizio al flusso di cassa generato dalle attività operative:</i> | | |
| Ammortamenti | 1,339 | 371 |
| Svalutazione crediti | 36 | 43 |
| Accantonamento al fondo benefici dipendenti | 116 | 109 |
| Variazione fondo benefici dipendenti | (98) | (65) |
| Variazione imposte anticipate e differite | 1,023 | 0 |
| Altre variazioni non monetarie | 341 | 394 |
| Quota di pertinenza del risultato d'esercizio di società collegate | 1,377 | 157 |
| Variazione altre passività non correnti | 41 | 37 |
| <i>Variazioni nel capitale circolante</i> | | |
| Variazione dei crediti commerciali | (2,537) | 38 |
| Variazione delle altre attività correnti | 1,021 | 1,139 |
| Variazione dei debiti commerciali | 619 | (55) |
| Variazione degli altri debiti | 124 | 487 |
| FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO (ASSORBITO) DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE | (5,519) | (3,625) |
| FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO | | |
| Acquisizione attività materiali | (71) | (1,051) |
| Cessione attività materiali | 14 | 0 |
| Variazione Altre attività non correnti | (3) | 7 |
| Acquisizione attività immateriali | (2,209) | (1,007) |
| Erogazione finanziamenti attivi | (25,300) | (480) |
| Rimoborsi finanziamenti attivi | 0 | 0 |
| Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse | 686 | 29,857 |
| Altri investimenti | 0 | (2,150) |
| FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO (ASSORBITO) DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO | (26,883) | 25,176 |
| FLUSSO DI CASSA DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO | | |
| Debiti finanziari | 2,442 | (7,707) |
| Aumento di capitale | 1,045 | |
| Azioni proprie | (675) | (1,794) |
| Dividendi pagati | (5,252) | |
| FLUSSO DI CASSA NETTO ASSORBITO DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO | (2,440) | (9,501) |
| (Diminuzione)/Incremento delle disponibilità liquide | (34,842) | 12,051 |
| Differenze di cambio nette sulle disponibilità liquide | | |
| DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALL'INIZIO DELL'ESERCIZIO | 43,260 | 31,209 |
| DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALLA FINE DELL'ESERCIZIO | 8,418 | 43,260 |

¹⁵ riesposto in accordo con quanto previsto da IFRS 5