



COMUNICATO STAMPA

ePRICE 9M: CONFERMATI I RISULTATI DELLE AZIONI DI CONTROLLO DEI COSTI, GRANDI ELETTRODOMESTICI E MARKETPLACE RIPRENDONO A CRESCERE. SIGNIFICATIVA RIDUZIONE DEL CONSUMO DI CASSA

- **Riduzione delle perdite quasi dimezzata sui nove mesi 2018 vs. i nove mesi dell'anno precedente**, Ebitda a Euro -6.4M vs. -11.1M in 9M 17 (-42%). In Q3 Ebitda a -2.2M vs. -3.4M in Q3 17
- **Risultato Netto** a -10,2M, in miglioramento del 35.3% YoY (-15.8M in 9M 17). In Q3 a -4.5M vs. -5,5M in Q3 17
- **Forte e progressiva riduzione del consumo di cassa (13,3M nel Q1, 1,5M nel Q2 e 0,8M nel Q3), che passa da Euro 40,4M nei 9M 17 a Euro 15,6M nei 9M 18**, con liquidità netta a Euro 5.7M.
- **Ricavi a 112.6M (-14.9% vs. 9M 17) e GMV¹ a 160M (-10.3% vs. 9M 17), in diminuzione anno su anno come atteso dalla implementazione delle Linee Guida Strategiche**, risultato in miglioramento su base trimestrale con GMV Q3 che segna -6.1% e ricavi Q3 che segnano -9,3% rispetto al Q3 17.
- **Marketplace in crescita del 20.2% YoY nei primi 9M** a 24.7M vs. 20.6M vs. 9M 17.
- **Ripresa della crescita e tenuta della market share sul bianco** (Grandi Elettrodomestici), con crescita a doppia cifra YoY in Q3.
- **Margine Lordo al 16,3% dei ricavi vs. 14.8% nei nove mesi 2017**, +150 bps YoY 9M. Il Q3 18 evidenzia una crescita del margine del 16.1% vs. 15.3%, +80 bps YoY)
- **Variazione del circolante positiva** per circa 0,1 milioni di euro in Q3 18 rispetto ad una variazione negativa pari a 5,1 milioni di euro registrata in Q3 17
- **Confermata la guidance FY 18** grazie all'accelerazione prevista in Q4, con decremento dei ricavi su base annuale per effetto del significativo spostamento dei volumi delle categorie a lunga coda su marketplace durante la prima metà dell'anno.

Milano, 8 novembre 2018

Il Consiglio di Amministrazione di ePRICE, la prima piattaforma nazionale di e-Commerce quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana, ha approvato in data odierna i risultati al 30 settembre 2018.

"Nel terzo trimestre del 2018 ePRICE conferma l'efficacia delle azioni intraprese per raggiungere una situazione di equilibrio dei conti e riprendere a crescere. Evidenziamo diversi dati positivi, come il miglioramento della marginalità percentuale, che si conferma superiore all'anno scorso in aumento di il margine in aumento di 150 bps sui nove mesi, e una perdita sull'Ebitda che si conferma quasi dimezzata. - dichiara Paolo Ainio, Presidente e Amministratore Delegato di ePRICE - "In un contesto di mercato online Tech&Appliances che segna una ripresa confortante rispetto a un anno fa ma su cui pendono ancora incognite legate allo scenario economico e politico del Paese, ePRICE ha ripreso a crescere sul segmento core dei Grandi Elettrodomestici e sul 3P marketplace, con crescita a doppia cifra sui nove mesi per entrambi.. Questi risultati sono stati raggiunti con un investimento marketing che nel corso del terzo trimestre è stato più che ottimizzato, grazie a un lavoro in profondità sui costi del SEM e su un forte miglioramento del traffico portato da attività di SEO. Il delta tra ricavi e GMV di un anno fa e oggi nel 3Q si riduce significativamente, confermando un trend di stabilizzazione della top line con una struttura di costi sana e sostenibile: confidiamo che il quarto trimestre confermerà ulteriormente questi presupposti.

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.

Risultati al 30 settembre 2018

Sui 9M 18 i ricavi di ePRICE sono pari a 112.6 milioni di euro. La diminuzione dei ricavi sui 9M è pertanto pari al 14.9% rispetto ai 9M 17, e del 9.3% su base Q3 vs. Q3 17, un dato dunque in netto miglioramento rispetto ai trimestri precedenti. Il dato su base 9M sconta un confronto svantaggiato verso il primo semestre dell'anno precedente, in cui non era in atto la strategia di spostamento di volumi delle categorie long tail verso il 3P Marketplace.

Il GMV² – che rappresenta la spesa effettiva dei clienti sui nostri siti e-Commerce e sul marketplace - decresce del 10,3% rispetto all'anno scorso, attestandosi a 159,9 milioni di euro rispetto a 178,3 milioni dei 9M 17. Aumenta sui volumi il peso e il contributo del marketplace, lanciato nel Q2 15 e arrivato in questi nove mesi 2018 a una incidenza di circa il 19% del GMV, rispetto al 14% del GMV¹ del 9M 17 e al 10% del 9M 16.

Ricavi e GMV

| (Eu mn) | 9M 18 | 9M 17 | Var % |
|------------------------|--------------|--------------|---------------|
| Ricavi | 112,6 | 132,3 | -14,9% |
| GMV¹ | 159,9 | 178,4 | -10,3% |

Ricavi e GMV per tipologia di prodotto

| Ricavi (Euro milioni) | Q3 18 | Q3 17 | Var% | GMV ² (Euro milioni) | Q3 18 | Q3 17 | Var% |
|---|-------------|-------------|--------------|---|-------------|-------------|--------------|
| Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti | 34,7 | 38,3 | -9,3% | Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti | 51,9 | 55,3 | -6,1% |
| Servizi / altri ricavi ³ | 3,0 | 3,4 | -8,7% | Servizi/altri ricavi ³ | 1,4 | 1,5 | -11,7% |
| Ricavi | 37,7 | 41,6 | -9,3% | GMV | 53,3 | 56,8 | -6,1% |

| Ricavi (Euro milioni) | 9M 18 | 9M 17 | Var% | GMV ² (Euro milioni) | 9M 18 | 9M 17 | Var% |
|---|--------------|--------------|---------------|---|--------------|--------------|---------------|
| Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti | 102,5 | 121,3 | -15,5% | Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti | 155,2 | 173,1 | -10,4% |
| Servizi / altri ricavi ³ | 10,2 | 11,0 | -8,1% | Servizi/altri ricavi ³ | 4,7 | 5,2 | -9,2% |
| Ricavi | 112,6 | 132,3 | -14,9% | GMV | 159,9 | 178,3 | -10,3% |

Sui 9M 18 ePRICE ha registrato 132,3 milioni di euro di ricavi e 102,5 milioni da vendita di prodotti. Come previsto dalle Linee Guida Strategiche presentate l'8 marzo 2018, inizia a rallentare nel terzo trimestre la contrazione dei volumi dovuta allo shift di alcune categorie sul 3P marketplace e a una politica di ottimizzazione dei costi di marketing. Nel Q3 18 il calo dei ricavi e del GMV si è infatti ridotto rispetto ai trimestri precedenti (-9,7% sui ricavi, -6,1% sul GMV), anche in virtù del confronto con il Q3 17 in cui era partito lo switch di parte dei volumi sul 3P Marketplace.

In controtendenza positiva rispetto al calo generale dei volumi, il GMV dei Grandi Elettrodomestici è invece cresciuto dell'10,4% nei primi nove mesi del 2018 e del 21,5% nel terzo trimestre, mentre i ricavi sui Grandi Elettrodomestici sono cresciuti anno su anno del 9,4% YoY nei primi nove mesi e del 23,2% nel terzo trimestre.

I ricavi da vendita di Servizi e Altro, che includono anche le garanzie, sono in decrescita sul 2017 (-8,1% rispetto ai 9M 17), con un calo minore rispetto a quello dei volumi della vendita di prodotto. I servizi Home Service presentano un NPS⁴ superiore a 60, e ad essere una importante leva di differenziazione e driver di

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 Il Net Promoter Score è un indice compreso tra -100 e 100 che misura la volontà dei clienti di consigliare prodotti o servizi di un'azienda ad altri. Viene utilizzato come proxy per misurare la soddisfazione complessiva del cliente con il prodotto o il servizio di un'azienda e la fedeltà del cliente al marchio.



quota di mercato. Il NPS totale di ePRICE è aumentato nei primi nove mesi dell'anno rispetto all'anno precedente, passando da 50 a 58 a testimonianza del lavoro fatto sulla qualità della piattaforma e del servizio di delivery nel periodo di riferimento.

Al 30 giugno 2018 la rete di **Pick&Pay e Lockers**, unica sul mercato italiano, contava n. 130 e n. 297 Pick&Pay e Lockers (n. 134 e n. 290 al 30 settembre 2018).

Il GMV di ePRICE è sostenuto dal **3P Marketplace, che ha raggiunto n. 1.753 merchants** e realizzato una crescita di circa il 19% nei 9M sui 9M 2017, trainato dai segmenti elettronica e cellulari. La crescita del GMV del Marketplace coincide con quella del mercato di riferimento, nonostante sia stata rallentata nel terzo trimestre da elementi di stagionalità (in agosto molti dei piccoli merchant italiani sono chiusi per ferie).

(Indicatori di Performance)

| Indicatori di Performance ⁵ | Q3 18 | Q3 17 | Var% | Indicatori di Performance ⁶ | 9M 18 | 9M 17 | Var% |
|--|-------|-------|--------|--|-------|-------|--------|
| Numero di ordini (migliaia) | 162 | 200 | -19.1% | Numero di ordini (migliaia) | 522 | 627 | -16.7% |
| AOV (euro) ⁶ | 268 | 231 | 15.9% | AOV (euro) ⁶ | 249 | 231 | 7,6% |
| Acquirenti (migliaia) ⁷ | 130 | 152 | -14.4% | Acquirenti (migliaia) ⁷ | 357 | 409 | -12.7% |

Nei primi nove mesi sono stati gestiti **522 mila ordini, con un valore medio (AOV⁵) pari a 249€, in crescita del 7,6%**, principalmente per effetto del mix in favore di categorie ad alto ticket nei grandi elettrodomestici e dello switch delle categorie long tail sul Marketplace. Infine, il numero degli acquirenti è pari a 357 mila, in diminuzione del 12.7% rispetto ai nove mesi 2017, per effetto di un calo dell'investimento marketing.

Il Margine Lordo è pari a 18.4 milioni di euro, in decremento di 1.2 milioni di euro, pari al 6,2%, rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente, con un calo molto meno accentuato rispetto alla riduzione dei ricavi. In termini percentuali, il rapporto Margine Lordo sui ricavi è pari al 16,3%, in significativo miglioramento rispetto al 14,8% registrato nei primi nove mesi del 2017. Nel terzo trimestre il rapporto Margine Lordo sui Ricavi è pari al 16,1%, in ulteriore miglioramento rispetto al 15,3% registrato nel terzo trimestre del 2017, a conferma della strategia annunciata durante la presentazione del Piano industriale volta al recupero di marginalità attraverso lo sviluppo del Marketplace e alla maggiore marginalità delle categorie "core", in particolare gli elettrodomestici, su cui si sono concentrati i ricavi e la revisione della politica di "pricing".

Il Margine Operativo Lordo rettificato (EBITDA adjusted) è pari a -7.8 milioni di euro, in significativo miglioramento rispetto a -10.0 milioni di euro dei primi nove mesi 2017. Il Margine Operativo Lordo rettificato (EBITDA adjusted) è influenzato negativamente dall'impatto del consolidamento della partecipazione in Installo per un importo pari a 247 mila euro circa.

Il miglioramento del **Margine Operativo Lordo rettificato (EBITDA adjusted)** è stato particolarmente significativo a partire dal secondo trimestre del 2018, con un miglioramento pari a 3.2 milioni di euro, che più che recupera la differenza negativa registrata nel primo trimestre. La significativa variazione positiva è attribuibile alla contrazione di tutte le voci di costo a seguito delle azioni di efficienza intraprese nel corso dei primi nove mesi. In particolare si evidenzia come il costo del personale si sia ridotto di oltre il 15% nei primi nove mesi del 2018 e del 17% nel solo terzo trimestre.

I costi commerciali e di marketing si sono ridotti del 6,3% rispetto ai primi nove mesi del 2017, in misura meno che proporzionale rispetto alla contrazione dei ricavi. Questo è dovuto in proporzione ai maggiori costi legati ad attività di branding campagne pubblicitarie TV, alla sponsorizzazione del concerto di Radio Italia e di F.C. Internazionale Milano. In netto miglioramento le efficienze sui costi legati all'acquisizione di clienti tramite attività di Search Engine Marketing.

I costi di marketing per l'acquisizione della clientela si sono ridotti dell'11% in valore assoluto nei primi nove mesi del 2018 rispetto allo stesso periodo del 2017 e tale diminuzione è aumentata significativamente nel corso del terzo trimestre del 2018 risultando pari a circa il 29% rispetto al terzo trimestre del 2017.

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 di logistica sono diminuiti del 0,4% rispetto ai primi nove mesi del 2017, mentre al netto dell'impatto dovuto al consolidamento di Installo la diminuzione è stata pari al 2,3%. Questa voce di costo è particolarmente legata all'andamento dei volumi di vendita e dei ricavi delle categorie degli elettrodomestici che ha registrato una crescita nel corso dei primi nove mesi del 2018 rispetto al periodo precedente; pertanto la diminuzione di tali costi è dovuta all'efficientamento di alcuni processi implementanti nel corso dell'anno. Si evidenzia come a partire dal terzo trimestre le attività di logistica svolte a favore di Saldiprivati sono terminate a causa della risoluzione anticipata del contratto da parte del gruppo SRP; tutto ciò ha comportato nel trimestre maggiori oneri legati al magazzino per un importo pari a circa 250 migliaia di euro.

I costi IT si sono ridotti del 25% circa rispetto ai primi nove mesi dello scorso anno dovuto al processo di ottimizzazione dei costi e rinegoziazione di alcuni contratti. In particolare la contrazione dei costi IT è evidente nel corso del terzo trimestre (-52,5% rispetto al terzo trimestre del 2017).

I costi generali ed amministrativi si sono ridotti del 41,0% (-43.3% escluso l'impatto del consolidamento di Installo) in modo particolarmente significativo rispetto ai primi nove mesi dello scorso anno, ciò è dovuto alla contrazione dei costi "corporate" e alla rinegoziazione ed ottimizzazione di alcune spese generali. Tale voce di costo ha beneficiato nel corso del secondo trimestre del contributo registrato per le attività di ricerca e sviluppo relativamente alla controllante Eprice S.p.A. nel 2017 per un importo pari a 860 migliaia di euro e nel terzo trimestre del contributo registrato per le attività di ricerca e sviluppo relativamente alla controllata Eprice Operations Srl per un importo pari a circa 852 migliaia di euro.

Il margine operativo lordo (EBITDA) dei primi 9 mesi 2018 è pari a -6.2 milioni di euro rispetto a -11.1 milioni di euro del 2017 migliaia di euro con un incremento pari a 4.9 milioni di euro che ha portato l'incidenza sui ricavi dal -8,4% dei primi nove mesi dello scorso anno al -5,5% dei primi nove mesi del 2018 con un miglioramento pari a 290bps.

Tale voce include il provento pari 2.0 milioni di euro relativo all'accordo siglato con il gruppo SRP (Showroomprivè) relativamente alla risoluzione anticipata per le attività di logistica svolte a favore di Bnk4-Saldiprivati.

Il Reddito Operativo (EBIT) è pari a -12.8 milioni di euro rispetto ai -16.2 milioni di euro dei primi nove mesi del 2017: il miglioramento è dovuto all'incremento del Margine Operativo Lordo, come sopra descritto, in parte compensato dai maggiori ammortamenti, i quali presentano un incremento del 29% per effetto degli importanti investimenti effettuati nel corso del 2017, soprattutto per l'implementazione del nuovo sistema ERP aziendale e del nuovo centro logistico di Truccazzano.

Il Risultato ante imposte da attività in funzionamento è pari a -13.5 milioni di euro, rispetto a -16.5 milioni di euro dei primi nove mesi del 2017.

Il risultato netto ante imposte (EBT) nei primi nove mesi del 2018 è stato pari a -10.2 milioni di euro, rispetto a -15.8 milioni di euro dei primi nove mesi del 2017 anche grazie agli earn-out maturati sia a seguito della cessione di Banzai Media che di Saldiprivati.

Al 30 settembre 2018 il Gruppo presenta una Liquidità Netta pari a 5.7 milioni di euro. La variazione rispetto al 31 dicembre 2017 deriva principalmente delle risorse assorbite dalla gestione operativa per euro 14.4 milioni dove la variazione del capitale circolante ha assorbito 8.7 milioni di euro. La variazione di circolante è in gran parte dovuto alla riduzione di debiti verso fornitori influenzata dalla stagionalità tipica del quarto trimestre che aveva portato a significativi acquisti. Si evidenzia come nel terzo trimestre la variazione del circolante è stata positiva per circa 0,1 milioni di euro rispetto ad una variazione negativa pari a 5,1 milioni di euro registrata nel terzo trimestre del 2017 dovuto principalmente ad una ottimizzazione delle scorte di magazzino. Si segnala anche che nel corso del terzo trimestre del 2018 è stato incassato il credito pari a 2 milioni di euro nei confronti di Showroomprivè a seguito della risoluzione anticipata del contratto di logistica per Saldiprivati. Le attività di investimento hanno assorbito risorse pari ad euro 0.2 milioni di euro, beneficiando della cessione delle attività di Sitonline per 1.2 milioni di euro e dell'earn-out relativo alla cessione di Banzai Media per 0.8 milioni di euro. Nel corso del periodo il Gruppo ha ottenuto un finanziamento di 5 milioni di euro a breve termine, con rimborso previsto entro 12 mesi.



Fatti di rilievo

- **Accordo per la vendita di Grandi Elettrodomestici su Amazon**

In data 1 agosto 2018 il Gruppo ha annunciato di aver avviato le vendite di Grandi Elettrodomestici sulla piattaforma di Amazon Italia. Con l'approdo su Amazon, ePRICE arricchisce l'offerta di Grandi Elettrodomestici della prima destination e- Commerce italiana con migliaia di prodotti selezionati tra le migliori referenze della categoria, mentre, l'intero catalogo e l'ampia offerta di servizi correlati continuerà a essere disponibile su ePRICE.it. L'offerta di ePRICE su Amazon verrà sviluppata progressivamente: già da oggi è possibile acquistare i primi prodotti con consegna a bordo strada, mentre, da dopo l'estate, i clienti di Amazon potranno beneficiare del catalogo completo e dei servizi di consegna al piano e dell'installazione professionale forniti da ePRICE.

- **Partnership triennale con F.C. Internazionale Milano**

ePRICE e F.C. Internazionale Milano hanno comunicato in data 30 luglio 2018 di aver raggiunto un accordo di partnership che prevede un'ampia visibilità del brand di ePRICE su tutte le properties digitali e fisiche dell'Inter, e attivazioni dedicate durante momenti chiave dell'anno, con iniziative speciali rivolte ai tifosi nerazzurri. L'accordo siglato da ePRICE e FC Internazionale Milano prevede l'associazione di ePRICE con il marchio Inter sul mercato italiano.

Fatti di rilievo successivi alla chiusura del periodo

- Il gruppo ha proseguito un'attività di diversificazione delle fonti di finanziamento ed in particolare ha ottenuto un finanziamento chirografo a medio termine di 1 milione di euro, una linea di credito per scoperto di conto di circa 650 migliaia di euro e anticipazioni per cessione di un credito IVA per 587 migliaia di euro.
- **Accordo per la vendita della partecipazione in DOING (Interactive Thinking Srl)**

A seguito della cessione di DOING al gruppo CAP Gemini, ePRICE comunica di aver ceduto in data 31 ottobre 2018 la propria quota di partecipazione di minoranza, pari al 16% dell'azienda, per un valore pari a circa 2,5 milioni di euro.

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 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 GMV (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 130 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.

Gabriele Colasanto
*Corporate Development Manager &
Investor Relator*

+39 02.30315400

investor.relations@eprice.it

Community Strategic Communication Advisers

Marco Rubino di Musebbi
Media Relations

Tel. +39 0289404231

marco@communitygroup.it



ePRICE consolidato

Conto Economico riclassificato consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 30-set-18 | % sui ricavi totali | 30-set-17 | % sui ricavi totali | Var % |
|--|-----------------|---------------------|-----------------|---------------------|---------------|
| Totale ricavi | 112.568 | 100,0% | 132.320 | 100,0% | -14,9% |
| Costo del venduto | (94.202) | -83,7% | (112.741) | -85,2% | -16,4% |
| Margine lordo | 18.366 | 16,3% | 19.579 | 14,8% | -6,2% |
| Costi commerciali e di marketing | (8.171) | -7,3% | (8.716) | -6,6% | -6,3% |
| Costi di logistica | (13.470) | -12,0% | (13.525) | -10,2% | -0,4% |
| Costi IT | (1.044) | -0,9% | (1.390) | -1,1% | -24,9% |
| Costi generali e amministrativi | (3.528) | -3,1% | (5.982) | -4,5% | -41,0% |
| Margine lordo operativo rettificato (EBITDA adjusted) | (7.847) | -7,0% | (10.034) | -7,6% | -21,8% |
| Costi e proventi non ricorrenti e Piano Stock Options | 1.654 | 1,5% | (1.038) | -0,8% | -259,4% |
| Margine lordo operativo (EBITDA) | (6.193) | -5,5% | (11.072) | -8,4% | -44,1% |
| Ammortamenti e svalutazioni | (6.563) | -5,8% | (5.075) | -3,8% | 29,3% |
| RISULTATO OPERATIVO (EBIT) | (12.756) | -11,3% | (16.147) | -12,2% | -21,0% |
| Oneri finanziari netti | 244 | 0,2% | 236 | 0,2% | 3,3% |
| Quota di pertinenza del risultato di società collegate | (996) | -0,9% | (577) | -0,4% | 72,6% |
| RISULTATO DERIVANTE DALL'ATTIVITA' IN FUNZIONAMENTO | (13.508) | -12,0% | (16.488) | -12,5% | -18,1% |
| Utile/(Perdita) netta derivante da attività destinate alla dismissione | 3.274 | | 682 | | N/A |
| RISULTATO NETTO | (10.234) | -9,1% | (15.806) | -11,9% | -35,3% |

Conto Economico Consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 30-set-18 | 30-set-17 |
|--|-----------------|-----------------|
| Ricavi | 114.720 | 135.381 |
| Altri proventi | 4.050 | 646 |
| Costi per materie prime e merci | (92.163) | (111.101) |
| Costi per servizi | (26.430) | (28.917) |
| Costi per il personale | (5.965) | (6.809) |
| Ammortamenti e svalutazioni | (6.562) | (5.075) |
| Altri oneri | (406) | (271) |
| Risultato operativo | (12.756) | (16.146) |
| Oneri finanziari | (77) | (69) |
| Proventi finanziari | 321 | 304 |
| Quota di pertinenza del risultato di società collegate | (996) | (577) |
| Risultato ante imposte dell'attività in funzionamento | (13.508) | (16.488) |
| Risultato derivante da attività cessate o destinate alla dismissione | 3.274 | 678 |
| Utile (perdita) del periodo | (10.234) | (15.810) |
| di cui: | | |
| Risultato netto di competenza di terzi | (136) | 0 |
| Risultato netto di competenza di Gruppo | (10.098) | (15.810) |



Stato Patrimoniale riclassificato Consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 30-set-18 | 31-dic-17 |
|---|------------------|------------------|
| IMPIEGHI | | |
| Capitale Circolante Netto | 2.860 | (5.482) |
| Immobilizzazioni | 38.633 | 40.996 |
| Attività a lungo termine | 8.765 | 8.992 |
| Fondo del personale | (2.164) | (2.024) |
| Passività a lungo termine | (360) | (438) |
| Capitale Investito Netto | 47.734 | 42.044 |
| FONTI | | |
| Liquidità/Indebitamento Finanziario Netto | 5.722 | 21.340 |
| Patrimonio Netto | (53.455) | (63.384) |
| TOTALE FONTI DI FINANZIAMENTO | (47.733) | (42.044) |

Stato Patrimoniale Consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 30-set-18 | 31-dic-17 |
|---|---------------|----------------|
| ATTIVITÀ NON CORRENTI | | |
| Impianti e Macchinari | 6.693 | 7.788 |
| Attività immateriali | 28.307 | 28.560 |
| Partecipazioni in società collegate | 2.167 | 2.278 |
| Attività finanziarie non correnti | 1.464 | 2.370 |
| Altre attività non correnti | 66 | 292 |
| Attività per imposte differite | 8.700 | 8.700 |
| TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI | 47.397 | 49.988 |
| ATTIVITÀ CORRENTI | | |
| Rimanenze | 14.521 | 20.560 |
| Crediti commerciali e altri crediti | 6.926 | 8.908 |
| Altre attività correnti | 11.416 | 14.680 |
| Disponibilità liquide e mezzi equivalenti | 10.336 | 21.094 |
| TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI | 43.199 | 65.242 |
| Attività destinate alla dismissione | | |
| TOTALE ATTIVITÀ | 90.596 | 115.230 |
| PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ | | |
| PATRIMONIO NETTO | | |
| Capitale sociale | 826 | 826 |
| Riserve | 62.617 | 87.302 |
| Risultato del periodo | (10.098) | (24.744) |
| Patrimonio netto attribuibile ai soci della controllante | 53.345 | 63.384 |
| Patrimonio netto attribuibile ai soci di minoranza | 110 | 0 |
| TOTALE PATRIMONIO NETTO | 53.455 | 63.384 |
| PASSIVITÀ NON CORRENTI | | |
| Debiti verso banche e altri finanziatori | 16 | 536 |
| Fondi del personale | 2.164 | 2.024 |
| Fondi rischi ed oneri | 360 | 360 |
| Altre Passività non correnti | 0 | 78 |
| TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI | 2.540 | 2.998 |
| PASSIVITÀ CORRENTI | | |
| Debiti commerciali e altri debiti | 21.336 | 37.737 |
| Debiti verso banche e altri finanziatori | 6.133 | 2.095 |
| Altre passività correnti | 6.650 | 8.696 |
| Fondi rischi ed oneri | 482 | 320 |
| TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI | 34.601 | 48.848 |
| Passività destinate alla dismissione | | |
| TOTALE PASSIVITÀ | 37.141 | 51.846 |
| TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ | 90.596 | 115.230 |

Posizione Finanziaria Netta Consolidata ePRICE

| Euro migliaia | 30-set-18 | 31-dic-17 |
|---|----------------|----------------|
| (A) Cassa | -200 | -150 |
| (B) Altre disponibilità liquide | -10.136 | -20.944 |
| (C) Titoli detenuti per la negoziazione | - | - |
| (D) Liquidità (A)+(B)+(C) | -10.336 | -21.094 |
| (E) Crediti finanziari correnti | -1.535 | -2.877 |
| (F) Debiti finanziari correnti | 5.086 | - |
| (G) Parte corrente dell'indebitamento non corrente | 1.002 | 2.001 |
| (H) Altri debiti finanziari correnti | 45 | 94 |
| (I) Indebitamento finanziario corrente (F)+(G)+(H) | 6.133 | 6.573 |
| (J) Liquidità/Indebitamento finanziario corrente netto (D)+(E)+(I) | -5.738 | -21.876 |
| (K) Debiti bancari non correnti | 16 | 501 |
| (L) Obbligazioni emesse | - | - |
| (M) Altri debiti non correnti | 0 | 35 |
| (N) Indebitamento finanziario non corrente (K)+(L)+(M) | 16 | 536 |
| (O) (Liquidità)/Indebitamento Finanziario Netto (J)+(N) | -5.722 | -21.339 |

Rendiconto Finanziario Consolidato ePRICE

| Euro migliaia | 30-set-18 | 30-set-17 |
|--|-----------------|-----------------|
| FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE | | |
| Risultato netto dall'attività di funzionamento | (13.508) | (16.488) |
| <i>Rettifiche per riconciliare l'Utile d'esercizio al flusso di cassa generato dalle attività operative:</i> | | |
| Ammortamenti | 6.062 | 4.738 |
| Svalutazione crediti | 500 | 336 |
| Accantonamento al fondo benefici dipendenti | 356 | 392 |
| Svalutazione magazzino | 0 | 0 |
| Variazione fondo benefici dipendenti | (367) | (546) |
| Accantonamento fondo rischi ed oneri | 136 | 0 |
| Quota di pertinenza del risultato d'esercizio di società collegate | 996 | 577 |
| Perdita di valore attività non correnti | 0 | 0 |
| Variazione altre passività non correnti | 0 | 33 |
| Altre variazioni non monetarie | 62 | 305 |
| <i>Variazioni nel capitale circolante</i> | | |
| Variazione delle rimanenze | 5.752 | 1.022 |
| Variazione dei crediti commerciali | 1.780 | 3.141 |
| Variazione delle altre attività correnti | 1.949 | (996) |
| Variazione dei debiti commerciali | (17.357) | (15.409) |
| Variazione degli altri debiti | (810) | (1.448) |
| Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse | | 0 |
| FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE | (14.449) | (24.343) |
| FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO | | |
| Acquisizione attività materiali | (159) | (4.982) |
| Cessione attività materiali | 135 | 0 |
| Variazione Altre attività non correnti | 244 | (19) |
| Acquisizione attività immateriali | (2.726) | (5.462) |
| Cessione attività immateriali | 1.170 | 0 |
| Erogazione finanziamenti attivi | 0 | (1.055) |
| Acquisizione di società collegate | (491) | (1.203) |
| Acquisizione di società controllate | (104) | 0 |
| Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse | 774 | 1.222 |
| FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO (ASSORBITO) DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO | (1.157) | (11.499) |
| FLUSSO DI CASSA DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO | | |
| Debiti finanziari | 3.415 | 3.526 |
| Aumento di capitale | 0 | 1.045 |
| Crediti finanziari correnti | 1.433 | 338 |
| Azioni proprie | 0 | (378) |
| Dividendi | 0 | (5.252) |
| Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse | | |
| FLUSSO DI CASSA NETTO ASSORBITO DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO | 4.848 | (721) |
| (Diminuzione)/Incremento delle disponibilità liquide | (10.758) | (36.563) |
| Differenze di cambio nette sulle disponibilità liquide | | |
| DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALL'INIZIO DEL PERIODO | 21.094 | 54.711 |
| DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALLA FINE DEL PERIODO | 10.336 | 18.148 |