



# Rezultate financiare preliminare

## la 31 decembrie 2021

**2Performant Network S.A.**  
companie listată pe piața SMT-AeRO a Bursei de Valori București



# CUPRINS

CUPRINS	2
INFORMAȚII EMITENT	3
SCRISOARE DE LA CEO	4
DESPRE 2PERFORMANT	7
EVENIMENTE CHEIE ÎN S2 2021	8
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	10
ANALIZĂ P&L	10
ANALIZĂ BILANȚ	12
INDICATORI FINANCIARI	13
INDICATORI DE BUSINESS	13
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	16
BILANȚ	17
DECLARAȚIA CONDUCERII	18

**Disclaimer:** Cifrele financiare prezentate în partea descriptivă a raportului, exprimate în milioane lei, sunt rotunjite la cel mai apropiat număr întreg și pot conduce la mici diferențe de regularizare.

# INFORMAȚII EMITENT

## Informații despre acest raport financiar

Tipul raportului	Rezultate financiare preliminare
Pentru exercițiul financiar	01.01.2021 – 31.12.2021
Data publicării	14.02.2022

## Informații despre emitent

Nume	2Performant Network S.A.
Cod fiscal	26405652
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/493/2010
Sediu social	Bulevardul Corneliu Coposu Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Etajul 2, (biroul) ResCo-working09, Sector 3, București, România

## Informații despre valorile mobiliare

Capital subscris și vărsat	619.963 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT AeRO Premium
Număr total acțiuni	6.199.630
Simbol	2P

## Detalii contact pentru investitori

Număr de telefon	+40 374 996 354
Email	investors@2performant.com
Website	www.2performant.com

# SCRISOARE DE LA CEO

Stimați acționari,

2021 a fost un an în care 2Performant a continuat să crească, atât ca business și rezultate financiare, cât și ca organizație. Pe baza solidă pe care o aveam - tehnologie proprie, comunitatea de utilizatori, echipă cu know-how specializat, leadership-ul pe piața românească de marketing afiliat - am continuat să construim în 2021 pilonii pentru extinderea noastră internațională și pentru a deveni o companie și mai solidă, cu o creștere accelerată. Am dezvoltat abordări și rute noi de creștere, am îmbunătățit procese, am extins echipa și am obținut finanțarea de care avem nevoie pentru a ne susține creșterea.



Această dezvoltare ne-a ajutat să obținem în 2021 o creștere de 27% a cifrei de afaceri și ne va permite să creștem într-un ritm și mai rapid în 2022 și în anii următori.

În 2021, ecosistemul 2Performant - magazinele online și afiliații care fac business în platforma noastră - au generat peste 1% din valoarea totală a pieței de ecommerce din România, un prag important care confirmă forța ecosistemului pe care l-am dezvoltat și eficiența dovedită a marketingului afiliat în ecommerce. Concret, afiliații din 2Performant au realizat vânzări de peste 73 milioane de euro pentru magazinele online din platforma noastră, într-o piață de ecommerce estimată la 6,5 miliarde de euro în 2021.

În același timp, creșterea de 27% a 2Performant față de 2020 se situează mult peste creșterea pieței de ecommerce, estimată la 15% pentru 2021 față de anul anterior.

Dacă în 2020 am avut capacitatea tehnică și operațională de a capta creșterea fără precedent a industriei de ecommerce, în 2021 am reușit să obținem acest rezultat prin excelență operațională și prin dezvoltarea echipei și a organizației. Concret, aceste rezultate au fost obținute printr-un mix inteligent între consultanță, date, support, marketing, procese îmbunătățite și extinderea echipei. Este vorba despre consultanța oferită userilor noștri de top pentru a-și maximiza rezultatele în afiliere, despre colectarea și analiza de date, creșterea capacității și îmbunătățirea calității suportului oferit utilizatorilor noștri prin crearea unui departament de business support, susținerea financiară a unor proiecte valoroase și sustenabile de afiliere și marketing pentru ecosistemul nostru în special prin competiții, challenge-uri și evenimente dedicate utilizatorilor.

Acest mod de operare complex, bazat pe date, gamificare în afiliere și pe un know-how foarte specializat, produce performanță. Un bun exemplu este Black Friday 2021, când 2Performant a intermediat vânzări cu aproape 50% mai mari decât în 2020, în contextul unui Black Friday relativ slab în ecommerce-ul românesc.

Am obținut aceste rezultate într-un an în care am făcut o dezvoltare de produs importantă: echipa noastră de Product & Development a dezvoltat Big Bear, un upgrade tehnic pentru atribuirea conversiilor în platforma 2Performant. Produsul a fost dezvoltat și testat, iar acum este activ la 12 dintre cele mai importante magazine online din platforma noastră. Estimarea noastră este că Big Bear va genera o creștere de 10% a numărului de conversii captate, ceea ce va contribui din 2022 la o creștere a vânzărilor intermediare și implicit a veniturilor noastre.

Tot anul trecut am creat Growth Business Unit, divizie responsabilă de extinderea companiei în alte piețe. Am dezvoltat o abordare pentru expansiune, am realizat un nou parteneriat cu o rețea de afiliere internațională și am lansat 47 branduri europene sau globale în platforma noastră. Aceste procese au durat mai mult decât am anticipat, ceea ce a rezultat într-o creștere moderată a veniturilor din piețe

externe de 33%. Am început anul 2022 cu o serie de lansări de branduri internaționale și cu campanii de atragere de noi utilizatori din alte piețe. Cu abordarea și cu echipa pe care o avem în acest moment sunt încrezător că anul acesta vom accelera extinderea în piața europeană de afiliere.

Pe scurt, în 2021 am reușit să creștem peste piață și ne-am atins obiectivele financiare adaptându-ne la tendințele din piață și crescând ca organizație.

### **Indicatori de business 2021**

2Performant dezvoltă tehnologia care automatizează colaborările dintre magazinele online și afiliați, profesioniștii independenți și antreprenorii din digital marketing. Totodată, echipa noastră operează platforma, susține business-urile utilizatorilor noștri și dezvoltarea relațiilor de business dintre ei, prin intermediul platformei.

În 2021, 3.440 de afiliați au realizat prin 2Performant 1,39 milioane de vânzări pentru 716 magazine online din 26 de categorii diferite. Valoarea acestor vânzări este de 73 milioane de euro, cu 44% mai mult decât în 2020. Pentru aceste rezultate, afiliații au obținut comisioane în valoare de 4,65 milioane de euro, cu 37% mai mult decât în anul precedent.

Cele 69 de milioane de clickuri generate de afiliații 2Performant în 2021, adică o medie lunară de peste 5,7 milioane de clickuri, confirmă 2Performant drept cea mai importantă sursă locală de trafic pentru e-commerce-ul românesc. De asemenea, indicele de vânzări (valoarea vânzărilor obținute de un magazin online la fiecare euro investit în afiliere) de 15,7 de euro, împreună cu rata de conversie medie pe întreaga rețea de 2% și cu valoarea medie a coșului de cumpărături de 52,6 euro arată eficiența afilierii în general și a 2Performant în mod particular pentru magazinele online.

### **Rezultate financiare 2021**

Am încheiat 2021 cu o cifră de afaceri de 25,7 milioane de lei, cu 27% mai mult decât în 2020 și peste prognoza noastră. Am obținut acest rezultat în contextul în care anul trecut ne-am concentrat exclusiv pe produsul de marketing afiliat, în detrimentul produsului de influencer marketing.

Rezultatele din semestrul al doilea, care este în mod tradițional o perioadă excepțională pentru comerțul online datorită Black Friday și a campaniilor de Crăciun, ne-au permis să ne atingem obiectivele financiare pe 2021, așa cum am prevăzut în prognoza noastră financiară. Astfel, cifra de afaceri în semestrul al doilea a fost de aproape 15 milioane de lei, cu 36% mai mult decât în aceeași perioadă a lui 2020, și am înregistrat un profit de 457 mii de lei în această perioadă.

Revenind la rezultatele per total an, veniturile operaționale, calculate prin eliminarea comisioanelor pe care le plătim către afiliați, înregistrează o creștere de 26 de procente față de 2020, ajungând la 6,8 milioane de lei. De asemenea, veniturile prepaid au crescut cu 51%, iar cele postpaid cu 13%.

Așa cum am mai menționat, 2021 și 2022 sunt ani de investiții pentru 2Performant, în care investim în creștere tot capitalul și expertiza de care dispunem. Maturitatea pe care a atins-o compania noastră, alături de tendințele din industriile în care activăm, fac ca aceștia să fie ani-cheie pentru scalarea 2Performant. În 2021 am realizat investiții de 2,5 milioane de lei în proiecte de creștere pe piața din România, expansiunea pe piețe noi și proiectul de atribuire a conversiilor în 2Performant. Cea mai mare parte a acestor investiții, 1,9 milioane de lei, au fost realizate din cei 5,3 milioane de lei atrași prin majorarea de capital cu aport în numerar realizată anul trecut. Aceste investiții au generat o pierdere de aproape 700 mii de lei în 2021, sub pierderea prognozată în BVC-ul nostru. Restul sumei atrase din majorarea de capital va fi utilizată în 2022, așa cum am arătat de la începutul operațiunii.

Totodată, avem o îmbunătățire semnificativă a indicatorilor de lichiditate, poziție de cash și grad de îndatorare, care înregistrează valori foarte bune, în primul rând datorită investiției atrase prin intermediul Bursei de Valori București, care este doar parțial utilizată la final de 2021.

## Activitatea pe piața de capital

2021 a fost și primul nostru an ca emitent pe Bursa de Valori București. Am fost un emitent activ: am realizat o majorare de capital cu aport în numerar prin care am atras investiții de 5,3 milioane de lei, de asemenea am acordat acțiuni gratuite acționarilor noștri. În plus, am pus mult efort în zona de relații cu investitorii și guvernarea corporativă, am constituit Consiliul de Administrație 2Performant, am deschis canale de comunicare cu acționarii și am susținut proiecte valoroase din piața de capital. Puteți urmări [aici](#) un clip video care sumarizează primul nostru an pe BVB.

Vreau să mulțumesc tuturor acționarilor 2Performant pentru încrederea pe care ne-o acordați. Vă asigur că vom păstra o comunicare transparentă și constantă cu acționarii și cu investitorii în general și în 2022. În această direcție, am decis să realizăm raportări financiare trimestriale. Puteți consulta [aici](#) calendarul nostru financiar pe 2022.

## Perspective pentru 2022

La început de 2022 ne aflăm într-o poziție extrem de bună: cu o strategie clară de creștere și de extindere pe piețe noi, cu o echipă solidă, un mod de operare excelent și capitalul necesar pentru a apăsa pedala de accelerație.

Cea mai importantă miză în business-ul nostru în 2022 este să ne creștem prezența în mai multe piețe din Europa. Modul în care ne extindem nu este unul tradițional și nici geografic. Ne extindem prin tehnologie, mai exact prin parteneriate cu rețele de afiliere internaționale, care se concretizează în integrări tehnice prin care aducem în platforma noastră brand-uri mari din e-commerce-ul european și global. În același timp, derulăm acțiuni pentru atragerea de afiliați din piețe externe, în baza diferențiatorilor pe care îi avem în piața globală de afiliere.

Totodată, începem 2022 cu o poziție excelentă pe piața din România, cu un mod de operare excelent care a produce rezultate peste piață. În plus, anul acesta vom reîncepe achiziționarea de utilizatori noi din piața din România - jucători importanți din e-commerce, dar și afiliați, de asemenea vom vedea rezultatele în business ale noului mod de atribuire a conversiilor, Big Bear, și vom dezvolta noi proiecte de creștere.

Avem așadar toate motivele pentru a ne uita cu mult optimism atât la 2022, cât și la anii următori.

În final, vreau să mulțumesc celor 40 de membri ai echipei 2Performant, celor 9.635 de utilizatori care au lucrat în platforma noastră în 2021 și celor aproape 1.300 de acționari 2P.

Vă invit să citiți următoarele pagini ale acestui raport. De asemenea, vă lansez încă de acum invitația de a participa online prin intermediul platformei eVote la Adunarea Generală a Acționarilor anuală care va avea loc pe 18 aprilie.

Dacă aveți întrebări sau sugestii despre această raportare sau pe alte teme, puteți contacta echipa de Investor Relations la [investors@2performant.com](mailto:investors@2performant.com) sau la numărul de telefon **+40 374 996 354**. De asemenea, pentru a fi la curent cu evoluția 2P la BVB și cu noutățile din companie, vă invit să vă abonați la newsletter-ul nostru pentru investitori [aici](#).

Spor la conversii!™ Spor la tranzacții!

**Dorin Boerescu**

# DESPRE 2PERFORMANT

## SCURT ISTORIC

2Performant este liderul pieței de marketing afiliat din România și o companie de tehnologie cu un model de business validat și cu un potențial de creștere ridicat, fiind direct conectată la evoluția comerțului online, a marketingului digital și a fenomenului de gig economy.

În 13 ani de activitate, 2Performant a intermediat, prin platforma sa tehnologică 2Performant.com, 7 milioane de tranzacții în valoare de 314 milioane de euro pentru peste 800 de jucători din eCommerce din România și din regiune. Conform datelor companiei, 2Performant este cea mai mare sursă locală de trafic pentru magazinele online din România, aducând lunar peste 5,5 milioane de clickuri pentru cei aproximativ 800 de clienți, din aproape 30 de industrii, care fac parte din portofoliul 2Performant. În total, 2Performant a intermediat peste 506 milioane de clickuri pentru magazinele online și 21,3 milioane de euro sub formă de comisioane pentru afiliații din platformă.

2Performant este parte din Noua Economie, definită de digitalizare și democratizare, în care abilitățile digitale și noile moduri de lucru și de colaborare între oameni și organizații stau la baza unor noi modele de business care generează oportunități noi în întreaga lume. Viziunea este cea care condus la lansarea primei rețele de afiliere din România - pe atunci 2Parale, astăzi 2Performant, la formarea pieței de profil și la dezvoltarea afacerii până în ziua de astăzi.

În 2008, 2Performant (la acea vreme, 2Parale) a introdus pe piața din România conceptul de marketing afiliat și prima rețea de acest tip. Aceasta se întâmpla la aproape 30 de ani de la conceptualizarea marketingului afiliat - ca referință, Amazon a lansat programul său de marketing afiliat în 1996 - și la puțin peste 10 ani de la lansarea primelor rețele de marketing afiliat din lume. De atunci, 2Performant și-a asumat rolul de lider și de formator al acestei piețe și a promovat marketingul afiliat drept unul dintre cele mai eficiente instrumente de promovare și vânzare, pentru branduri, și un mod simplu și corect de a câștiga bani, pentru talentele digitale.

De-a lungul timpului, compania a parcurs diferite etape, de la cele de testare și îmbunătățire a produsului, până la dezvoltarea unui model de afaceri unic, eficient, capabil să susțină un ritm de creștere accelerat pe termen mediu și lung.

De asemenea, a atras o serie de business angels de renume și a realizat investiții de peste 1 milion de euro în tehnologia proprie care stă la baza platformei 2Performant.com și a celor două produse disponibile - marketing afiliat și influencer marketing, platformă pe care o operează și din care generează venituri. În 2011, compania a intrat pe piața din Bulgaria și de atunci abordează mai multe piețe externe, direct și prin parteneriate.

Un moment definitoriu în istoria companiei îl reprezintă perioada 2015-2016, când a dezvoltat platforma actuală 2Performant.com, o platformă europeană în limba engleză, cu tranzacționare în monedele RON și Euro. Odată cu acesta are loc rebrandingul companiei către 2Performant.

În 2018 și 2019, 2Performant își diversifică și crește sursele de venit și își dezvoltă capabilitățile de Business Intelligence și de Client Service oferit utilizatorilor platformei.

În data de 9 decembrie 2020, 2Performant a efectuat listarea tehnică pe piața AeRO a Bursei de Valori București, cu simbol 2P. Din octombrie 2021, acțiunile 2P sunt incluse în indicele BET-AeRO al Bursei de Valori București care urmărește cele mai lichide companii listate pe piața AeRO.

Compania nu a fost implicată în fuziuni sau reorganizări în 2021. Nu au fost realizate achiziții și sau înstrăinări de active pe parcursul 2021. 2Performant Network SA nu deține filiale.

# EVENIMENTE CHEIE ÎN S2 2021

## **PARTENERIAT CU ADMITAD ȘI LANSAREA A 35 DE PROGRAME DE BRANDURI INTERNAȚIONALE**

În data de 17 august 2021, Compania a anunțat un parteneriat cu Admitad, o rețea de afiliere prezentă pe piețele europene, asiatice și sud-americane care a generat vânzări de peste 5 miliarde de dolari în 2020. Prin intrarea în acest parteneriat, 2Performant Network a obținut acces la toate cele 2.000 de programe de afiliere globale ale Admitad. Compania a lansat în 2021 35 de programe de afiliere ale unor branduri internaționale precum AliExpress, Zaful, Hawes & Curtis UK sau Lacoste Ungaria, Cehia, Polonia, Slovacia.

## **SOLUȚIE DE ATRIBUIRE A CONVERSIILOR ÎN 2PERFORMANT.COM**

Principalul proiect al echipei de Product & Development 2Performant din această perioadă a fost dezvoltarea unei noi soluții de atribuire a conversiilor în cadrul platformei 2Performant.com – atribuirea conversiilor reprezentând una dintre funcționalitățile esențiale ale platformei.

Ca parte a acestui proiect major de dezvoltare, echipa internă de programatori a dezvoltat o nouă soluție numită Big Bear. Aceasta are rolul de a crește capacitatea de a atribui conversiile realizate prin 2Performant și, implicit, veniturile utilizatorilor și ale 2Performant. Totodată, Big Bear reflectă viziunea companiei despre ePrivacy și despre responsabilitatea 2Performant de a proteja confidențialitatea utilizatorilor într-un univers web deschis și ușor accesibil tuturor.

Soluția a fost testată cu unii dintre cei mai importanți advertiseri 2Performant, iar la începutul lui 2022 noua soluție a fost activată la 12 dintre cele mai importante magazine online din platformă: Otter, BestValue, Esteto, iHunt, Elefant, Vivre, DYFashion, Neakaisa, Cartepedia, Edenboutique, BaByliss și Cărturești.

## **FINALIZARE OPERAȚIUNE MAJORARE DE CAPITAL SOCIAL**

În august 2021, operațiunea de majorare a capitalului social a 2Performant Network aprobată de Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din 22 martie 2021 a fost finalizată. În cadrul operațiunii au fost subscrise un număr de 185.500 acțiuni noi, nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 lei fiecare și o valoare nominală totală de 18.550 lei, din care au fost subscrise un număr de 149.099 acțiuni la prețul de 28,2644 lei pe acțiune și un număr de 36.401 acțiuni la prețul de 30,4910 lei pe acțiune. În cadrul majorării de capital, compania a atras 5,3 milioane de lei, capital care va alimenta investițiile în proiectele de creștere și consolidare pentru piețele interne și externe.

## **ADUNAREA GENERALĂ EXTRAORDINARĂ A ACȚIONARILOR DIN 23.08.2021**

În data de 23 august 2021 a avut loc Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor (AGEA) a 2Performant. Ședința a fost prezidată de Dorin-Cristian Boerescu, în calitatea sa de Președinte al Consiliului de Administrație. În cadrul AGEA, acționarii au aprobat modificarea Actului Constitutiv al companiei. Punctul cu privire la efectuarea majorării capitalului social fără drepturile de preferință în vederea implementării Stock Option Plan nu a fost adoptat din cauza cvorumului insuficient.



## **MAJORARE CAPITAL SOCIAL - ELIBERARE CIIF DIN PARTEA ASF**

În data de 22 octombrie 2021, Compania a primit din partea Autorității de Supraveghere Financiară Certificatul de Înregistrare a Instrumentelor Financiare (CIIF) nr. AC – 5152 – 3/22.10.2021. CIIF certifică înregistrarea operației de majorare a capitalului social cu 4.959.704 de acțiuni noi care au fost emise conform Hotărârii Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor 2Performant Network S.A. nr. 2/23.04.2021 și a Deciziei nr. 12 a Consiliului de Administrație al Companiei din data de 01.10.2021. Acestea reprezintă acțiuni gratuite acordate acțiunilor companiei în proporție de 4 acțiuni gratuite la 1 deținută.

În urma majorării, capitalul social al 2Performant Network S.A. este în valoare de 619.963 lei, divizat în 6.199.630 de acțiuni nominative, cu o valoare nominală de 0,1 lei per acțiune.

## **DEZVOLTARE ORGANIZAȚIE ȘI ECHIPĂ**

În 2021, 2Performant a creat un departament de Business Support, care oferă asistență tuturor utilizatorilor platformei, atât advertiseri și afiliați, din piața locală și din piețele externe. În acest fel, compania și-a extins capacitatea și calitatea asistenței oferite.

În plus, 2Performant și-a extins echipa, care număra la 31 decembrie 2021 43 de membri, o parte dintre aceștia fiind colaboratori, pentru a susține activitatea celor 2 Business Units create și a extinde capacitatea operațională (business support, affiliate management) și de marketing în vederea creșterii.

# ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

2021 a fost un an de creștere constantă, însă într-un ritm mai scăzut comparativ cu 2020, a comerțului electronic pe piața din România. GPeC evaluează piața de eCommerce din România la 6,5 miliarde de euro în 2021, cu o creștere de 15% față de 2020. În 2021, 2Performant a intermediat vânzări în valoare totală de 73,1 milioane de euro, ceea ce înseamnă că peste 1% din vânzările pe piața de eCommerce din România au fost generate prin intermediul platformei 2Performant.com. Mai important, dinamica vânzărilor generate de 2Performant s-a accelerat cu mult peste dinamica pieței, dovedind astfel potențialul puternic de creștere pe care platforma îl are în România.

Dacă în 2020 compania a reușit să surprindă o creștere fără precedent a pieței de eCommerce determinată de pandemie, în 2021 a reușit să crească cu mult peste piața de eCommerce datorită modului în care operează, a felului în care colaborează cu utilizatorii săi și cum îi ajută să facă business prin intermediul platformei 2Performant. Cea mai bună dovadă în acest sens o reprezintă vânzările record generate prin 2Performant în timpul Black Friday 2021, care au fost peste nivelul pieței. Modul în care compania operează, împreună cu alte inițiative de dezvoltare care se concentrează printre altele pe înrolarea de noi clienți, va rămâne principalul vector al creșterii 2Performant și în 2022.

Ultimul trimestru al anului reprezintă întotdeauna cea mai bună perioadă pentru business-ul 2Performant, precum și pentru jucătorii din eCommerce la nivel global, în primul rând datorită Black Friday, precum și vânzărilor generate în perioada sărbătorilor. În acest context, performanța bună din S2 2021 a ajutat Compania să recupereze o parte din pierderea generată în prima jumătate a anului ca urmare a investițiilor semnificative în platforma 2Performant, creșterea echipei precum și investițiile în inițiative de creștere. Valoarea totală a investițiilor realizate de 2Performant în 2021 a fost de 2,5 milioane de lei, din care 1 milion a fost investit în proiecte de creștere pe produsul de marketing afiliat în România, peste 0,7 milioane de lei pentru extinderea în afara României și mai mult de 0,7 milioane de lei pentru proiectul Big Bear de atribuire a conversiilor în platformă.

Așa cum a fost estimat atât în memorandumul de listare, cât și în prospectul pentru majorarea capitalului social, 2Performant a înregistrat o pierdere la finalul lui 2021. Așa cum este precizat în documentele respective, 2021 și 2022 sunt cei doi ani de activitate investițională intensă pentru 2Performant care se vor traduce printr-o cifră de afaceri mai mare, dar fără a ajunge la profitabilitate, pe fondul cheltuielilor legate de proiectele de expansiune și creștere, dezvoltarea platformei precum și de extinderea echipei.

## ANALIZĂ P&L

Veniturile din exploatare ale 2Performant Network au crescut cu 27% în 2021 față de 2020, ajungând la 27,3 milioane lei. Cifra de afaceri a fost de 25,7 milioane de lei, tot o creștere de 27% față de 2020. Din această sumă, performanța realizată în 2021 în România a contribuit cu 89% la cifra de afaceri, în timp ce 11% din cifra de afaceri a fost generată pe piața externă – similar cu ponderile înregistrate în 2020. În ceea ce privește diferențierea pe produse, marketingul afiliat a generat 25,5 milioane de lei în cifra de afaceri, o creștere de 28% față de 2020, în timp ce influencer marketing a generat 0,3 milioane de lei, o scădere cu 38% față de 2020. Această evoluție este o consecință a deciziei strategice a managementului Companiei de a se concentra, în 2021 și în anii următori, exclusiv pe produsul de marketing afiliat, în detrimentul produsului de influencer marketing. Cu toate ca veniturile din influencer marketing au fost mai jos față de estimarea inițială, veniturile din marketing afiliat au compensat scăderea și în plus au dus la o ușoară creștere a cifrei de afaceri față de bugetul pe 2021, cu 1%. 2Performant a încheiat anul, din punct de vedere al profitabilității, cu o pierdere mai mică cu 5% față de estimări.

LdB	2020	2021 BUGETAT	2021 REALIZAT	%Δ 2021R/ 2020
Affiliate Mkt	19.837.615	24.572.063	25.484.845	28%
Influencer Mkt	426.880	1.001.304	263.037	-38%
Alte	17.953	12.000	27.457	53%
<b>CA</b>	<b>20.282.448</b>	<b>25.585.367</b>	<b>25.775.339</b>	<b>27%</b>

Veniturile din producția de imobilizări corporale și necorporale s-au apreciat cu 35%, ajungând la 1,5 milioane lei. Această creștere reprezintă rezultatul valorificării salariilor echipei de dezvoltare. Alte venituri din exploatare au menținut o pondere nesemnificativă în cifra de afaceri totală, având o valoare de 27 mii de lei.

În ceea ce privește cheltuielile, acestea au crescut cu 37%, mai rapid decât veniturile, din cauza valorii investițiilor realizate în cursul anului 2021. În consecință, în 2021 cheltuielile de exploatare s-au ridicat la 27,9 milioane de lei, cea mai mare contribuție la aceste cheltuieli fiind adusă de alte cheltuieli de exploatare, care constau în primul rând în comisioane datorate afiliaților și influencerilor. Aceste costuri au crescut cu 33%, ajungând la 21,8 milioane lei pentru întregul an 2021. Cheltuielile cu personalul s-au ridicat la 5 milioane lei, o creștere cu 54% față de 3,2 milioane lei înregistrate în 2020. Acest aspect a fost determinat de o creștere a numărului de angajați, care a ajuns la 39 în 2021, pentru a susține activitatea celor 2 Business Units create și a extinde capacitatea operațională (business support, affiliate management) și de marketing în vederea creșterii.

Cheltuielile cu materii prime, materiale și energie au scăzut cu 58%, însumând doar 26.000 de lei în 2021, deoarece compania a trecut în întregime la modelul de lucru la distanță. Cheltuielile cu amortizarea și ajustările de valoare au crescut cu 66%, ajungând la 1,2 milioane lei. Creșterea este în conformitate cu politica companiei de amortizare a valorii activului cheie – platforma de tehnologie 2Perfromant.com.

În 2021, veniturile operaționale, respectiv cifra de afaceri fără comisioanele plătite afiliaților, s-au ridicat la 6,9 milioane lei, în creștere cu 26% față de 2020 când compania a înregistrat 5,5 milioane lei venituri operaționale.

Ca urmare a investițiilor realizate pe parcursul anului 2021, 2Performant a încheiat anul 2021 cu un rezultat operațional negativ de -0,7 milioane lei, față de 1 milion lei înregistrat în 2020. Cheltuielile financiare au crescut cu 83%, ajungând la 50 mii de lei, din care cheltuielile cu dobânzile s-au ridicat la 20 mii de lei, iar restul reprezentând variația negativă a cursului valutar. Acest lucru a fost compensat de veniturile financiare care s-au ridicat la 29 mii de lei, în creștere cu 17% față de 2020, ajungând la un rezultat financiar de -30 mii de lei. Rezultatul net a fost o pierdere de 0,7 milioane lei, în scădere cu 185% față de rezultatul pozitiv de 0,8 milioane lei înregistrat pentru întregul an 2020. Cu toate acestea, deoarece veniturile livrate au fost mai mari decât cele bugetate, profitul înregistrat a fost mai bun decât a cel bugetat inițial, deoarece compania a reușit să reducă pierderea. Prin urmare, rezultatele livrate în 2021 au fost mai bune decât cele bugetate inițial, atât în ceea ce privește veniturile din exploatare, cât și rezultatul net.

P&L (lei)	31.12.2020	31.12.2021	%Δ
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>21.385.314</b>	<b>27.258.559</b>	<b>27%</b>
<b>Cheltuieli din exploatare</b>	<b>20.415.504</b>	<b>27.928.661</b>	<b>37%</b>
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>969.810</b>	<b>(670.102)</b>	<b>-169%</b>
EBIT	963.559	(679.644)	-171%
EBT	959.861	(699.939)	-173%
<b>Profit net</b>	<b>818.689</b>	<b>(699.939)</b>	<b>-185%</b>

În ceea ce privește veniturile pe modalitate de plată, pre-paid vs. post-paid, veniturile pre-paid au înregistrat o creștere de 51% în 2021 față de 2020, având un impact pozitiv asupra poziției de numerar a companiei. Veniturile prin metoda de plată post-paid s-a apreciat cu 13% în aceeași perioadă. În consecință, în 2021 veniturile pre-paid au reprezentat 48% din total venituri, o apreciere de 7 puncte procentuale față de 2020.

Piață	Opțiune plată	2020	2021
Intern	Post-paid	10.712.930	11.593.049
	Pre-paid	6.989.009	11.041.581
Exter	Post-paid	1.075.629	1.700.115
	Pre-paid	1.060.048	1.150.100
<b>CA (afiliați)</b>		<b>19.837.615</b>	<b>25.484.845</b>

## ANALIZĂ BILANT

Activele imobilizate au crescut cu 13% și au ajuns la 3,1 milioane de lei, determinate în principal de o creștere cu 12% a activelor necorporale. Imobilizările corporale au continuat să aibă o pondere ne semnificativă în totalul activelor fixe, în valoare de 8 mii de lei. Activele circulante au crescut cu 175%, de la 2,6 la 7,2 milioane lei, determinate de o apreciere cu 585% a numerarului și echivalentelor de numerar, care au ajuns la 4,9 milioane lei. Creșterea numerarului și a echivalentelor de numerar este rezultatul direct al majorării de capital social pe care compania a finalizat-o în august 2021. În 2021, compania utilizat 1,9 milioane de lei din cei 5,3 milioane de lei atrași. Restul capitalului va fi investit în cursul anului 2022.

Creanțele au crescut cu 24% la 2,4 milioane lei, suma avansând în S2 2021. Creșterea în S2 2021 a creanțelor se datorează creșterii semnificative a vânzărilor realizate de Black Friday pe modelul de plată post-paid. Black Friday este perioada în care volumele, precum și valoarea vânzărilor sunt cele mai mari din an. Aceste creanțe vor fi încasate în T1 2022, astfel vor avea un impact pozitiv asupra fluxului de numerar în primul trimestru al acestui an.

Cheltuielile în avans au crescut cu 514 mii lei, ajungând la 0,8 milioane lei. În 2021, 2Performant și-a susținut financiar afiliații de top care au dezvoltat proiecte sustenabile și în conformitate cu tendințele actuale, pentru a le permite acestora să genereze rezultate și mai importante în platformă. Această strategie s-a dovedit un succes pentru 2Performant și a contribuit la creșterea Companiei pe piața din România.

În concordanță cu evoluția de mai sus, activele totale aproape s-au dublat în 2021 față de 2020, ajungând la 11,1 milioane lei.

Pe partea de pasiv, 2Performant a încheiat anul 2021 doar cu datoriile curente, în valoare totală de 2,5 milioane lei, în creștere cu 13% față de anul precedent. La finalul anului 2021, Compania nu a utilizat niciuna dintre liniile sale de credit disponibile, în ciuda faptului că avea la dispoziție o linie de credit IMM Invest de 3,7 milioane lei și 1,2 milioane lei de la ING Bank, care puteau fi utilizate în situații în care exista un deficit de numerar. Datoriile curente prezentate în bilanț includ în primul rând salariile datorate precum și sumele datorate furnizorilor, inclusiv sumele datorate afiliaților pentru facturile emise la sfârșitul anului.

Provizioanele au rămas constante, în valoare de 27 mii de lei, în timp ce veniturile în avans au crescut cu 39%, ajungând la 2 milioane de lei, reprezentând venituri pre-paid, prin urmare, comisioane plătite de advertiseri în avans. Capitalurile proprii au crescut cu 229% ca urmare a majorării cu 488% a capitalului social subscris și vărsat, rezultate din majorarea capitalului social cu aport în numerar, precum și distribuirea de acțiuni gratuite și majorarea cu 738% a primei de emisiune, rezultat al majorării capitalului social cu aport în numerar.

Bilanț (lei)	31.12.2020	31.12.2021	%Δ
Active Imobilizate	2.784.877	3.138.699	13%
Active Circulante	2.628.289	7.232.550	175%
Cheltuieli în avans	252.291	766.905	204%
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>5.665.457</b>	<b>11.138.154</b>	<b>97%</b>
Datorii curente	2.176.321	2.463.083	13%
Provizioane	26.797	26.797	0%
Venituri în avans	1.443.623	2.003.610	39%
Capital propriu	2.018.716	6.644.663	229%
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>5.665.457</b>	<b>11.138.154</b>	<b>97%</b>

Datorită majorării capitalului social cu aport în numerar, indicatorii precum poziția de numerar, lichiditatea precum și nivelul de îndatorare înregistrează valori foarte bune, întrucât până la sfârșitul anului 2021, Compania a realizat doar o parte din investițiile pentru care s-a realizat operațiunea de majorare a capitalului. Desigur, pe măsură ce capitalul atras de la investitori este investit în cursul anului 2022, indicatorii vor reveni la valori mai scăzute, în parametri optimi.

## INDICATORI FINANCIARI

Indicator	Interval Optim	2020	2021
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	1,21	2,94
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	1,21	2,94
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	0,32	1,97
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	2,60	4,52
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0%	0%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	38,4%	22,1%
Datorii / Active	< 1	0,38	0,22

## INDICATORI DE BUSINESS

### Vânzări intermediare

În 2021, 2Performant a intermediat peste 1% din valoarea întregii pieței de eCommerce din România. 3.440 de afiliați au generat prin platforma companiei 1,39 milioane de vânzări în valoare de 73,1 milioane de euro pentru 716 magazine online din 26 de categorii.

Principalii indicatori de business pe care compania îi urmărește, care reflectă fidel evoluția ecosistemului 2Performant și a business-ului au înregistrat o evoluție extrem de bună anul trecut:

- Valoare vânzări intermediare prin 2Performant.com: +44,4%;
- Valoare comisioane din vânzările generate: +36,6%;
- Relații productive, acele colaborări între afiliați și magazine online în care traficul trimis de un afiliat s-a materializat într-un client care a plasat o comandă unui magazin online: +4,9%.

	2020	2021	%Δ
Vânzări intermediare	1,02 mil.	1,39 mil.	36%
Clickuri intermediare	55,8 mil.	68,7 mil.	23%
Valoare vânzări generate (euro fără TVA)	50,6 mil.	73,1 mil.	44%
Valoare comisioane din vânzările generate (euro)	3,4 mil.	4,65 mil.	37%
Valoarea medie a coșului (Average Order Value - AOV) (euro fără TVA)	49,7	52,6	6%
Rată de conversie medie pe 2Performant.com	1,8%	2,0%	+0,2pp

## Creșteri semnificative în S2 2021

A doua jumătate a anului, marcată de cele mai importante evenimente de vânzări din industria comerțului, Black Friday și promoțiile de iarnă, a adus în 2021 creșteri semnificative pentru 2Performant. Compania a reușit să valorifice potențialul acestei perioade, care în mod tradițional este cea mai bună pentru comerțul electronic:

- Valoare vânzări: 45,8 milioane de euro, +63,9% față de S2 2020
- Număr vânzări intermediare: 843.689, +58,6% față de S2 2020
- Relații productive dintre utilizatori: 18.061, +7% față de S2 2020

## Relații active și productive între utilizatorii 2Performant.com

Calitatea relațiilor dintre magazinele online și afiliații din 2Performant.com este parte din misiunea companiei și unul dintre cei mai importanți indicatori ai sănătății și sustenabilității ecosistemului 2Performant.

Pe de o parte, compania urmărește relațiile active, cele în care afiliații au lucrat pentru un advertiser (magazine online), generând trafic pentru acesta. Pe de altă parte, relațiile productive, cele în care afiliații au generat vânzări pentru magazinele online.

În 2021, echipa operațională s-a axat pe generarea și întreținerea de relații de calitate, productive, între utilizatorii 2Performant.com. De asemenea, echipa 2Performant a avut capacitatea de a identifica utilizatorii de top din rețeaua proprie, cei care au capacitatea de a obține rezultate excepționale prin afiliere, și de a-i susține să colaboreze între ei pentru a obține aceste rezultate. Astfel, deși numărul de advertiseri cu programe de afiliere active a fost mai scăzut decât în 2020, numărul relațiilor productive – cu impact în rezultatele financiare – a crescut cu aproape 5%.

	2020	2021	%Δ
<b>RELAȚII ACTIVE</b> în care afiliații au generat trafic pentru magazinele online			
Advertiseri care au primit trafic de la afiliați	1.015	845	-17%
Afiliați care au generat trafic pentru advertiseri	8.720	8.790	+1%
Relații active	92.633	87.464	-6%
<b>RELAȚII PRODUCTIVE</b> în care afiliații au generat vânzări pentru magazinele online			
Advertiseri care au înregistrat vânzări prin 2Performant.com	785	716	-9%
Afiliați care au generat vânzări pentru advertiserii din 2Performant.com	3.445	3.440	0%
Relații productive	23.720	24.884	5%

Dintre advertiserii care au primit trafic prin 2Performant.com, aproape 85% au avut vânzări prin 2Performant.com, cu 7 puncte procentuale mai mult decât în 2020.

## Repartizarea vânzărilor pe categorii

În 2021, 716 magazine online din 26 de categorii de produse, de la Fashion, Cărți, Electronice, Farma, Auto și până la Servicii Financiare au înregistrat vânzări în 2Performant.com.

Din totalul vânzărilor intermediare de 2Performant.com, distribuția pe categorii a fost următoarea:

Fashion – 26,14%	Home & Garden – 5,76%
Books, Movies & Music – 24,33%	Electronics IT&C – 5,75%
Beauty – 10,46%	Babies Kids & Toys – 5,35%
Pharma – 10,21%	Sports & outdoors – 3,10%

Pet supplies – 1,71%

Jewelry – 1,17%

Health & Personal care – 1,56%

Altele – 4,46%

9 categorii de produse au înregistrat fiecare vânzări de peste 2 milioane de euro prin 2Performant.com în 2021, dintre care primele 3 categorii au obținut fiecare vânzări de peste 10 milioane de euro:

- Fashion: 17,7 mil. euro, 160 de advertiseri, printre care FashionDays, Answear, ePantofi, Dyfashion, Otter
- Home & Garden: 12,1 mil. euro, 105 de advertiseri precum NeaKaisa, Vivre, Fornello, SomProduct
- Electronics IT&C: 11,1 mil. euro, 71 de advertiseri, ex. Evomag, Flip, F64, iHunt
- Books, Movies & Music: 9,4 mil. euro, 32 de advertiseri, printre care Elefant, Carturesti, Litera, Libris, LibrariaDelfin, Librex
- Beauty: 5,3 mil. euro, 66 de advertiseri precum Notino, BestValue
- Esteto, Farmec
- Babies Kids & Toys: 3,9 mil. euro, 39 de advertiseri, ex. Nichiduta, Noriel, Ookee, Chicco.ro
- Pharma: 3,5 mil. euro, 14 advertiseri precum Dr. Max, Lensa, Optiblu, Optiplaza
- Sports & outdoors: 2,7 mil. euro, 18 advertiseri printre care Decathlon România și Bulgaria, Hervis, FitLife, Biciclop
- Automotive: 2,2 mil. euro, 22 de advertiseri precum Anvelope-oferte.ro, Anvelope-autobon.ro.

## CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	31.12.2020	31.12.2021	%Δ
<b>Venituri din exploatare, din care:</b>	<b>21.385.314</b>	<b>27.258.559</b>	<b>27%</b>
Cifra de afaceri	20.282.448	25.747.882	27%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	1.095.497	1.483.220	35%
Alte venituri din exploatare	7.369	27.457	273%
<b>Cheltuieli din exploatare, din care:</b>	<b>20.415.504</b>	<b>27.928.661</b>	<b>37%</b>
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	63.407	26.348	-58%
Cheltuieli cu personalul	3.214.686	4.952.146	54%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	704.064	1.168.899	66%
Alte cheltuieli de exploatare	16.433.347	21.781.267	33%
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>969.810</b>	<b>(670.102)</b>	<b>-169%</b>
Venituri financiare	17.458	20.445	17%
Cheltuieli financiare, din care:	27.407	50.282	83%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	3.698	20.295	449%
<b>Rezultat Financiar</b>	<b>(9.950)</b>	<b>(29.837)</b>	<b>-200%</b>
Venituri totale	21.402.772	27.279.004	27%
Cheltuieli totale	20.442.911	27.978.943	37%
EBIT	963.559	(679.644)	-171%
EBT	959.861	(699.939)	-173%
Impozit	141.172	0	-100%
<b>Profit net</b>	<b>818.689</b>	<b>(699.939)</b>	<b>-185%</b>



# BILANȚ

Bilanț (lei)	01.01.2021	31.12.2021	%Δ
<b>Active Imobilizate</b> , din care:	<b>2.784.877</b>	<b>3.138.699</b>	<b>13%</b>
Imobilizări necorporale	2.783.900	3.130.698	12%
Imobilizări corporale	977	8.001	719%
<b>Active Circulante (curente)</b> , din care:	<b>2.628.289</b>	<b>7.232.550</b>	<b>175%</b>
Creanțe	1.921.163	2.387.923	24%
Casa și conturi la bănci	707.126	4.844.627	585%
<b>Cheltuieli în avans</b>	<b>252.291</b>	<b>766.905</b>	<b>204%</b>
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>5.665.457</b>	<b>11.138.154</b>	<b>97%</b>
<b>Datorii Totale</b>	<b>2.176.321</b>	<b>2.463.083</b>	<b>13%</b>
Datorii curente (<1 an)	2.176.321	2.463.083	13%
<b>Provizioane</b>	<b>26.797</b>	<b>26.797</b>	<b>0%</b>
<b>Venituri în avans</b>	<b>1.443.623</b>	<b>2.003.610</b>	<b>39%</b>
<b>Capital propriu, din care:</b>	<b>2.018.716</b>	<b>6.644.663</b>	<b>229%</b>
Capital social	105.443	619.963	488%
<i>Prime de capital</i>	<i>718.673</i>	<i>6.026.009</i>	<i>738%</i>
Rezerve	21.089	21.089	0%
Rezultatul reportat	355.911	677.542	90%
Rezultatul exercițiului	818.689	(699.939)	-185%
Repartizarea profitului	(1.089)	0	-
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>5.665.457</b>	<b>11.138.154</b>	<b>97%</b>

# DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 14 februarie 2022

Subsemnatul Dorin Boerescu, în calitate de Președinte Consiliu de Administrație 2Performant Network S.A. societate cu sediul social în București, Bd Corneliu Coposu 6-8, Unirii View Building, etaj 2 (office) ResCo-working09, sector 3, cod unic de înregistrare 26405652, număr de ordin la Oficiul Registrul Comerțului J40/493/2010, declar pe proprie răspundere, cunoscând dispozițiile art. 326 Noul Cod Penal, cu privire la falsul în declarații, următoarele:

- După cunoștințele mele, rezultatele financiare preliminare pentru perioada financiară încheiată la 31 decembrie 2021, au fost întocmite în conformitate cu standardele contabile aplicabile și oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea contabilă a activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierdere ale companiei;
- Raportul financiar preliminar aferent perioadei 01.01.2021 - 31.12.2021, transmis operatorului pieței de capital - BVB - precum și Autorității de Supraveghere Financiară, prezintă în mod corect și complet informațiile despre companie.

## **Dorin Boerescu**

Președinte Consiliu de Administrație 2Performant Network S.A.



 **PERFORMANT**  
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

