



Raport semestrial

la 30.06.2022

2Performant Network S.A.

companie listată pe piața SMT-AeRO a Bursei de Valori București



CUPRINS

INFORMAȚII EMITENT	3
SCRISOARE DE LA CEO	4
DESPRE 2PERFORMANT	6
MANAGEMENT	7
STRUCTURA ACȚIONARIATULUI	7
EVENIMENTE CHEIE ÎN T2 2022 ȘI DUPĂ ÎNCHEIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE	8
AGEA & AGOA 2PERFORMANT DIN 18.04.2022	8
REZULTATE ACTIVITATE T2 2022	8
ÎNCĂRCAREA ACȚIUNILOR GRATUITE ÎN CONTURILE ACȚIONARILOR	8
MAJORARE DE CAPITAL SOCIAL	8
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	10
ANALIZĂ P&L	11
BILANȚ	12
PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI	13
PERSPECTIVA ANULUI 2022	14
PERSPECTIVA ANULUI 2022	14
RISCURI CHEIE PENTRU S2 2022	14
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	17
BILANȚ	18
DECLARAȚIA CONDUCERII	19

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	Raport semestrial – S1 2022
Conform	Anexa 14 la Regulamentul ASF 5/2018
Data publicării	11.08.2022
Pentru exercițiul financiar	01.01.2022 – 30.06.2022

Informații despre emitent

Nume	2Performant Network S.A.
Cod fiscal	26405652
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/493/2010
Sediu social	6 – 8 Corneliu Coposu Boulevard, Unirii View Building, Floor 2, (office) ResCo-working09, sector 3, Bucuresti

Informații despre valorile mobiliare

Capital subscris și vărsat	1.239.926 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT AeRO Premium
Număr total acțiuni	12.399.260 acțiuni
Simbol	2P

Detalii contact pentru investitori

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

Situațiile financiare intermediare simplificată la 30 iunie 2022 prezentate în paginile următoare sunt **neauditate**.

SCRISOARE DE LA CEO

Dragi acționari,

Suntem încântați să vă prezentăm raportul nostru pentru primele șase luni ale anului 2022, perioadă în care afacerea noastră a crescut într-un ritm mai rapid decât întreaga piață de e-commerce locală.

2022 se anunță a fi un an foarte bun pentru 2Performant, unul în care ne-am adaptat extrem de bine la schimbarea de context și am accelerat creșterea și trecerea pe profit. După cum vă amintiți, la începutul acestui an, am actualizat bugetul pentru 2022, în care am menționat că vom fi profitabili încă din acest an, în loc de 2023. Mă bucur să vă anunț că, în ciuda contextului dificil, politic și economic, menținem acest buget și suntem optimiști în ceea ce privește rezultatul aferent acestui an.

Cel mai bun exemplu în acest sens este faptul că am trecut pe profit în trimestrul 2, iar creșterea înregistrată este peste bugetul planificat și mult peste evoluția industriilor în care suntem activi, în care alți jucători prezintă creșteri mult mai modeste, stagnări sau chiar scăderi față de anul trecut. Aceste rezultate vin, din nou, pe baza unui efort susținut al echipei noastre, care a livrat multiple proiecte în acest trimestru.

Anul acesta reprezintă o perioadă de investiții continue în platforma noastră. Un exemplu concret este avansul important pe care l-am înregistrat în dezvoltarea noului sistem de atribuire - Big Bear - care a început să contribuie din ce în ce mai mult la veniturile și cifra de afaceri obținute, o dată cu lansarea implementării de instalare self-service în platformă și accelerarea adoptării lui în rândul clienților mari, precum Elefant, Answer, Dr.Max, EvoMag, Decathlon, BestValue, Deputat, DyFashion, Cărturești sau NeaKaisa.

La nivelul echipei de Product-Dev avem doi colegi noi care s-au alăturat în echipa de Quality Assurance (QA), iar alți patru colegi noi se vor alătura în a doua parte a anului echipei de software engineering. Această dinamică din echipă reflectă credința noastră că prin dezvoltarea de produs putem duce marketingul digital într-o nouă eră, cea a performanței prin gamificare.

Rezultatele de business generate în urma integrării cu Admitad au încetinit - parțial din cauza problemelor pe care le are acest partener având baza în Ucraina, dar și din afinitatea redusă pe care mulți dintre clienții lor o au cu audiențele afiliaților noștri. Am compensat această încetinire prin rezultatele mult mai bune obținute din integrarea cu Tradedoubler, pe baza creșterilor obținute de ePantofi, Modivo, CCC, Sinsay, Mohito și alți clienți. De asemenea, am repornit câteva colaborări importante, dintre care reamintesc superpantofi.ro, asus.com, nemira.ro și babyneeds.ro și am pornit câteva colaborări solide cu branduri noi care promit foarte mult, precum Springfarma.com, doral.y.ro, george.bcr.ro, loccitane.com sau mi-home.ro.

De partea afiliaților, colaborările pe care le avem cu parteneri bancari generează în continuare vânzări foarte bune pentru magazinele active în 2P - exemple sunt ING Bazar, Revolut, BCR Dateio, la fel și colaborările cu cashback-uri (Bonusway, Cashclub), comparatoare de prețuri, site-uri de cupoane (Cuponeria.ro, Kuplio, Picodi, etc.), parteneri premium Google CSS (Tidy Shopping, Glew Solutions, Kelkoo, etc.), generatori de conținut comercial, agregatoare de produse sau publisheri tradiționali.

Există semne că piața de e-commerce pierde din tracțiunea câștigată în perioada pandemiei, însă, în acest context, observăm cum conceptul nostru de gamificare a colaborărilor din marketing oferă



randamente superioare afiliaților noștri, precum și advertiserilor. Astfel, pe parcursul primei jumătăți a anului, am continuat seria de competiții – precum MarketRing (desfășurată între 4 aprilie și 29 mai) în categoriile Beauty, Fashion, Home&Garden, IT&C, produse pentru copii – care au obținut rezultate foarte bune în vânzări.

Am derulat și competiția Book'n'Roll între 6 iunie și 3 iulie - cu participarea Elefant, Libris, Cărturești, Litera, Cartepedia, Librex, Nemira, Antic ExLibris - concretizată în peste 900 de mii de click-uri și peste 20 de mii de vânzări în mai puțin de o lună.

Am extins și investim în continuare în echipa de business intelligence, care asigură echipei operaționale informații la zi pentru decizii rapide de business, fiind cea care a oferit baza pentru toate competițiile organizate până acum și asigură o mulțime de statistici pentru utilizatorii cei mai activi din 2P.

Toate proiectele de mai sus au contribuit la rezultatele foarte bune, în special din trimestrul al doilea și vreau să mulțumesc echipei care lucrează la foc continuu de la începutul anului și se adaptează la schimbările de context cu o agilitate remarcabilă.

Mulțumită echipei noastre, în primele șase luni am depășit deja 42 de milioane de euro din punct de vedere al vânzărilor generate pentru clienții noștri, ceea ce ne-a crescut convingerea că pe parcursul anului 2022 vom depăși pentru prima oară pragul de 100 de milioane de euro pe acest indicator important, ceea ce ne confirmă poziția ca unul dintre principalii generatori de vânzări pentru comerțul online din România. Astfel, previzionăm că serviciile de marketing afiliat vor avea un rol din ce în ce mai important în cadrul procesului de e-commerce, ceea ce va îmbunătăți și eficientiza promovarea retailerilor în mediul online.

Vă invit să citiți mai multe despre proiectele și realizările cheie în paginile următoare ale acestui raport. În cazul în care aveți întrebări sau sugestii despre această raportare sau pe alte teme, puteți contacta echipa de Investor Relations la investors@2performant.com sau la numărul de telefon **+40 374 996 354**.

Spor la conversii!™ Spor la tranzacții!

Dorin Boerescu

DESPRE 2PERFORMANT

2Performant este o companie de tehnologie care dezvoltă, operează și monetizează propria platformă tehnologică, prin cele două produse: marketing afiliat și influencer marketing.

Modelul de business 2Performant este axat în jurul tehnologiei pe care se bazează platforma 2Performant.com, tehnologie pe care compania o dezvoltă și îmbunătățește, o operează și monetizează prin intermediul celor două produse - marketing afiliat și influencer marketing. Concret, 2Performant pune la dispoziția companiilor și antreprenorilor sau specialiștilor în digital infrastructura tehnologică, cadrul legal și fiscal și know-how-ul pentru a putea colabora în mod eficient, corect și transparent, în beneficiul tuturor părților.

În ultimii ani, diversificarea și creșterea surselor de venit și îmbunătățirea sistemului de tarificare a reprezentat o prioritate pentru companie, fapt care se reflectă în creșterea veniturilor în raport cu creșterea încasărilor. Activitatea talentelor digitale, afiliați și influenceri, în interiorul platformei 2Performant.com, este gratuită, de la crearea unui cont și până la încasarea comisioanelor.

În cazul produsului de marketing afiliat, advertiserii - companiile și brandurile care dezvoltă programe de marketing afiliat în 2Performant.com, plătesc către afiliați un comision calculat ca procent din vânzările generate de aceștia prin platformă, procent care se situează, în general, între 2% și 20% din valoarea vânzărilor generate.

În ceea ce privește sursele de venit 2Performant din marketing afiliat, acestea sunt de trei tipuri:

1. Comision de rețea, calculat ca procent din veniturile obținute de afiliați (între 20% și 40%) și facturat separat către advertiseri. Raportat la vânzările generate prin platformă, comisionul companiei reprezintă aproximativ 2% din vânzări.
2. Abonament pentru utilizarea platformei, care reprezintă o sumă fixă lunară. Există mai multe tipuri de abonamente, în funcție de accesul la funcționalitățile platformei și de nivelul de suport pe care echipa 2Performant îl oferă advertiserului.
3. Suplimentar, advertiserii pot plăti taxe de promovare în rândul afiliaților, pentru a crește vizibilitatea advertiserilor în platformă, la evenimente offline sau în alte situații.

În cazul produsului de influencer marketing, sursele de venit 2Performant includ: taxa de creare de cont, comision din bugetul de influencer marketing (20% în medie) și eventuale taxe pentru managementul campaniei de influencer marketing sau taxe pentru servicii suplimentare precum strategia de campanii cu influenceri, la cererea advertiserului.

Platforma 2Performant permite două modalități de plată pentru companii: pre-pay, în sistem de plată în avans respectiv alimentare continuă a contului, modalitate care înregistrează o creștere semnificativă; și post-pay, cu facturare săptămânală sau lunară. În acest fel, compania are un management eficient al veniturilor și cheltuielilor și al cash flow-ului și o predictibilitate bună a acestora.

2Performant testează de asemenea implementarea unor parteneriate strategice cu jucători internaționali precum rețelele globale de afiliere Admitad sau Tradedoubler. În această situație, 2Performant obține venituri exclusiv din comisionul la vânzare, pe care îl împarte cu rețeaua-partener. Volumele implicate într-un asemenea parteneriat, în centrul căruia se află branduri mari din eCommerce, pot genera venituri considerabile exclusiv din comisionul la vânzare.

Un alt punct forte al modelului de business îl reprezintă varietatea domeniilor de activitate ale advertiserilor din 2Performant.com: Fashion; Cărți, filme și muzică; Produse de înfrumusețare; Electronice; Produse pentru copii; Produse pentru casă și grădină; Articole sportive și pentru activități outdoor; Produse pentru sănătate și îngrijire personală și multe altele. În acest fel, veniturile 2Performant nu sunt direct dependente de un anumit sector de activitate. Această distribuție a clienților 2Performant pe sectoare de activitate aduce stabilitate companiei, în special în perioade în care anumite sectoare sunt afectate în mod deosebit.

MANAGEMENT

Consiliul de Administrație 2Performant este format din trei membri. Membrii Consiliului sunt prezentați mai jos:

Dorin Boerescu, Președinte Consiliu Administrație

Dorin Boerescu este un reprezentant al primei generații de antreprenori și specialiști în digital marketing din România, cu 21 de ani de experiență în digital și tehnologie. Antreprenor în serie, a fondat și condus o serie de companii de advertising, iar din 2009 este acționar semnificativ și CEO al 2Performant, companie pe care a crescut-o de peste 200 de ori în primii 11 ani.

Anda Patzelt, Membru neexecutiv Consiliu de Administrație

Anda Patzelt este avocat cu o experiență de 20 ani, în prezent titular al Cabinetului de Avocatură Anda Patzelt. De-a lungul carierei, a acordat asistență juridică pentru companii în legătură cu chestiuni corporative și comerciale, proiecte de fuziuni și achiziții, dreptul internetului, proprietate intelectuală etc. Este licențiată în drept, deținând o specializare în drept comparat obținută la International Faculty of Comparative Law, Strasbourg.

Iulian Cîrciumaru, Membru independent și neexecutiv

Iulian Cîrciumaru este Managing Partner V7 Capital, Președinte C.A. Holde Agri Invest și membru în Boardul consultativ GapMinder, StayFit Gym și al Ideo Ideis. A lucrat în management consulting pentru Kearney și PwC și este fondator 7card, companie achiziționată de Sodexo. Este investitor pe piața de capital de peste 15 ani, dar și în diverse startup-uri locale. Iulian a studiat economia și administrarea afacerilor la ASE București, Copenhagen Business School, IMD Lausanne.

STRUCTURA ACȚIONARIATULUI

Structura acționariatului companiei la 30.06.2022 arăta după cum urmează:

Acționar	Acțiuni	Procent
Alți acționari	8.304.450	66,9754 %
Dorin Boerescu	4.094.810	33,0246 %
TOTAL	1.054.426	100%

În S1 2022, VERTICAL SEVEN GROUP S.R.L., persoană juridică aflată în strânsă legătură cu Iulian Cîrciumaru, membru în Consiliul de Administrație al Companiei, a achiziționat 28.748 de acțiuni ale Companiei. Tranzacțiile au fost raportate în conformitate cu prevederile legale în vigoare.

EVENIMENTE CHEIE ÎN T2 2022 ȘI DUPĂ ÎNCHEIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

AGEA & AGOA 2PERFORMANT DIN 18.04.2022

În data de 18.04.2022, au avut loc AGEA și AGOA ale 2Performant. În cadrul AGEA, acționarii au aprobat majorarea de capital social al Societății cu suma de 619.963 RON, prin încorporarea a aproximativ 11,68% din primele de emisiune rezultate în urma derulării ofertei publice din perioada 22.06.2021 – 22.07.2021. În plus, acționarii au aprobat majorarea capitalului social în scopul implementării programului Societății de alocare a acțiunilor (de tip „stock option plan”), contractarea de fonduri nerambursabile în valoare totală de 200.000 de euro prin intermediul unui program de digitalizare precum și contractarea a uneia sau mai multor finanțări și/sau facilități de credit în valoare cumulată totală de până la 6.000.000 de lei.

În cadrul AGOA, acționari au aprobat, printre altele, situațiile financiare aferente anului 2021 precum și BVC pentru 2022. Hotărârile sunt disponibile [AICI](#).

REZULTATE ACTIVITATE T2 2022

În perioada cuprinsă între 01.04.2022 și 30.06.2022, platforma 2Performant a fost folosită de 12.281 de utilizatori unici, în creștere cu 62% față de T2 2021. Categoria principală a fost reprezentată de afiliați, care au numărat 11.004 de utilizatori, în creștere cu 72% față de T2 2021. Aceștia au trimis 18,7 milioane de click-uri către magazinele online din platforma 2Performant (+29% vs. T2 2021), concretizate în 393 de mii de vânzări online (+37% vs. T2 2021) în valoare de 21,6 milioane de euro fără TVA (+49% vs. T2 2021). Comisiunile generate au însumat 1,35 milioane de euro, în creștere cu 44% față de perioada similară din 2021.

ÎNCĂRCAREA ACȚIUNILOR GRATUITE ÎN CONTURILE ACȚIONARILOR

La data de 21.06.2022 s-a finalizat operațiunea de majorare a capitalului social și distribuirea acțiunilor gratuite aprobată în AGEA din 18.04.2022, acțiunile gratuite fiind încărcate în conturile de tranzacționare ale acționarilor care dețineau acțiuni 2P la data de 20.06.2022. În urma majorării, capitalul social subscris vărsat 2Performant este 1.239.926 de lei. Acțiunile noi au fost alocate acționarilor 2Performant în proporție 1:1, adică pentru fiecare acțiune deja deținută a fost alocată o acțiune nouă.

MAJORARE DE CAPITAL SOCIAL

Consiliului de Administrație al 2Performant a aprobat, în data de 06.07.2022, o nouă operațiune de majorare a capitalului social al Companiei. Operațiunea de majorare a capitalului social se realizează în conformitate cu hotărârea AGEA din data de 18.04.2022. Majorarea de Capital are drept scop obținerea de fonduri pentru finanțarea activității curente a Companiei, respectiv obținerea de finanțare pentru proiectele în derulare și/sau proiecte noi, precum și implementarea unui program de tip Stock Option Plan.

Conform deciziei Consiliului de Administrație, Compania va emite în operațiunea de majorare a capitalului 1.239.926 de acțiuni noi cu o valoare nominală de 0,1 RON / acțiune. Operațiunea de majorare a capitalului va fi organizată în două etape. Prima etapă o reprezintă subscrierea în baza drepturilor de preferință, iar în a doua se va desfășura plasamentul privat. Calendarul detaliat al operațiunii este prezentat mai jos:

<u>Etapa 1: subscrieri în baza drepturilor de preferință</u>	Calendarul exact va fi publicat printr-un raport curent în urma aprobării prospectului de către ASF
<u>Publicarea raportului despre încheierea Etapei 1</u>	
Etapa 2: plasament privat	

În prima etapă, investitorii vor putea cumpăra acțiuni nou emise pe baza numărului de drepturi de preferință. Pentru a subscrie o nouă acțiune, sunt necesare 10 drepturi de preferință (după caz, cu orice rotunjiri aplicabile conform reglementărilor în vigoare, inclusiv cele elaborate de Depozitarul Central).

Pe lângă drepturile deținute, investitorii vor trebui, de asemenea, să plătească prețul aprobat de Consiliul de Administrație și stabilit în Prospect:

- În timpul primei etape, prețul de subscriere pentru o acțiune nouă va fi de 1,85 RON/acțiune nouă; și
- În timpul celei de-a doua etape, prețul de subscriere va fi stabilit prin decizia Consiliului de Administrație.

Drepturile de preferință cu simbol 2PR03, au fost încărcate în conturile acționarilor în data de 25.07.2022. Conform deciziei Consiliului de Administrație al Companiei, drepturile de preferință nu vor fi tranzacționate.

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

2Performant a înregistrat în S1 2022, 19.300 de utilizatori unici în cadrul platformei proprii, o creștere semnificativă, cu 62% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Cei 19.300 de utilizatori au trimis 39,2 milioane de click-uri către magazinele online din 2Performant, acestea concretizându-se într-un număr total de aproape 801 mii de vânzări online, a căror valoare s-a ridicat la 42 milioane de euro, excluzând TVA și care au generat comisioane de 2,6 milioane de euro, în creștere cu 44% față de primul semestru din 2021.

	S1 2021	S1 2022	%Δ
Utilizatori	11.882	19.300	62,4%
Vânzări intermediare	546.600	800.800	46,5%
Clickuri intermediare	29.800.000	39.200.000	31,5%
Valoare vânzări generate (euro fără TVA)	27.400.000	42.000.000	53,3%
Valoare comisioane din vânzările generate (euro)	1.800.000	2.600.000	44,4%
Valoarea medie a coșului (Average Order Value - AOV) (euro fără TVA)	50,10	52,51	4,8%
Rată de conversie medie pe 2Performant.com	2,0%	2,4%	20,0%

Rata de conversie în S1 2022 a fost de 2,4%, în creștere cu 20% față de aceeași perioadă din 2021, în vreme ce valoarea medie a vânzărilor a crescut cu aproape 5%, ajungând la 52,51 euro, fără TVA. În ceea ce privește randamentul bugetelor de marketing afiliat, acesta rămâne în continuare la un nivel ridicat. În momentul de față, fiecare 1 euro investit de magazine în comisioane aduce vânzări de peste 16 euro. Acest lucru este determinat de eficiența afilierii în general și a 2Performant în mod particular pentru magazinele online.

Principalele categorii de produse vândute în primul semestru din 2022 au fost: Modă, Cărți, Farmaceutice, Beauty, Electronice IT&C, Casă & Grădină, Jucării și Produse pentru copii, sporturi & outdoors, Sănătate & Îngrijire Personală și Provizii pentru animale de companie. Top 10 clienți 2Performant după valoarea comisiunilor în primul semestru au fost: Elefant, Answer, DyFashion, Dr.Max, FashionDays, Somproduct, NeaKaisa, Nichiduta, Carturesti, ePantofi.

Top 10 categorii 2P	Valoare medie comandă (€)	% Δ	Rata de conversie	Venituri la 100 de clickuri (€)	% Δ
Fashion	53,25	7%	1,93%	8,07	-9%
Cărți	28,09	-4%	2,37%	5,29	-16%
Farmaceutice	24,75	0%	3,16%	3,79	-13%
Beauty	38,12	-4%	2,41%	6,76	-18%
Electronice IT&C	141,32	-5%	1,60%	6,95	22%
Casă & Grădină	160,68	-4%	1,21%	11,64	-2%
Jucării și Produse pentru copii	57,44	16%	1,85%	6,12	4%
Sporturi & Outdoors	58,33	0%	1,84%	7,66	-3%
Sănătate & Îngrijire Personală	43,30	1%	2,41%	10,59	-4%
Animale de companie	40,00	2%	3,34%	6,27	-2%

Rezultatele generate de utilizatorii 2Performant sunt actualizate zilnic pe pagina publică <https://2performant.com/statistics/> unde sunt afișate tendințe privind comportamentul de cumpărare online atât la nivel de rețea cât și defalcat pe principalele industrii.

ANALIZĂ P&L

Veniturile din exploatare ale 2Performant Network au crescut cu 56% în primul semestru al anului 2022 comparativ cu S1 2021, ajungând la 17,9 milioane de lei, datorită unui T2 2022 solid și profitabil. Creșterea a fost determinată de o majorare cu 49% a cifrei de afaceri, care a ajuns la 16 milioane de lei în primele șase luni ale anului 2022. Venitul din producția de active fixe corporale și necorporale a crescut cu 129%, ajungând la 1,6 milioane de lei. Această creștere reprezintă un rezultat al valorificării salariilor echipei de dezvoltare și reflectă investițiile continue în platforma 2Performant.com. Alte venituri din exploatare au ajuns la 346 mii de lei. Acest venit se datorează faptului că, în mai 2022, 2Performant a închis solduri mai vechi de 3 ani, ale clienților și furnizorilor, pentru care nu au existat tranzacții în ultimii 3 ani. Aceste operațiuni au condus la o creștere a veniturilor, astfel cum se poate observa la poziția alte venituri din exploatare, dar și cea de costuri (alte cheltuieli de exploatare).

În ceea ce privește cifra de afaceri împărțită pe tip de produs, marketingul afiliat a contribuit aproape în totalitate la această cifră. Produsul a crescut cu 49% ajungând la 16 milioane de lei, pe fondul unei creșteri cu 62% a utilizatorilor unici din platformă. Produsul de influencer marketing a scăzut cu 20% în S1 2022 comparativ cu S1 2021, realizând venituri de 66 mii de lei, ca urmare a deciziei companiei de a nu se mai concentra pe această linie de produs.

LdB	S1 2021	S1 2022	%Δ
Affiliate Mkt	10.703.330	15.953.371	49%
Influencer Mkt	82.410	66.108	-20%
CA	10.785.740	16.019.479	49%

Veniturile operationale (venituri minus comisioanele datorate afiliaților) au crescut cu 34%, ajungând la 4 milioane de lei în S1 2022 față de 3 milioane de lei în S1 2021.

Cheltuielile au ajuns la 18,8 milioane de lei, apreciindu-se cu 49%, mai lent decât veniturile din exploatare. Cea mai mare contribuție a fost adusă de alte cheltuieli de exploatare, care s-au ridicat la 14,6 milioane de lei, în creștere cu 48%. Acest cost reprezintă în primul rând comisioanele datorate afiliaților, care au crescut odată cu extinderea afacerii. În paralel, au fost înregistrate, ca element extraordinar, costuri aferente închiderii conturilor care au fost inactive mai mult de 3 ani, așa cum este descris mai sus. A doua cea mai mare contribuție la costuri a fost reprezentată de cheltuielile de personal, care au crescut cu 70%, ajungând la 3,8 milioane de lei datorită creșterii semnificative a numărului de salariați (de la 31 la 30.06.2021 la 37 la 30.06.2022).

Costurile cu amortizarea au fost mai mici cu 28% în S1 2022 comparativ cu S1 2021 datorită metodei de amortizare utilizată de Companie, acestea fiind de 362 mii de lei. Cheltuielile cu materiile prime, materiale și energie au scăzut cu 80% ajungând la 4 mii de lei, datorită faptului că firma nu mai are sediu fizic și toți angajații lucrează de la distanță, fiind astfel eliminate orice costuri legate de energie.

Comparativ cu anul 2021 și cu sezonabilitatea obișnuită a companiei, în T2 2022, 2Performant a încheiat trimestrul profitabil, înregistrând un profit net de 152 mii de lei. Acest lucru a contribuit la reducerea pierderii din primul trimestru și a confirmat țintele bugetare ale companiei pentru 2022, ce au în vedere încheierea anului pe profit (cu un an înaintea obiectivului inițial, așa cum a fost comunicat în prospectul de listare). Prin urmare, la sfârșitul S1 2022, 2Performant a înregistrat un rezultat din exploatare îmbunătățit cu 27%, de -825 mii de lei. Cu un rezultat financiar negativ de 44 mii de lei, rezultatul net a fost reprezentat de o pierdere de 870 mii de lei, cu 25% mai puțin decât în S1 2021, și sub estimările din buget.

P&L (lei)	30/06/2021	30/06/2022	%Δ
Venituri din exploatare	11.472.861	17.930.370	56%
Cheltuieli din exploatare	12.609.865	18.755.674	49%
Rezultat din exploatare	(1.137.004)	(825.304)	27%
EBT	(1.157.251)	(869.681)	25%
EBIT	(1.145.886)	(850.834)	26%
EBITDA	(635.702)	(463.082)	27%
Profit Brut	(1.157.251)	(869.681)	25%
Profit net	(1.157.251)	(869.681)	25%

În ceea ce privește veniturile după modalitatea de plată, pre-paid vs. postpaid, veniturile prepaid au înregistrat o creștere de 37% ajungând la 7,2 milioane de lei, având un impact pozitiv semnificativ asupra poziției de numerar a companiei, ce a dus la creșterea lichidității companiei. Veniturile postpaid au crescut cu 61%, ajungând la 8,8 milioane lei. Ponderea veniturilor generate în străinătate a crescut cu 2 pp, de la 11% în S1 2021, la 13% în S1 2022.

Piață	Opțiune plată	S1 2021	S1 2022
Intern	Post-paid	4.891.861	7.431.673
	Pre-paid	4.638.821	6.506.248
Extern	Post-paid	574.923	1.368.177
	Pre-paid	597.725	647.274
CA		10.703.330	15.953.371

P&L BUGETAT VS REALIZAT ÎN S1 2022

Față de bugetul pe 2022 aprobat în AGA anuală, compania a înregistrat o cifră de afaceri cu 7% mai mare, datorită altor venituri, în valoare de 346 mii de lei, și o pierdere cu 53% mai mică decât cea estimată. Cu toate acestea, este important de subliniat că nu toate aceste costuri au fost economisite, ci parte dintre ele au fost transferate pentru S2 2022 și, prin urmare, vor fi vizibile în următoarele rapoarte.

Contul de profit și pierdere (lei)	S1 2022 Bugetat	S1 2022 Realizat	%Δ R/B
Cifra de afaceri	14.952.766	16.019.479	7%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	1.687.300	1.564.864	-7%
Alte venituri	0	346.027	-
Cheltuieli de exploatare	18.482.510	18.755.674	1%
Rezultat operațional	(1.842.444)	(825.304)	55%
Rezultat financiar	0	(44.377)	-
Rezultat brut	(1.842.444)	(869.681)	53%
Rezultat net	(1.842.444)	(869.681)	53%

BILANȚ

Activele totale ale 2Performant au crescut cu 1% în 2022. Imobilizările au crescut cu 40% de la începutul anului și au ajuns la 4,4 milioane de lei, avansul fiind determinat în principal de o creștere cu 39% a imobilizărilor necorporale. Imobilizările corporale au continuat să aibă o pondere nesemnificativă în totalul mijloacelor fixe, în valoare de 34 mii de lei.

Activele circulante au scăzut cu 8% în 2022, ajungând la 6,6 milioane de lei, datorită scăderii cu 8% a creanțelor și cu 9% a casei și conturilor la bănci. În ceea ce privește poziția de numerar, în T1 2022, compania a investit 801 mii de lei, iar în T2 2022 investițiile au fost de 870 mii de lei. Totodată, poziția de numerar a scăzut cu doar 427 mii de lei. Poziția de numerar este solidă, în principal în urma creșterii cifrei de afaceri, a închiderii T2 2022 cu profit și a înregistrării unei pierderi sub așteptări în S1 2022. Creanțele au scăzut cu 8% datorită sezonității – la sfârșitul anului, compania facturează vânzările realizate în perioadele de Black Friday și Crăciun, care sunt apoi încasate în T1 al anului următor. Cheltuielile plătite în avans au scăzut cu 72% de la începutul anului, ajungând la 217 mii de lei.

În ceea ce privește datoriile, Compania nu avea nicio datorie pe termen lung. Datoriile curente au crescut cu 51%, ajungând la 3,7 milioane lei. Creșterea a fost naturală și este determinată de creșterea cheltuielilor de personal, de angajare și a cifrei de afaceri, aceasta reflectând impozitele datorate la 30 iunie 2022.

Provizioanele au fost șterse în T2 2022, și înregistrate ca pierderi. Acest lucru se datorează faptului că, în mai 2022, Compania a închis solduri la clienți și furnizori mai vechi de 3 ani, pentru care nu au existat tranzacții în ultimii 3 ani. Veniturile în avans au scăzut cu 16%, ajungând la 1,7 milioane de lei, reprezentând venituri prepaid, acestea fiind comisioanele plătite de advertiseri în avans. Motivul scăderii este același ca și în cazul veniturilor postpaid – aceste valori au fost în mod firesc mai mari la sfârșitul anului 2021 datorită sezonității afacerii și vânzărilor mari înregistrate în perioada noiembrie-decembrie 2021.

Capitalurile proprii au scăzut cu 12% ca urmare a rezultatului negativ. Pe altă parte, în urma majorării capitalului social și distribuirea de acțiuni gratuite, a avut loc un transfer în valoare de aproximativ 620 mii de lei de la prime de capital, la capital social.

Bilanț (lei)	01/01/2022	30/06/2022	%Δ
Active Imobilizate	3.138.699	4.382.308	40%
Active Circulante	7.232.550	6.621.143	-8%
Cheltuieli în avans	766.905	217.185	-72%
TOTAL ACTIV	11.138.154	11.220.636	1%
Datorii totale	2.463.083	3.709.583	51%
Provizioane	26.797	0	-100%
Venituri în avans	2.003.610	1.689.373	-16%
Capital propriu	6.644.663	5.821.680	-12%
TOTAL PASIV	11.138.154	11.220.636	1%

PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc	OPTIM	S1 2021	S1 2022
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	0,75	1,78
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	0,75	1,78
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	0,28	1,19
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	1,75	3,02
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0%	0%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	57,24%	33,06%
Datorii / Active	< 1	0,57	0,33

PERSPECTIVA ANULUI 2022

PERSPECTIVA ANULUI 2022

În data de 18.03.2022, 2Performant a informat piața despre disponibilitatea Bugetului de Venituri și Cheltuieli pentru anul fiscal 2022. Bugetul a fost ulterior aprobat de Adunarea Generală Ordinară anuală a Acționarilor, care a avut loc în data de 18.04.2022.

Bugetul pentru 2022 diferă semnificativ față de bugetul care a fost publicat anterior în memorandumul de listare a acțiunilor pe piața AeRO din noiembrie 2020, precum și în prospectul operațiunii de majorare a capitalului social din mai 2021. Mai precis, 2Performant și-a revizuit cheltuielile în vederea reducerii costurilor pentru a genera profit net, comparativ cu pierderea estimată anterior. De asemenea cifra de afaceri pentru anul 2022 este cu 7% mai mare comparativ cu cifra de afaceri prezentată inițial în memorandumul de listare.

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	2021	BVC 2022	%
Cifra de afaceri	25.747.882	34.866.925	35%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	1.483.220	3.773.648	154%
Cheltuieli de exploatare	(27.928.661)	(38.289.157)	37%
EBITDA	489.256	1.341.372	174%
Rezultat operațional	(670.102)	351.416	152%
Rezultat financiar	(29.837)	(30.000)	1%
Rezultat brut	(699.939)	321.416	146%
Rezultat net	(699.939)	269.989	139%

Primul semestru al anului 2022 a depășit estimările inițiale, însă din cauza incertitudinilor economice precum și a războiului din Ucraina, conducerea păstrează o atitudine prudent optimistă. În consecință, pentru întregul an 2022, conducerea menține bugetul pe anul 2022, astfel cum acesta a fost aprobat de AGOA din 18.04.2022.

Conducerea dorește să profite de această oportunitate pentru a sublinia faptul că industria de e-commerce are o anumită dinamică, lucru confirmat de rezultatele istorice. T4 este, în general, cel mai puternic, în primul rând datorită Black Friday, cel mai mare eveniment de e-commerce din România. Astfel, conducerea se așteaptă ca rezultatele obținute în semestrul I, împreună cu cele așteptate pentru semestrul II, să conducă la atingerea obiectivelor pentru întreg anul 2022, inclusiv creșterea EBITDA față de rezultatul din 2021.

RISURI CHEIE PENTRU S2 2022

Cele mai semnificative riscuri legate de activitatea 2Performant Network pentru a doua jumătate a anului sunt prezentate mai jos. Cu toate acestea, riscurile prezentate în această secțiune nu includ toate acele riscuri asociate activității emitentului. Per total, pot exista alți factori de risc și incertitudini pe care compania nu le cunoaște în momentul redactării acestui document și care pot modifica rezultatele efective ale emitentului, condițiile financiare, performanța și performanța în viitor și pot duce la o scădere a prețului acțiunii companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să efectueze verificările prealabile necesare pentru a-și elabora propria evaluare a oportunității de investiție.

Riscuri legate de produse și servicii

Particularitatea acestui risc derivă din sistemul de funcționare al platformei 2Performant.com și constă în survenirea unor probleme tehnice, cu efecte asupra desfășurării activității operaționale a companiei. Impactul acestui risc este evaluat de către companie la un nivel redus, cu efecte în rândul colaboratorilor, iar soluția identificată de 2Performant constă în investiții succesive în tehnologia operată și celeritate în intervenții de remediere.

Procesarea informațiilor într-o bază de date constituie un factor decisiv în procesul de fidelizare a comunității, iar orice factor care ar putea periclita sistemul centralizator de date poate constitui un risc inerent activității companiei, cu efecte directe asupra serviciilor oferite utilizatorilor platformei. Crearea automată de copii pentru datele stocate este o procedură menită a amortiza impactul acestui risc.

Activitatea platformei poate fi compromisă de accesul neautorizat, prin atacuri cibernetice, erori sau omisiuni, cu impact asupra companiei și utilizatorilor. Reducerea acestui risc este asigurată prin intermediul polițelor de asigurare și a colaborărilor cu firme de IT ancorate în securizarea accesului la informații confidențiale.

Riscul privind angajații/personalul cheie

Atragerea, păstrarea și motivarea personalului calificat este un activ important pentru sistemul de cercetare-dezvoltare-inovare al companiei, vector de competitivitate și dezvoltare continuă a afacerii companiei.

În contextul dezvoltării industriei IT, nivelul de abordare a forței de muncă și-a intensificat competitivitatea, intervenind riscul de pierdere a angajaților cheie. Stabilitatea platformei și, prin consecință, nivelul de performanță al activității companiei depinde, în mare măsură, de existența unei echipe tehnice specializate. Prin urmare, modificările survenite în arhitectura organizatorică a resursei umane poate genera efecte negative asupra activității 2Performant.

Pentru a asigura absorbția și retenția personalului experimentat și cu potențial, compania a implementat un sistem de remunerare motivant, asigură flexibilitate în programul de muncă, acces la cursuri, training-uri și workshop-uri de dezvoltare. De asemenea, 2Performant va derula un program de stimulare a angajaților de tip Stock Option Plan, foarte popular în economiile avansate și cu precădere între companiile de tehnologie.

Riscuri de natură operațională: asigurarea stabilității sistemelor

Mecanismul de funcționare a platformei 2Performant.com se subordonează principiului continuității, asigurând accesibilitate în orice moment, iar orice întrerupere în activitatea de funcționare generează efecte nefavorabile asupra rezultatelor. Din perspectiva obiectivului de creștere a numărului de clienți și a tranzacțiilor active în platformă, este primordial ca toate componentele platformei, atât externe cât și interne, să funcționeze corespunzător. Există riscul ca arhitectura curentă să nu încorporeze redundanța, capacitatea și agilitatea necesare la nivelul tuturor dispozitivele utilizate de către companie, pentru a putea susține dezvoltarea sustenabilă a afacerii.

2Performant previne apariția unui astfel de risc prin investiții constante în mentenanța serverelor, în adoptarea de tehnologii noi, în îmbunătățirea arhitecturii sistemelor, și respectiv, prin ajustarea resurselor în raport cu expansiunea ecosistemului deservit. În egală măsură, monitorizarea performanței și scalării, precum și celeritatea în revizuirea tehnică sunt factori care subscriu principiului prudenței asumat de companie.

Riscuri de natură operațională: atribuirea conversiilor

Rentabilitatea platformei de marketing afiliat depinde de capacitatea tehnologiei 2Performant de a atribui corect și exhaustiv conversiile generate de către afiliați. De asemenea, modul în care această tehnologie este integrată în sistemele tehnice ale clienților este un factor decisiv în măsurarea corectă a traficului și conversiilor, și în alocarea comisioanelor afiliaților și companiei.

În contextul creșterii preocupărilor pentru siguranța datelor personale și pentru acordarea explicită de către utilizatori, către companii, a dreptului de a stoca informații despre activitatea lor, există riscul inactivității, totale sau parțiale, a tehnologiei utilizate de companie ca urmare a intensificării restricțiilor impuse de producătorii de navigatoare sau de sistemele de operare.

Există o tendință de migrare a eCommerce-ului din browser către alte medii, precum telefoane mobile, prin diverse aplicații. Astfel, este necesară adaptarea tehnologiei curente pentru a permite înregistrarea conversiilor din aceste medii, și implicit adaptarea la produsele și necesitățile specifice acestor medii, aspect care solicită un efort investițional semnificativ. De asemenea, riscul de neasimilare promptă a modificărilor operate la nivelul tehnologiei de către clienți este inerent activității 2Performant, cu efecte asupra nivelului reputațional.

2Performant asigură minimizarea acestui risc prin upgrade-ul de platformă pentru atribuirea conversiilor dezvoltat de echipa internă de programatori, upgrade menționat anterior, de asemenea prin acțiuni de optimizare a procesului de atribuire a conversiilor și prin scrutarea condițiilor de interacțiune a sistemelor de operare cu tehnologia de tracking a platformei.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor

Prognozele financiare pornesc de la premisa îndeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Compania își propune să emită periodic prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiar pentru a oferi potențialilor investitori și pieței de capital o imagine fidelă și completă asupra situației actuale și a planurilor de viitor avute în vedere de companie, precum și rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative între datele prognozate și rezultatele efective obținute. Prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale, iar politica privind prognozele este publicată pe site-ul companiei **AICI**. Prognozele sunt realizate într-o manieră prudentă, însă există riscul de neîndeplinire al acestora, prin urmare, datele ce urmează a fi raportate de companie pot fi semnificativ diferite de cele prognozate sau estimate, ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți anterior sau al căror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat.

Alte riscuri

Investitorii ar trebui să ia în considerare faptul că riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care compania are cunoștință la momentul redactării acestui raport. Totuși, riscurile prezentate în această secțiune nu includ în mod obligatoriu toate acele riscuri asociate activității emitentului, iar compania nu poate garanta faptul că aceasta cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista și alți factori de risc și incertitudini de care compania nu are cunoștință la momentul redactării raportului și care pot modifica în viitor rezultatele efective, condițiile financiare, performanțele și 31 realizările emitentului și pot conduce la o scădere a prețului acțiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să întreprindă verificări prealabile necesare în vederea întocmirii propriei evaluări a oportunității investiției.

În primul semestru al anului 2022 nu au existat noi procese, nici actualizări sau procese în desfășurare, așa cum a fost comunicat anterior de companie.

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	30/06/2021	30/06/2022	%Δ 2022/2021
Venituri din exploatare, din care:	11.472.861	17.930.370	56%
Cifra de afaceri	10.785.740	16.019.479	49%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	683.713	1.564.864	129%
Alte venituri din exploatare	3.408	346.027	10053%
Cheltuieli din exploatare, din care:	12.609.865	18.755.674	49%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	18.069	3.596	-80%
Cheltuieli cu personalul	2.248.412	3.811.966	70%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	501.302	362.222	-28%
Alte cheltuieli de exploatare	9.842.082	14.577.890	48%
Rezultat din exploatare	(1.137.004)	(825.304)	27%
Venituri financiare	4.783	18.947	296%
Cheltuieli financiare, din care:	25.030	63.324	153%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	11.365	18.847	66%
Rezultat Financiar	(20.247)	(44.377)	-119%
Venituri totale	11.477.644	17.949.317	56%
Cheltuieli totale	12.634.895	18.818.998	49%
EBT	(1.157.251)	(869.681)	25%
EBIT	(1.145.886)	(850.834)	26%
EBITDA	(635.702)	(463.082)	27%
Profit Brut	(1.157.251)	(869.681)	25%
Profit net	(1.157.251)	(869.681)	25%

BILANȚ

Bilanț (lei)	01/01/2022	30/06/2022	%Δ 2022/2021
Active Imobilizate , din care:	3.138.699	4.382.308	40%
Imobilizări necorporale	3.130.698	4.348.729	39%
Imobilizări corporale	8.001	33.579	320%
Active Circulante (curente) , din care:	7.232.550	6.621.143	-8%
Creanțe	2.387.923	2.203.922	-8%
Casa și conturi la bănci	4.844.627	4.417.221	-9%
Cheltuieli în avans	766.905	217.185	-72%
TOTAL ACTIV	11.138.154	11.220.636	1%
Datorii Totale	2.463.083	3.709.583	51%
Datorii curente (<1 an)	2.463.083	3.709.583	51%
Provizioane	26.797	0	-100%
Venituri în avans	2.003.610	1.689.373	-16%
Capital propriu, din care:	6.644.663	5.821.680	-12%
Capital social	619.963	1.286.623	108%
<i>Prime de capital</i>	6.026.009	5.406.046	-10%
Rezerve	21.089	21.089	0%
Rezultatul reportat	677.542	(22.397)	-103%
Rezultatul exercițiului	(699.939)	(869.681)	-24%
TOTAL PASIV	11.138.154	11.220.636	1%

DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 11 august 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 pentru perioada de șase luni încheiată la 30 iunie 2022 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 semestrial aferent perioadei 01.01.2022 - 30.06.2022, 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

