

# Raport trimestrial

la 31.03.2023

**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	6
EVENIMENTE CHEIE ÎN T1 2023	8
EVENIMENTE DE GUVERNANȚĂ	8
EVENIMENTE DE BUSINESS	9
DISCOVERY ÎN CADRUL PLATFORMEI	10
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	11
ANALIZĂ P&L	12
P&L BUGETAT VS LIVRAT T1 2023	15
ANALIZĂ BILANȚ	15
INDICATORI FINANCIARI	16
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 trimestrial – T1 2023
Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 – 31.03.2023
Data publicării	25.05.2023

## 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

## Informații despre valorile mobiliare

Capital subscris și vărsat	1.303.304,30 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT AeRO Premium
Număr total acțiuni	13.033.043
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 31 martie 2023 prezentate în paginile următoare sunt **neauditate**.

# SCRISOARE DE LA CEO

Stimați acționari,

Am început 2023 cu un momentum puternic, după un 2022 de succes, și mă bucur să vă spun că ne-am atins toate obiectivele operaționale, financiare și de dezvoltare ale platformei tehnologice 2Performant.com pe care ni le-am propus la începutul anului.

Rezum bornele atinse în primul trimestru, detalii despre acestea fiind disponibile în cuprinsul acestui raport:

Am pregătit și anunțat **creșterea valorii abonamentelor** magazinelor la nivelul întregului portofoliu (cu efect de la 1 aprilie), **introducerea unui cost operațional** minimal la retragerile operate de afiliați, **calcularea de comisioane suplimentare** pentru magazinele care nu au instalat complet sistemul de tracking (de la 1 mai), **toate cu impact pozitiv** în veniturile noastre din 2023 și pe termen lung.

**Echipa operațională a obținut rezultate remarcabile în creșterea calității ecosistemului**, iar acest lucru se vede în numeroși indicatori - adopția de Direct Debit și de Big Bear, numărul de vânzări generate în medie de un afiliat, venitul mediu per client nou lansat, acestea fiind doar câteva exemple. Toți indicatorii relevanți au crescut cu cifre consistente, fiind detaliați pe parcursul acestui raport, și având un impact consistent în veniturile noastre și ale partenerilor.

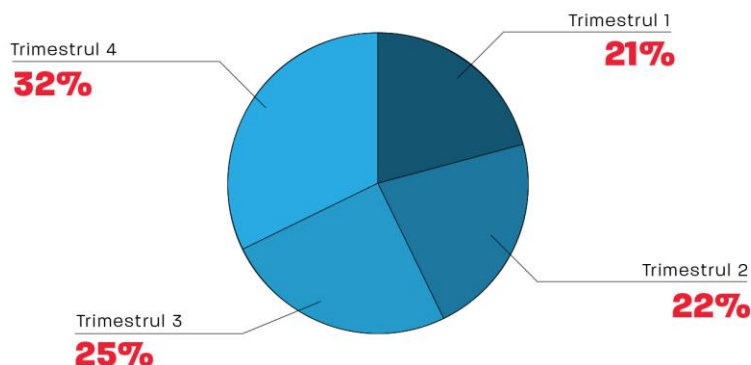
**Din punct de vedere financiar**, mă bucur să vă spun că am avut o **creștere de 25% a cifrei de afaceri** în primul trimestru, ușor peste proiecțiile noastre de la începutul anului. Vă reamintesc că ținta noastră pentru 2023 este de creștere de 39% pe acest indicator și suntem încrezători că o vom atinge.

Este important să subliniez că **toate rezultatele noastre financiare trimestriale trebuie interpretate prin sezonalitatea puternică** pe care o are activitatea noastră, în care trimestrul 4 are cel mai mare impact din punct de vedere atât al cifrei de afaceri, cât și al veniturilor operaționale și, implicit, al profitului. Concret, distribuția pe trimestre a veniturilor și cifrei de afaceri 2Performant pe 2023, conform bugetului, este următoarea:



**2 PERFORMANT**  
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

**PONDEREA VENITURILOR  
PE TRIMESTRE**



În acest context, **EBITDA normalizată** din primul trimestru (fără impactul operațiunii de SOP derulate în acest trimestru) a avut o **creștere de 68%** față de anul trecut.

Pentru tot exercițiul financiar 2023 ne menținem **proiecția de creștere a EBITDA cu 99%**, până la 2,62 milioane de lei. Acesta este și indicatorul pe care avem focus, în contextul în care menținem un ritm de creștere peste media pieței, simultan cu investițiile pe care le derulăm pentru creșterea companiei pe termen lung.

Sezonalitatea trimestrială se păstrează și din punct de vedere al profitului/pierderii, astfel **am încheiat primul trimestru cu un rezultat de -1,47 milioane lei**, conform bugetului asumat. Profitul brut normalizat (din care am exclus cheltuiala non-cash datorată implementării SOP) a fost de -683 de mii de lei, un rezultat cu 33% mai bun decât T1 2022. Ținta 2Performant pentru profitul brut pe 2023 este de 1,03 milioane de lei, pe care o menținem.

**Întreg business-ul 2Performant se bazează pe platforma proprie**, pe care echipa tehnică o menține și o dezvoltă. Mă bucur să vă spun că față de 9 oameni, cât număra echipa de produs în T1 anul trecut, în primul trimestru din 2023 am ajuns la 15 membri - deși totalul colegilor din 2Performant a crescut doar cu 3. Asta ne permite gestionarea mai multor proiecte complexe în paralel și o viteză mult mai mare de dezvoltare, un aspect esențial în creșterea accelerată pe care o estimăm în următorii ani.

Pe lângă optimizările modelului de business menționate la început, bazate integral pe dezvoltări tehnologice, am lansat funcționalități precum **sistemul de rating** al utilizatorilor 2Performant și **funcția de căutare în Business League** - care au început deja să contribuie la relevanța colaborărilor automatizate de platforma noastră, ceea ce se vede în cifrele generale și ne permit să scalăm cu efort operațional din ce în ce mai mic. Simultan, **optimizăm și simplificăm infrastructura tehnică** - anul trecut aceasta gestionând peste 100.000 de relații de colaborare între magazinele online și afiliații activi în 2Performant - și care va fi astfel pregătită pentru volume semnificativ mai mari.

Mă bucur să vă anunț că la începutul lunii octombrie vom organiza **2Performant 2025 - Investors Day**, în cadrul căruia vom comunica planurile actualizate ale companiei pentru 2024 și 2025 și veți avea ocazia să interacționați cu membrii managementului 2Performant, ai Consiliului de Administrație și board-ului de advisori, precum și cu investitori de calibru și parteneri alături de care construim viitorul 2Performant. Vom anunța în curând detaliile evenimentului și modalitățile de înscriere.

Vă invit să citiți raportul în integralitatea lui - colegii mei au depus toate eforturile pentru a surprinde în detaliu activitatea noastră, sunt sigur că vă poate ajuta să înțelegeți mai bine atât evoluția curentă 2Performant, dar și potențialul de creștere din următorii ani.

Dacă 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**. 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**  
**CEO 2Performant.com**

# DESPRE 2PERFORMANT

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 sharing economy.

Cu o viziune unică la nivel global despre gamificarea colaborărilor din marketing, bazată pe performanță și transparență, compania a intermediat în 14 ani de activitate, prin platforma sa tehnologică 2Performant.com, peste 9,9 milioane de vânzări online în valoare de 456 de milioane de euro, prin mai mult de 623 milioane de click-uri, pentru câteva mii de magazine online din România și din regiune, din peste 30 de industrii. Conform datelor companiei, 2Performant este cea mai mare sursă locală de trafic pentru magazinele online din România, aducând lunar peste 8 milioane de click-uri pentru clienții din portofoliu.

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 produsului – marketing afiliat. 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.

Inovarea și atitudinea de first-mover sunt în ADN-ul companiei și al brand-ului 2Performant Network S.A. și reprezintă unele dintre ingredientele care au condus la creșterea accelerată a companiei din ultimii ani. Așadar, este esențial pentru 2Performant să urmărească și să monitorizeze în permanență tendințele din piețele relevante, să identifice și să valorifice oportunitățile majore care pot genera valoare pe termen mediu și lung.

În 2022, 2Performant a lansat prima competiție de marketing descentralizat din lume - Business League - bazată pe colaborări directe dintre magazine online și talentele digitale din marketing - colaborări facilitate și automatizate de platforma 2Performant, având drept criteriu numărul de vânzări generate. În sezonul pilot al competiției, derulat pe parcursul a 16 săptămâni, afiliații și magazinele participante au generat 29,4 milioane de click-uri și peste 715.000 de vânzări online.

În ultimii ani, diversificarea și creșterea surselor de venit și îmbunătățirea sistemului de tarificare au reprezentat o prioritate pentru companie, fapt care se reflectă în creșterea veniturilor în raport cu creșterea încasărilor.

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.

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.

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.

# EVENIMENTE CHEIE ÎN T1 2023

## EVENIMENTE DE GUVERNANȚĂ

### AGOA 2PERFORMANT DIN 30.01.2023

În data de 30.01.2023, a avut loc AGOA 2Performant. În cadrul Adunării, acționarii au aprobat componența Consiliului de Administrație al Companiei, care este format din Dorin-Cristian Boerescu, Anda-Irina Patzelt și Iulian-Florentin Cîrciumaru. Durata mandatului celor trei membri a fost, inițial, de doi ani, până la data de 30.01.2025. În cadrul AGOA din 24.04.2023, durata mandatului membrilor Consiliului de Administrație a fost prelungită pentru o durată de patru ani, astfel că mandatele acestora urmează să expire în data de 30.01.2027.

### NUMIREA PREȘEDINTELUI CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE

Consiliul de Administrație a hotărât, în data de 31.01.2023, numirea lui Dorin-Cristian Boerescu în funcția de Președinte al Consiliului de Administrație al 2Performant. Durata mandatului de Președinte al Consiliului de Administrație a fost, inițial, de doi ani, până la data de 30.01.2025. În data de 28.04.2023, Consiliul de Administrație al 2Performant a hotărât prelungirea mandatului lui Dorin-Cristian Boerescu în funcția de Președinte al Consiliului de Administrație până la data de 30.01.2027.

### MAJORARE DE CAPITAL SOCIAL

Consiliul 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 a fost realizată în conformitate cu hotărârea AGEA din data de 18.04.2022. Majorarea de Capital a avut drept scop principal implementarea unui program de tip Stock Option Plan, vizând și obținerea de fonduri pentru finanțarea activității curente a Companiei, respectiv obținerea de finanțare pentru proiectele în derulare și/sau proiecte noi.

În data de 02.02.2023, Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF) a aprobat Prospectul pentru majorarea capitalului social cu aport în numerar. Pe 10 martie 2023, s-a încheiat etapa 1 a operațiunii de majorare a capitalului social, în cadrul căreia investitorii au subscris un total de 170.530 acțiuni din 1.239.926 acțiuni disponibile, reprezentând 13,75% din emisiunea totală. În etapa 2 a operațiunii de majorare a capitalului social, finalizată la 20 martie 2023, au fost emise 463.253 de acțiuni noi nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON fiecare și o valoare nominală totală de 46.325,3 RON ca urmare a operațiunii de conversie a creanțelor certe, lichide și exigibile ale beneficiarilor SOP.

Capitalul social al Companiei a fost astfel majorat de la valoarea nominală de 1.239.926 RON până la valoarea nominală de 1.303.304,3 RON, prin emiterea unui număr de 633.783 acțiuni noi nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON și o valoare nominală totală de 63.378,3 RON.

În data de 31.03.2023, majorarea capitalului social a 2Performant a fost înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul București (ORCB). În data de 07.04.2023, 2Performant a anunțat primirea din partea Autorității de Supraveghere Financiară a Certificatului de Înregistrare a Instrumentelor Financiare (CIIF), care certifică înregistrarea operațiunii de majorare a capitalului social cu 633.783 de acțiuni noi, care au fost emise conform Deciziilor Consiliului de Administrație nr. 3/06.07.2022 și nr. 4/28.11.2022.



## AGOA & AGEA 2PERFORMANT DIN 24.04.2023

Pe 24.04.2023, au avut loc AGOA și AGEA ale 2Performant. În cadrul AGOA, acționari au aprobat, printre altele, situațiile financiare aferente anului 2022, BVC pentru 2023 și prelungirea duratei mandatului membrilor actuali ai Consiliului de Administrație.

În cadrul AGEA, acționarii au aprobat contractarea de către 2Performant a unei facilități de credit în valoare totală de până la 4 milioane de lei pentru finanțarea capitalului de lucru/investițiilor Companiei, care va fi derulată prin Programul IMM Invest Plus. De asemenea, acționarii au aprobat și contractarea de către Companie a uneia sau mai multor finanțări și/sau facilități de credit (sau, după caz, suplimentarea celor existente) în valoare cumulată totală de până la 10 milioane de lei pentru finanțarea capitalului de lucru/investiții. Hotărârile sunt disponibile [AICI](#).

## EVENIMENTE DE BUSINESS

### BUSINESS LEAGUE AWARDS GALA

Pe 30.01.2023, a avut loc Business League Awards Gala, în cadrul căreia 2Performant i-a premiat pe cei mai buni competitori ai primului sezon din Business League, prima competiție de marketing descentralizat din lume.

### CREȘTEREA VALORII ABONAMENTELOR PENTRU ADVERTISERI

Pe 01.03.2023, 2Performant a publicat noile planuri tarifare pentru abonamentele advertiserilor, atât pentru cei noi, cât și pentru cei deja activi, astfel încât să fie sprijinită dezvoltarea tehnologiilor din cadrul platformei. Noile valori ale abonamentelor sunt disponibile [AICI](#).

### LANSAREA PAY FOR PERFORMANCE

Pe 21.03.2023, 2Performant a lansat Pay for Performance (P4P), singurul serviciu din piața locală de eCommerce prin care magazinele online își pot externaliza promovarea prin Google Ads la cost per vânzare către specialiști din ecosistemul 2Performant, fără ca acestea să își asume bugetul de promovare al respectivelor campanii. În acest mod, afiliații 2Performant care se ocupă de strategia și implementarea campaniilor își asumă investiția inițială, iar magazinele online plătesc doar pentru vânzările generate prin intermediul acelor reclame.

### REORGANIZAREA ECHIPEI OPERAȚIONALE

În primul trimestru din 2023, 2Performant a reorganizat echipa operațională, această modificare fiind axată pe simplificarea proceselor și creșterea productivității. În acest sens, KPI-urile în zona de suport s-au îmbunătățit cu peste 50%, în ceea ce privește timpul de răspuns, calitatea acestora și rezolvarea tichetelor.

### CREȘTEREA CALITĂȚII NOILOR CONTURI DE AFILIAȚI

2Performant a introdus filtrarea conturilor de afiliați, spre deosebire de anul precedent, când oricine putea crea un cont de afiliat. Filtrarea constă într-un chestionar și o confirmare din partea 2Performant, acțiune care crește calitatea utilizatorilor și profitabilitatea per utilizator. Astfel, deși, numărul conturilor noi a scăzut în T1 2023 cu 52% față de T1 2022, numărul de vânzări per utilizator a crescut cu 228%, de la 39 la 128.

### CALITATEA ADVERTISERILOR

2Performant s-a axat pe îmbunătățirea calității advertiserilor, fapt reflectat de numărul celor care și-au închis contul sau au întâmpinat incidente de Budget Lock (contul acestora nu mai este alimentat, ceea ce întrerupe fluxul dintre advertiser și afiliat). În primul trimestru din 2023, numărul advertiserilor care și-au închis contul a scăzut cu 55% față de aceeași perioadă a anului anterior.

În ceea ce privește incidentele de Budget Lock, numărul acestora a scăzut în T1 2023 vs. T1 2022 cu 37%, numărul advertiserilor care au avut astfel de incidente a scăzut, de asemenea, cu 31%, iar durata medie pe care companiile o petrec în Budget Lock a scăzut în T1 2023 cu 29% față de primele trei luni din 2022.

## **DISCOVERY ÎN CADRUL PLATFORMEI**

### **LANSAREA FUNCȚIONALITĂȚII DE SEARCH PENTRU BUSINESS LEAGUE**

2Performant a lansat funcționalitatea de căutare în Business League, prin care utilizatorii pot găsi mai ușor partenerii de business cei mai relevanți în cadrul ecosistemului. Această opțiune nu doar îmbunătățește experiența utilizatorilor, dar și contribuie la dezvoltarea și engagement-ul platformei.

### **LANSAREA FUNCȚIONALITĂȚII USER RATINGS**

2Performant a lansat funcționalitatea User Ratings, atât pentru advertiseri, cât și pentru afiliați. În acest mod, sunt îmbunătățite vizibilitatea și valoarea profilurilor utilizatorilor din Business League, ceea ce le permite acestora să ia decizii informate și să genereze încredere între advertiseri și afiliați.

### **VERIFICAREA COMISIOANELOR CU VALORI EXCEPȚIONALE**

Pentru a asigura transparența și a preveni neregulile în cadrul platformei, 2Performant a implementat controlul comisioanelor cu valori excepționale, prin care este permisă identificarea și verificarea proactivă a comisioanelor cu valori ridicate neobișnuite, înainte ca acestea să fie înregistrate. Acest pas consolidează integritatea și corectitudinea sistemului de comisioane al Companiei.

### **IMPLEMENTAREA NOII VERSIUNI DE GOOGLE ANALYTICS**

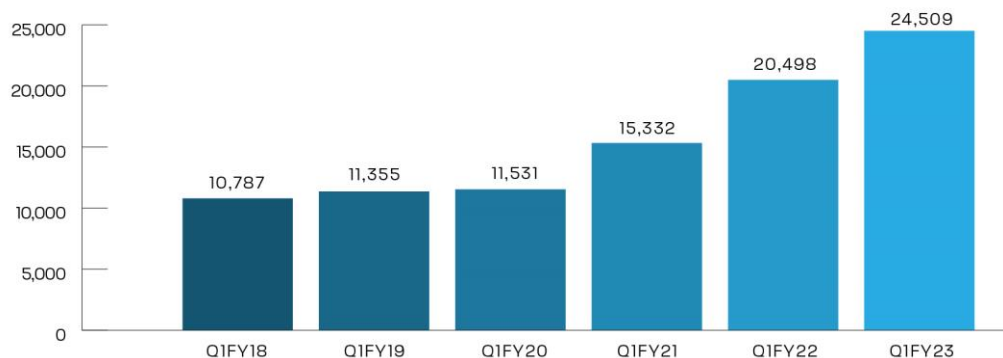
2Performant a efectuat tranziția către noua versiune de Google Analytics, GA4, pentru raportarea activității utilizatorilor pe platformă. Aceasta înlocuiește versiunea actuală, GA3/UA, disponibilă până la 01.07.2023. GA4 permite îmbunătățirea calității insight-urilor despre utilizarea produsului 2Performant și reduce complexitatea necesară obținerii lor, atât prin setări, cât și interfață.

### **ACTUALIZĂRI PRIVIND SISTEMUL DE PROCESARE A PLĂȚILOR**

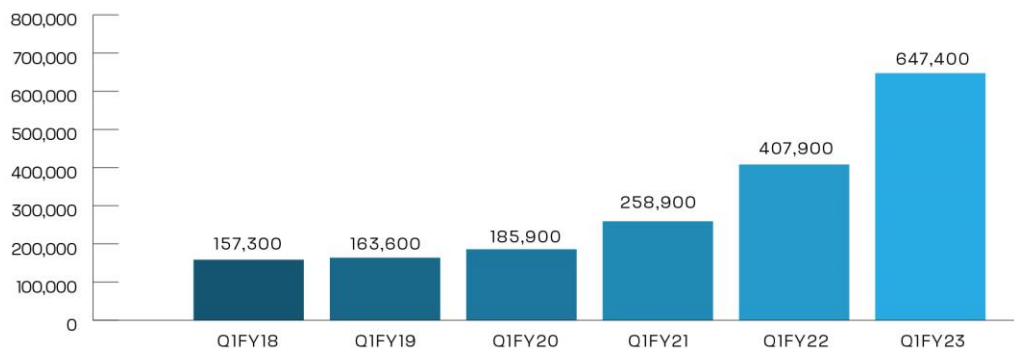
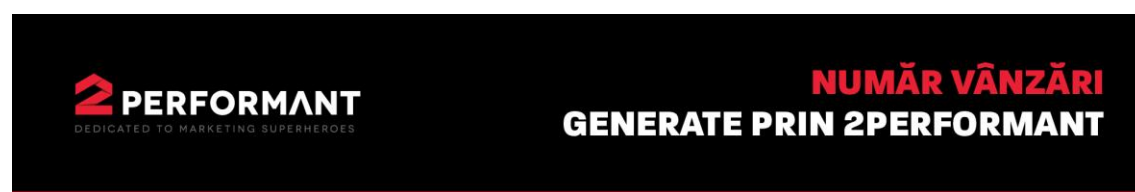
În contextul creșterii volumului de încasări online în sistem pre-paid, dar și al introducerii funcționalității Direct Debit, 2Performant a schimbat procesatorul de plăți cu unul care le oferă clienților o experiență îmbunătățită, prin creșterea eficienței și securitatea proceselor de plată,, iar Companiei costuri mai reduse comparativ cu perioada anterioară.

# ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

2Performant a înregistrat, în T1 2023, 6.039 de utilizatori unici în cadrul platformei proprii, un număr semnificativ mai mic decât în anul anterior, dar cu o calitate net superioară, reflectată asupra tuturor indicatorilor operaționali și financiari. Aceștia au trimis 24,5 milioane de clickuri către magazinele online din 2Performant, o creștere de 18% față de primul trimestru din 2022.



Click-urile s-au concretizat într-un număr total de 647.400 de vânzări online (+59% vs.T1 2022), în valoare de 28,8 milioane de euro fără TVA (+40% vs.T1 2022), generând comisioane de 1,8 milioane de euro (+31% vs.T1 2022).



Rata de conversie din primul trimestru al anului 2023 a fost de 2,7%, în creștere cu 17% față de aceeași perioadă din 2022, în vreme ce valoarea medie a vânzării a înregistrat o scădere de 12%,

până la 44,45 euro, fără TVA. Câștigul mediu al afiliaților a fost, de asemenea, pe un trend crescător, fiind de 6,98 euro la 100 de clickuri, ceea ce reprezintă un plus de 12% comparativ cu primele trei luni ale anului trecut. 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 16,8 euro. Acest lucru este determinat de eficiența afilierii în general și a 2Performant în mod particular pentru magazinele online. Platforma 2Performant este în continuare folosită intens de către utilizatori, aceștia generând 2.432.201 afișări ale platformei.

	T1 2022	T1 2023	%Δ
Utilizatori	11.926	6.039	-49%
Vânzări intermediare	407,8 mii	647,4 mii	59%
Clickuri intermediare	20,7m	24,5m	18%
Valoare vânzări generate (euro fără TVA)	20,6m	28,8m	40%
Valoare comisioane din vânzările generate (euro)	1,375m	1,8m	31%
Valoarea medie a coșului (Average Order Value - AOV) (euro fără TVA)	50,42	44,45	-12%
Rată de conversie medie pe 2Performant.com	2,3%	2,7%	17%

Principalele categorii de produse vândute în primul trimestru din 2023 au fost: Farmaceutice, Modă, Cărți, Beauty, Electronice IT&C, Casă & Grădină, Jucării și Produse pentru copii, Sănătate & Îngrijire Personală, Produse pentru animale de companie și Bijuterii. În perioada analizată, primii zece clienți ai 2Performant, conform valorii comisioanelor generate, au fost: Dr.Max, Answer, DY Fashion, SpringFarma, evoMAG, SomProduct, Cărturești, Kit Unghii, NailsUp și Otter.

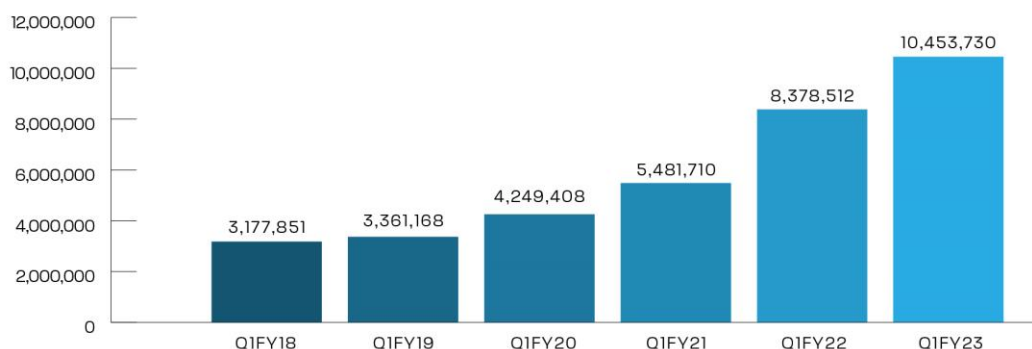
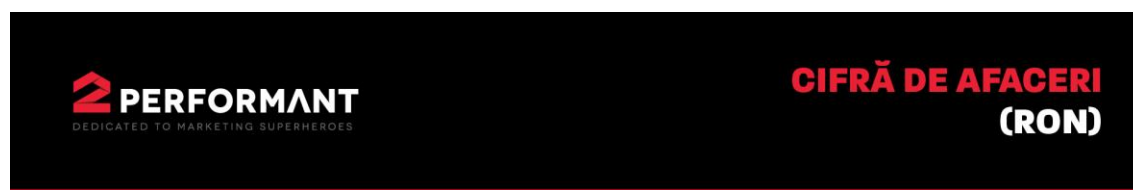
Top 10 categorii 2P	Valoare medie comandă	% Δ	Rata de conversie	Venituri la 100 de clickuri	% Δ
<b>Farmaceutice</b>	EUR 23,85	-2%	3,8%	EUR 4,11	36%
<b>Modă</b>	EUR 52,24	-1%	2,3%	EUR 9,27	23%
<b>Cărți</b>	EUR 22,08	-20%	2,9%	EUR 6,2	24%
<b>Beauty</b>	EUR 36,32	-3%	2,3%	EUR 7,7	10%
<b>Electronice IT&amp;C</b>	EUR 156,18	15%	1,8%	EUR 7,76	21%
<b>Casă &amp; Grădină</b>	EUR 136,97	-9%	1,3%	EUR 10,18	0%
<b>Jucării și Produse pentru copii</b>	EUR 55,97	8%	2,0%	EUR 6,99	33%
<b>Sănătate &amp; Îngrijire Personală</b>	EUR 51,54	22%	2,4%	EUR 10,15	-6%
<b>Produse pentru animale de companie</b>	EUR 41,45	6%	3,4%	EUR 6,6	15%
<b>Bijuterii</b>	EUR 33,53	-14%	3,0%	EUR 12	0%

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 29% în T1 2023 față de aceeași perioadă din 2022, ajungând la 11,7 milioane de lei. Cifra de afaceri a înregistrat o creștere de 25%, ajungând la 10,5 milioane de lei, cu 4% mai mult față de bugetul pentru T1 2023. Este important de menționat că sezonabilitatea are un impact important asupra rezultatelor înregistrate

de companie, primul trimestru având o pondere relativ redusă în performanța financiară dintr-un an în comparație cu alte trimestre, în special cu T4.



Veniturile din producția de imobilizări necorporale și corporale au crescut în T1 2023 cu 73% față de T1 2022, ajungând la 1,2 milioane de lei. Această creștere este un rezultat al dezvoltării echipei de Product Development și Business Intelligence, în contextul în care toate proiectele de dezvoltare ale 2Performant sunt realizate cu resurse interne, ceea ce reprezintă o investiție atât pentru companie, cât și pentru ceilalți participanți ai ecosistemului.

Din cifra de afaceri de 10,5 milioane de lei realizată în primul trimestru din 2023, România a contribuit cu 86% la aceasta, în timp ce 14% din cifra de afaceri a fost generată de piața externă, pondere care se menține față de anul precedent. În primele trei luni din 2023, 2Performant a înregistrat o creștere de 26% pe piața internă și de 22% pe piața externă.

În ceea ce privește veniturile după modalitatea de plată, pre-paid vs. post-paid, în T1 2023 se înregistrează un progres al plăților pre-paid în comparație cu cele post-paid. Astfel, dacă în primul trimestru din 2022, ponderea pre-paid vs. post-paid a fost de 43-57%, în aceeași perioadă din 2023, plata pre-paid a generat 61% din cifra de afaceri, față de 39% post-paid. Acest lucru este determinat și de implementarea funcționalității Direct Debit de către magazinele online, numai în T1 2023 numărul advertiserilor care au adoptat această soluție crescând cu 55, astfel încât numărul total al acestora a ajuns la 123 la 31 martie 2023. Direct Debit a fost implementată de 2Performant la finalul anului trecut și automatizează plățile bugetelor de marketing, garantând astfel continuitatea campaniilor de promovare indiferent de volumul de vânzări generate.

Piață	Opțiune plată	T1 2022	T1 2023	%Δ
Intern	Post-paid	3.956.898	2.872.292	-27%
	Pre-paid	3.161.707	6.124.498	94%
Extern	Post-paid	770.671	1.251.963	62%
	Pre-paid	436.249	215.053	-51%
<b>CA (afiliați)</b>		<b>8.325.525</b>	<b>10.463.806</b>	<b>26%</b>

Veniturile operaționale (cifra de afaceri minus comisioanele datorate afiliaților) au crescut cu 26%, ajungând în T1 2023 la 2,6 milioane de lei, față de 2,1 milioane de lei în primul trimestru din 2022.

Cheltuielile din exploatare au fost de 13,1 milioane de lei, o majorare cu 30%, într-un ritm apropiat de cel al veniturilor din exploatare. Cea mai mare contribuție a fost adusă de alte cheltuieli de exploatare, care au ajuns la 9,6 milioane de lei, o creștere de 21%. Acest cost este reprezentat, în proporție de 90%, de comisioanele datorate afiliaților, care au crescut cu 25% față de T1 2022, odată cu extinderea afacerii, fiind în linie cu majorarea cifrei de afaceri.

A doua cea mai mare pondere în costuri a fost reprezentată de cheltuielile cu personalul, care au ajuns la 3,2 milioane de lei, o majorare de 56%, în urma acordării opțiunilor de acțiuni către angajați în cadrul programului de Stock Option Plan (SOP), dar și datorită creșterilor salariale anuale și a modificării structurii echipei, departamentul de Product Development fiind mai mare cu 6 persoane. Excluzând impactul SOP, poziția respectivă a crescut cu 17% de la an la an. În această perioadă, numărul de angajați a crescut de la 41 de salariați la 31.03.2022 la 44 la 31.03.2023.

Costurile cu amortizarea au crescut cu 125% în T1 2023, până la 367 de mii de lei, ponderea acestora în totalul cheltuielilor rămânând constantă față de anul precedent (3% în T1 2023 vs. 2% în T1 2022). Cheltuielile cu materiile prime, materialele și energia au rămas la un nivel apropiat în comparație cu aceeași perioadă din 2022, fiind de 466 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.

Rezultatul din exploatare a scăzut cu 42%, până la o pierdere de 1,5 milioane de lei din cauza impactului SOP (excluzând SOP, rezultatul din exploatare în T1 2023 este o pierdere de 665 mii de lei, vs. o pierdere de 1 milion de lei în T1 2022). Cheltuielile financiare au ajuns la 57 de mii de lei, o creștere de 354%. Din această sumă, 42 de mii de lei reprezintă cheltuieli privind dobânzile, aferente liniei de credit de la IMM Invest. Pe de altă parte, compania a înregistrat venituri financiare de 39 de mii de lei, o creștere de 158%. Astfel, rezultatul financiar pentru T1 2023 a fost unul negativ, de 18 mii de lei.

EBITDA a scăzut cu 24%, până la o valoare negativă de 1,1 milioane de lei, iar marja EBITDA a rămas constantă, la -9%. În același timp, EBITDA normalizat, care nu include impactul non-cash al SOP, în valoare de 788 mii de lei, are o valoare negativă de 273 de mii de lei, ceea ce reprezintă o creștere cu 68% față de aceeași perioadă a anului trecut. Profitul brut coincide cu profitul net, reprezentând o pierdere de 1,5 milioane de lei, o scădere de 44% în comparație cu T1 2022. Față de rezultatul bugetat pentru T1 2023, rezultatul obținut reprezintă o creștere de 28%. De asemenea, profitul net normalizat, care nu include impactul SOP, este o pierdere de 683 de mii de lei, o creștere cu 33% față de perioada similară din 2022.

<b>P&amp;L (lei)</b>	<b>31.03.2022</b>	<b>31.03.2023</b>	<b>%Δ</b>
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>9.090.586</b>	<b>11.684.453</b>	<b>29%</b>
Cheltuieli din exploatare	10.114.612	13.136.918	30%
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>(1.024.026)</b>	<b>(1.452.465)</b>	<b>-42%</b>
EBT	(1.021.332)	(1.470.032)	-44%
EBIT	(1.021.332)	(1.427.909)	-40%
<b>EBITDA</b>	<b>(858.343)</b>	<b>(1.060.935)</b>	<b>-24%</b>
EBITDA normalizat*	(858.343)	(273.405)	68%
<b>Profit net</b>	<b>(1.021.332)</b>	<b>(1.470.032)</b>	<b>-44%</b>
Profit net normalizat*	(1.021.332)	(682.502)	33%

\* EBITDA și Profitul net normalizate prezentate nu includ impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787.530 de lei.

## P&L BUGETAT VS LIVRAT T1 2023

Față de bugetul pe 2023 aprobat în AGA anuală, compania a înregistrat o cifră de afaceri cu 4% mai mare și o pierdere cu 28% mai mică decât cea estimată datorită cifrei de afaceri în creștere și a cheltuielilor cu 2% mai mici. Totuși, este important de menționat că scăderea cheltuielilor se datorează faptului că o parte din cheltuielile care au fost bugetate inițial, au fost mutate în trimestre ulterioare.

Contul de profit și pierdere (lei)	T1 2023 Buget	T1 2023 Realizat	%Δ R/B
Cifra de afaceri	10.053.930	10.453.730	4%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	1.367.102	1.229.913	-10%
Alte venituri din exploatare	99	810	718%
Cheltuieli de exploatare	13.459.484	13.136.918	-2%
Rezultat operațional	(2.038.353)	(1.452.465)	29%
Rezultat financiar	-	-17.567	-
<b>Rezultat brut</b>	<b>(2.038.353)</b>	<b>(1.470.032)</b>	<b>28%</b>
<b>Rezultat net</b>	<b>(2.038.353)</b>	<b>(1.470.032)</b>	<b>28%</b>

## ANALIZĂ BILANT

Activele totale ale 2Performant au scăzut cu 3% în primul trimestru din 2023, până la 13,1 milioane de lei, ca urmare a scăderii cu 46% a creanțelor. Imobilizările au ajuns la 6,7 milioane de lei, avansul de 15% fiind determinat, în principal, de o creștere cu 15% imobilizărilor necorporale, influențate de valoarea platformei 2Performant și de costurile echipei de Product Development care dezvoltă platforma în mod constant. În T1 2023, creșterea imobilizărilor necorporale reflectă extinderea și dezvoltarea activității platformei, precum și susținerea și implementarea noilor facilități Direct Debit, Business League și Pay for Performance. Imobilizările corporale au continuat să aibă o pondere nesemnificativă în totalul mijloacelor fixe, în valoare de 48 de mii de lei (+22%).

Activele circulante au scăzut cu 13% în T1 2023, ajungând la 6,2 milioane de lei, în contextul scăderii cu 46% a creanțelor. Acest lucru a fost determinat de încasarea vânzărilor realizate în perioadele de Black Friday și Crăciun 2022. Pe de altă parte, casa și conturile la bănci a ajuns la 4,8 milioane de lei, o creștere de 8%, determinată de încasări în creștere, precum și de creșterea ponderii modalității de plată pre-paid aleasă de advertiseri, care a crescut de la 43% la 61% în această perioadă. Cheltuielile plătite în avans au ajuns la 230 de mii de lei în T1 2023, o scădere de 65%.

În ceea ce privește datoriile, compania nu avea nicio datorie pe termen lung. Datoriile curente au crescut cu 6%, ajungând la 4,3 milioane de lei, prin prisma folosirii liniei de credit. În ciuda acestei creșteri, rata de îndatorare rămâne confortabil sub nivelul maxim recomandat, fiind situată la 33%.

Veniturile în avans au scăzut cu 11% de la începutul al anului, ajungând la 2,3 milioane de lei, reprezentând venituri pre-paid, acestea fiind comisioanele plătite de advertiseri în avans. Motivul scăderii este reprezentat de sezonabilitatea activității și de creșterea vânzărilor în a doua jumătate a anului. Capitalurile proprii au scăzut cu 6%, până la 6,5 milioane de lei, ca urmare a rezultatului înregistrat. De asemenea, capitalul social a crescut cu 5% iar primele de capital s-au ridicat la 6,4 milioane de lei, o creștere de 19%, ca urmare a înregistrării majorării de capital social, așa cum e descris la pagina 7 a acestui raport.

<b>Bilanț (lei)</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.03.2023</b>	<b>%Δ</b>
Active Imobilizate	5.772.834	6.656.708	15%
Active Circulante	7.142.296	6.244.201	-13%
Cheltuieli în avans	653.689	230.109	-65%
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>13.568.819</b>	<b>13.131.018</b>	<b>-3%</b>
Datorii curente	4.035.371	4.277.944	6%
Venituri în avans	2.630.330	2.342.557	-11%
Capital propriu	6.903.118	6.510.517	-6%
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>13.568.819</b>	<b>13.131.018</b>	<b>-3%</b>

## INDICATORI FINANCIARI

<b>Indicator</b>	<b>Interval Optim</b>	<b>T1 2022</b>	<b>T1 2023</b>
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	2,01	1,46
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	2,01	1,46
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	1,37	1,12
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	3,16	3,07
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0%	0%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	31,69%	32,58%
Datorii / Active	<1	0,32	0,33



# CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	31.03.2022	31.03.2023	%Δ
<b>Venituri din exploatare</b> , din care:	<b>9.090.586</b>	<b>11.684.453</b>	<b>29%</b>
Cifra de afaceri	8.378.512	10.453.730	25%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	711.299	1.229.913	73%
Alte venituri din exploatare	775	810	5%
<b>Cheltuieli din exploatare</b> , din care:	<b>10.114.612</b>	<b>13.136.918</b>	<b>30%</b>
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	358	466	30%
Cheltuieli cu personalul	2.025.959	3.152.909	56%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	162.989	366.974	125%
Alte cheltuieli de exploatare	7.925.306	9.616.569	21%
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>(1.024.026)</b>	<b>(1.452.465)</b>	<b>-42%</b>
Venituri financiare	15.146	39.015	158%
Cheltuieli financiare, din care:	12.452	56.582	354%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	-	42.123	-
<b>Rezultat financiar</b>	<b>2.694</b>	<b>(17.567)</b>	<b>-752%</b>
Venituri totale	9.105.732	11.723.468	29%
Cheltuieli totale	10.127.064	13.193.500	30%
EBT	(1.021.332)	(1.470.032)	-44%
EBIT	(1.021.332)	(1.427.909)	-40%
<b>EBITDA</b>	<b>(858.343)</b>	<b>(1.060.935)</b>	<b>-24%</b>
EBITDA normalizat*	(858.343)	(273.405)	68%
Profit brut	(1.021.332)	(1.470.032)	-44%
<b>Profit net</b>	<b>(1.021.332)</b>	<b>(1.470.032)</b>	<b>-44%</b>
Profit net normalizat*	(1.021.332)	(682.502)	33%

\* EBITDA și Profitul net normalizate prezentate nu includ impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787.530 de lei.

# BILANȚ

Bilanț (lei)	31.12.2022	31.03.2023	%Δ
<b>Active Imobilizate</b> , din care:	<b>5.772.834</b>	<b>6.656.708</b>	<b>15%</b>
Imobilizări necorporale	5.733.779	6.609.103	15%
Imobilizări corporale	39.056	47.605	22%
<b>Active Circulante (curente)</b> , din care:	<b>7.142.296</b>	<b>6.244.201</b>	<b>-13%</b>
Creanțe	2.700.906	1.462.190	-46%
Casa și conturi la bănci	4.441.389	4.782.011	8%
<b>Cheltuieli în avans</b>	<b>653.689</b>	<b>230.109</b>	<b>-65%</b>
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>13.568.819</b>	<b>13.131.018</b>	<b>-3%</b>
<b>Datorii Totale</b>	<b>4.035.371</b>	<b>4.277.944</b>	<b>6%</b>
Datorii curente (<1 an)	4.035.371	4.277.944	6%
<b>Venituri în avans</b>	<b>2.630.330</b>	<b>2.342.557</b>	<b>-11%</b>
<b>Capital propriu</b> , din care:	<b>6.903.118</b>	<b>6.510.517</b>	<b>-6%</b>
Capital social	1.239.926	1.303.304	5%
<i>Prime de capital</i>	5.406.046	6.420.099	19%
Rezerve	39.386	39.386	0%
Rezultatul reportat	(22.397)	217.760	-1072%
Rezultatul exercițiului	258.454	(1.470.032)	-669%
Repartizarea profitului	(18.297)	-	-
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>13.568.819</b>	<b>13.131.018</b>	<b>-3%</b>

# DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 25 mai 2023

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 trei luni încheiată la 31 martie 2023 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 trimestrial aferent perioadei 01.01.2023 - 31.03.2023, 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

