



RAPORT TRIMESTRIAL

30.09.2023

CUPRINS

CUPRINS	2
INFORMAȚII EMITENT	3
SCRISOARE DE LA CEO	4
DESPRE 2PERFORMANT	6
EVENIMENTE CHEIE ÎN T3 2023 ȘI DUPĂ ÎNCHEIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE	8
EVENIMENTE DE BUSINESS	8
DISCOVERY ÎN CADRUL PLATFORMEI	9
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	11
ANALIZĂ P&L	12
P&L BUGETAT VS. LIVRAT ÎN 9L 2023	13
ANALIZĂ BILANȚ	14
INDICATORI FINANCIARI	15
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	Raport trimestrial – T3 2023
Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 – 30.09.2023
Conform	Anexa 13 la Regulamentul ASF 5/2018
Data publicării	27.11.2023

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, România

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	+40 754 908 742
Email	investors@2performant.com
Website	www.2performant.com

Situațiile financiare intermediare simplificat individuale la 30 septembrie 2023 prezentate în paginile următoare sunt **neauditate**.

SCRISOARE DE LA CEO

Stimați investitori,

Se împlinesc 3 ani de la listarea companiei pe piața AeRO și doi ani de la majorarea de capital derulată în 2021. Astăzi vreau să vă prezint cea mai importantă direcție strategică de dezvoltare a 2Performant, sursa principală a creșterii din ultimii 2 ani.

Una dintre investițiile cheie derulate în ultimii doi ani a fost dezvoltarea echipei și infrastructurii de Data Analytics care în prezent gestionează informații provenite în timp real dintr-un pool de date compus din:

- 11.200.000 de vânzări online;
- Peste 600 de milioane de click-uri;
- Mai mult de 300.000 de relații de colaborare intermediare de platforma noastră.

Cu ajutorul acestor analize și folosind experiența de 12 ani în gamificarea colaborărilor din marketing, am creat un concept unic în lume care transformă **comerțul online într-un sport cu propriul regulament, clasament transparent, sistem de recompense și de penalizări, promovări și retrogradări - toate destinate încurajării creșterii performanței întregului ecosistem.**

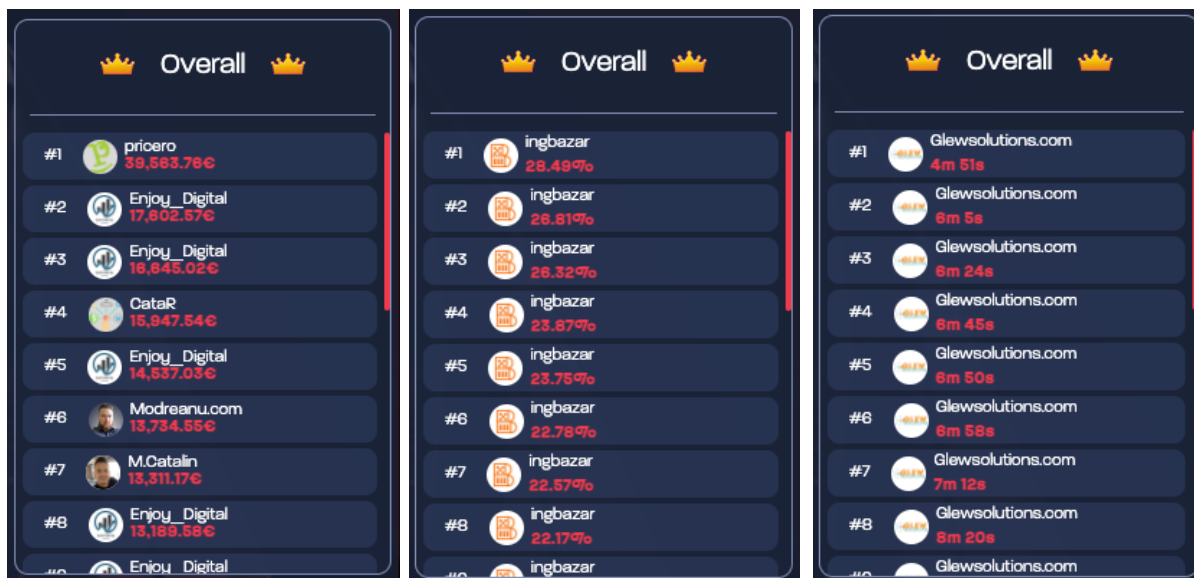
Acesta este Business League:

Un campionat anual de comerț online, derulat atât pe echipe (pentru magazine), cât și individual (pentru marketeri) în care scorul se ține după numărul de vânzări, iar mecanismul este ajustat permanent pentru a motiva și recompensa comportamentele care produc mai multă valoare pentru toate părțile implicate, pe termen mai lung.

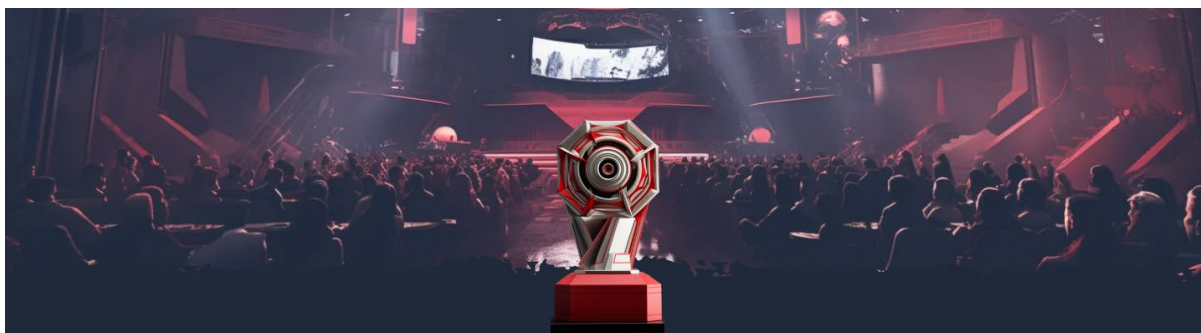
Vânzările generate de Black Friday [vorbesc de la sine](#). Comunitatea Business League a crescut cu 52% în săptămâna de Black Friday și chiar cu 75% în vinerea respectivă, rezultate mult peste evoluția pieței, în linie cu așteptările noastre.



Challenge	Record Type	Participant	Score
Revenue Rally	Overall Record	MODIVO	83.13€
	Start-Ups Record	SAMSUNG	18.89€
Target Strike	Overall Record	Dr.Max	28.53%
	Start-Ups Record	sinsay	2.93%
1st to 100	Overall Record	Dr.Max	4m 24s
	Start-Ups Record	mEZoNi	22h 29m 25s
Revenue Rally	Overall Record	pricero	39,563.76€
	Companies Record	Enjoy_Digital	17,602.57€
Target Strike	Overall Record	ingbazar	28.49%
	Companies Record	CashClub	15.9%
1st to 100	Overall Record	Glewsolutions.com	4m 51s
	Companies Record	CashClub	4h 30m 41s



Versiunea 1.0 - finalizată chiar înainte de Black Friday - este doar primul pas dintr-o construcție mult mai amplă, al cărei plan de dezvoltare îl vom prezenta pe 29 ianuarie 2024, în cadrul [Business League Season 2 Awards Gala](#).



Revenind la subiectul pieței de capital, mă bucur că 2023 a marcat creșteri consistente pentru cotația și lichiditatea acțiunii.

Evoluția acțiunii 2P a fost mult timp complet diferită de evoluția rezultatelor noastre și această desincronizare fost una din preocupările mele principale din ultimii doi ani.

Mă bucur că am înțeles mai bine așteptările investitorilor și evoluțiile pieței, reușind în același timp să ne păstrăm focusul către direcția în care vedem cele mai mari oportunități, demonstrând potențialul de creștere al companiei prin rezultatele pe care le livrăm.

Vă asigur că această sincronizare dintre categoriile principale de stakeholderi pe care le servește 2Performant va rămâne permanent în atenția mea.

Printre multe inițiative în această direcție, am construit și folosit 2 modele de analiză care ne ajută să înțelegem evoluția 2Performant pe piața de capital, pe care le-am făcut disponibile public:

1. [Perspectiva evoluției pretului și volumului versus indicii care contează pentru noi.](#)
2. [O radiografie demografică a investitorilor de retail în 2Performant.](#)

Voi folosi în viitoarele rapoarte ambele modele pentru a analiza evoluția 2P pe piața de capital.

Mă bucur să vă spun că rezultatele financiare pe trimestrul 3 sunt în linie cu așteptările și vă invit în încheiere să parcurgeți evoluția lor în raportul de mai jos pregătit de colegii mei.

Dorin Boerescu

Co-founder și CEO

DESPRE 2PERFORMANT

2Performant este liderul pieței de marketing afiliat din România, companie de tehnologie cu un model de business validat și 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 în privința gamificării colaborărilor din marketing, bazată pe performanță și transparență, 2Performant a intermediat în 14 ani de activitate peste 11,4 milioane de vânzări online în valoare de peste 534 de milioane de euro pentru 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 instrumentat prin tehnologia dezvoltată pentru platforma 2Performant.com, tehnologie pe care compania o dezvoltă, optimizează, operează și monetizează prin intermediul produsului – marketing afiliat. Concret, 2Performant pune la dispoziția magazinelor online și specialiștilor în digital marketing infrastructura tehnologică, cadrul legal și fiscal, precum și know-how-ul pentru a putea colabora în mod eficient, corect și transparent, în beneficiul tuturor părților.

Inovarea și atitudinea de first-mover, parte din ADN-ul companiei și al brand-ului 2Performant sunt valori care au condus la creșterea accelerată a companiei din ultimii ani. Drept urmare, pentru 2Performant este esențial să monitorizeze permanent tendințele piețelor relevante, pentru a identifica și valorifica oportunitățile care pot genera valoare pe termen mediu și lung.

În 2022, 2Performant a lansat „Business League”, prima competiție de vânzări online din lume, bazată pe colaborări directe între magazinele online și specialiști în digital marketing, colaborări facilitate și automatizate prin 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, creșterea surselor de venit și îmbunătățirea sistemului de tarificare au reprezentat o prioritate pentru companie, fapt care se reflectă în creșterea veniturilor proporțional cu creșterea încasărilor.

În cazul produsului de marketing afiliat, advertiserii – companiile și brandurile care apelează la programe de marketing afiliat dezvoltate în platforma 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 ale 2Performant obținute prin marketing afiliat, acestea sunt de trei tipuri:

1. Comision de rețea, care, începând din luna octombrie 2023, este calculat ca procent din valoarea vânzărilor advertiserilor, fiind implementat atât pentru clienții existenți, cât și pentru cei noi.
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 la 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 magazinele online: pre-pay (plată în avans) sistem de alimentare continuă a contului, modalitate care înregistrează o creștere semnificativă; și post-pay, sistem cu facturare săptămânală sau lunară. În acest fel, compania obține un management eficient al veniturilor, cheltuielilor și cash flow-ului, precum și o bună predictibilitate a acestora.

Un alt punct forte al modelului de business îl reprezintă varietatea domeniilor de activitate ale advertiserilor din 2Performant.com: modă; 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 T3 2023 ȘI DUPĂ ÎNCHEIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

EVENIMENTE DE BUSINESS

DEPĂȘIREA PRAGULUI DE 2 MILIOANE DE VÂNZĂRI ÎN 2023

În intervalul 01.01.2023 - 27.09.2023, 2Performant a înregistrat 2 milioane de vânzări online intermediare de platforma proprie, 2023 fiind primul an în care acest prag este depășit. Astfel, numărul de vânzări online intermediare a crescut cu 59% comparativ cu același interval din 2022, când au fost înregistrate 1,25 milioane de vânzări. Totodată, pentru intervalul dat, media numărului de vânzări zilnice a crescut de la 4.648 în 2022, la 7.412, cea mai performantă zi fiind 8 mai 2023, cu 10.696 de vânzări intermediare.

REZULTATE ACTIVITATE T3 2023

În perioada cuprinsă între 01.07.2023 și 30.09.2023, afiliații din 2Performant au trimis 23,4 milioane de click-uri către magazinele online din cadrul platformei (+15% vs. T3 2022), concretizate în 684 de mii de vânzări online (+46% vs. T3 2022), în valoare totală de 33,5 milioane de euro fără TVA (+38% vs. T3 2022). Comisiunile generate de către afiliații au însumat 2 milioane de euro, în creștere cu 31% față de aceeași perioadă din 2022.

REZULTATE CAMPANIE BLACK FRIDAY 2023

În ziua de Black Friday 2023, pe 10.11.2023, platforma 2Performant a intermediat vânzări în valoare de 3 milioane de euro fără TVA, o majorare cu 75% comparativ cu 2022, pentru 404 magazine partener. În ceea ce privește întreaga săptămână a campaniei Black Friday 2023, desfășurată în săptămâna 06-12.11.2023, 2Performant a intermediat vânzări în valoare de 8,2 milioane de euro fără TVA, o creștere cu 52% față de perioada comparabilă din 2022, pentru 469 de magazine online.

Valoarea vânzărilor intermediare de 2Performant în această săptămână este superioară cifrelor lunare înregistrate în primele șapte luni ale anului trecut. Fiecare dintre cele 469 de magazine online partener 2Performant au beneficiat în săptămâna respectivă, în medie, de 257 de vânzări în valoare de peste 17.000 de euro fără TVA.

CALITATEA ADVERTISERILOR

2Performant a continuat în T3 2023 procesul de îmbunătățire a calității advertiserilor. În această perioadă, numărul advertiserilor productivi (care au avut cel puțin o vânzare generată de afiliați) a scăzut cu 11% față de perioada similară din 2022. Pe de altă parte, numărul advertiserilor fără conversii a scăzut cu 84%, în timp ce comisionul mediu de rețea/advertiser productiv a crescut cu 60% în comparație cu T3 2022. De asemenea, în ciuda unei scăderi de 48% a noilor advertiseri în 2023, comisionul de rețea pe care aceștia l-au generat a crescut cu 73% față de anul anterior. În plus, incidentele de Budget Lock (în care contul advertiserilor nu mai este alimentat, ceea ce întrerupe fluxul dintre aceștia și afiliați) au scăzut cu 37% în comparație cu T3 2022.

CALITATEA AFILIAȚILOR

Filtrarea conturilor de afiliați, introdusă în T1 2023, are o contribuție importantă la creșterea calității utilizatorilor. Deși numărul de afiliați productivi (cei care au generat cel puțin o vânzare pentru advertiseri) a scăzut cu 26% în T3 2023 față de al treilea trimestru din 2022, numărul de afiliați activi fără conversii a scăzut cu 51%, iar comisionul mediu de rețea/afiliat productiv a crescut cu 93% față de anul precedent.

RATA DE ADOPTIE A BIG BEAR ȘI DIRECT DEBIT

În T3 2023, numărul advertiserilor care au adoptat Big Bear, upgrade-ul tehnic pentru atribuirea conversiilor în platforma 2Performant, a ajuns la 457, în creștere cu 24% comparativ cu T2 2023, în timp ce restul de 178 de advertiseri, care nu au implementat Big Bear, plătesc un comision suplimentar de 20%. Direct Debit, soluția de automatizare a plăților bugetelor de marketing, prin care se garantează continuitatea campaniilor de promovare indiferent de volumul de vânzări generate, a ajuns să fie implementată de 200 de advertiseri în T3 2023, o creștere de 11% față de T2 2023, când numărul acestora ajunsese la 180.

DISCOVERY ÎN CADRUL PLATFORMEI

IMPLEMENTAREA MODELULUI DE COMISIONARE

2Performant a actualizat modelul de comisionare al rețelei, începând cu data de 02.10.2023. Comisionul de rețea nu mai este calculat ca procent din comisionul afiliaților, ci ca procent din valoarea vânzărilor, fiind implementat atât pentru clienții existenți, cât și pentru cei noi. Prin această schimbare este vizată simplificarea procesului de calcul și bugetare a comisioanelor de rețea ale clienților magazine online, asigurând astfel un model echitabil și transparent.

LANSAREA DE NOI PROVOCĂRI ÎN BUSINESS LEAGUE

Compania a lansat o nouă oportunitate pentru utilizatorii activi în cadrul Business League, denumită Challenges, care include competiții cum ar fi Revenue Rally, Target Strike și First 100. În secțiunea din platformă dedicată acestei inițiative, ambele tipuri de utilizatori (advertiseri, afiliați) care se află în categoriile Unicorns, Corporations, Companies și Start-Ups pot concura pe baza unor diferiți metrici de vânzări. Acest tip de competiție pe termen scurt (recordurile se resetează de fiecare dată când sunt depășite) adaugă un nou avantaj competitiv platformei 2Performant, prin creșterea nivelului de implicare a bazei de utilizatori și a nivelului de interacțiune în cadrul Business League, atât prin sistemul de bonusuri oferit, cât și prin tehnologia propriu-zisă care face posibilă întrecerea.

O nouă provocare dedicată afiliaților din Business League este The Affiliate Alliance. Aceasta se desfășoară în perioada 06.11.2023 – 31.12.2023, iar în cadrul ei afiliații își unesc forțele cu obiectivul de a genera împreună 1 milion de vânzări. Atingerea acestui prag le garantează accesul la premiu, care va fi distribuit proporțional cu contribuția lor la numărul de 1 milion de vânzări.

LANSAREA FUNCȚIONALITĂȚII TRAFFIC SOURCES

Pe 05.10.2023, 2Performant a lansat [Traffic Sources](#), o nouă metodă automatizată prin care advertiserii își pot face cunoscute preferințele în privința surselor de trafic, ajutând ca audiența relevantă să fie direcționată către magazinele online. Această dezvoltare nu doar că a oferit acestora strategii de campanie personalizate, ci a și întărit alinierea lor cu preferințele afiliaților.

ACTUALIZĂRI LA NIVELUL BUSINESS LEAGUE

Compania a modernizat interfața Business League, care permite utilizatorilor o experiență apropiată de cea a unui joc.

De asemenea, Compania a automatizat plata premiilor în Business League, ceea ce marchează o îmbunătățire semnificativă în eficiență și satisfacția utilizatorilor, asigurând alocarea premiilor în timp real.

În plus, migrarea componentelor Business League de la Angular.js la Angular 15 a fost un pas critic în îmbunătățirea performanței și scalabilității platformei 2Performant. Această avansare tehnologică poziționează Compania pentru creștere viitoare și inovație continuă.

2PERFORMANT HALL OF FAME

Pentru recunoașterea realizărilor afiliaților din cadrul platformei, Compania a stabilit un Hall of Fame, onorând primii 100 de afiliați din rețeaua 2Performant pe baza vânzărilor generate de la crearea platformei, stabilind astfel un etalon de excelență în cadrul comunității.

KPI

Cifra de afaceri (RON) *

2021	16,643,101
2022	23,748,414
2023	32,186,971

Venituri operaționale (RON) *

2021	4,537,613
2022	6,045,586
2023	8,238,739

* Valori înregistrate în primele nouă luni ale anilor 2021, 2022 și 2023.



Numărul de utilizatori din platformă

9,193

2.02 MIL

Vânzări intermediare

93.7 MIL €

Valoarea vânzărilor intermediare

7.59 €

Câștig pe 100 click-uri

73.3 MIL

Click-uri generate

42

Numărul de angajați

16.8 €

Index vânzări

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

2Performant a înregistrat, în primele nouă luni din 2023, 9.193 de utilizatori unici în cadrul platformei proprii, o scădere de 59%, în contextul strategiei companiei de îmbunătățire a calității utilizatorilor. Aceștia au trimis 73,3 milioane de click-uri către magazinele online din 2Performant, o creștere cu 23% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Click-urile s-au concretizat într-un număr total de 2 milioane de vânzări online (+59% vs. 9L 2022), cu o valoare de 93,7 milioane de euro fără TVA (+41% vs. 9L 2022), generând afiliaților comisioane de 5,6 milioane de euro (+35% vs. 9L 2022).

	9L 2022	9L 2023	%Δ
Utilizatori	22.613	9.193	-59%
Vânzări intermediare	1,3m	2m	59%
Clickuri intermediare	59,5m	73,3m	23%
Valoare vânzări generate (euro fără TVA)	66,5m	93,7m	41%
Valoare comisioane din vânzările generate (euro)	4,1m	5,6m	35%
Valoarea medie a coșului (Average Order Value - AOV) (euro fără TVA)	52,37	46,35	-12%
Rată de conversie medie pe 2Performant.com	2,4%	2,8%	17%

Rata de conversie medie din primele nouă luni ale anului 2023 a fost de 2,8%, în creștere cu 17% comparativ cu aceeași perioadă din 2022, în timp ce valoarea medie a vânzării a înregistrat o scădere de 12%, până la 46,35 euro fără TVA. Câștigul mediu al afiliaților continuă să crească, ajungând la 7,59 euro la 100 de clickuri, un avans de 10% față de primele nouă luni ale anului trecut. În ceea ce privește randamentul bugetelor de marketing afiliat, acesta rămâne la un nivel ridicat, fiecare 1 euro investit de magazine în comisioane generând vânzări de 16,8 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 primele nouă luni din 2023 au fost: Farmaceutice, Modă, Cărți, Beauty, Electronice IT&C, Jucării și Produse pentru copii, Casă & Grădină, Produse pentru animale de companie, Sănătate & Îngrijire Personală și Sporturi & Outdoors. În perioada analizată, primii zece clienți ai 2Performant, conform valorii comisioanelor generate, au fost: Dr.Max, Answear, DY Fashion, SpringFarma, Otter, Librărie.net, Evomag, Nichiduță, NailsUp, Somproduct.

Top 10 categorii 2P	Valoare medie comandă	% Δ	Rata de conversie	Venituri la 100 de clickuri	% Δ
Farmaceutice	EUR 24,33	0%	4,0%	EUR 4,47	14%
Modă	EUR 54,03	4%	2,2%	EUR 9,69	18%
Cărți	EUR 22,68	-18%	3,1%	EUR 6,92	29%
Beauty	EUR 36,75	-9%	2,6%	EUR 8,59	22%
Electronice IT&C	EUR 159,96	7%	1,8%	EUR 8,24	18%
Jucării și Produse pentru copii	EUR 63,14	9%	2,2%	EUR 8,92	39%
Casă & Grădină	EUR 141,98	-13%	1,4%	EUR 11,41	-1%
Produse pentru animale de companie	EUR 41,8	5%	4,3%	EUR 9,0	48%
Sănătate & Îngrijire Personală	EUR 51,36	17%	2,4%	EUR 9,68	-9%
Sporturi & Outdoors	EUR 67,31	18%	2,0%	EUR 7,71	35%

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

ANALIZĂ P&L

În primele nouă luni ale anului 2023, veniturile din exploatare ale 2Performant au crescut cu 37% față de aceeași perioadă din 2022, ajungând la 36,5 milioane de lei. Cifra de afaceri la nivelul 9L 2023 a fost de 32,2 milioane de lei, în urma unei creșteri de 36%. Este important de menționat că sezonalitatea are un impact important asupra rezultatelor înregistrate de companie, T4 fiind trimestrul în care compania generează, cu precădere, cele mai mari venituri.

Veniturile din producția de imobilizări necorporale și corporale au crescut cu 71% în 9L 2023 comparativ cu perioada similară din 2022, ridicându-se la 4,3 milioane de lei. Această creștere este un rezultat al extinderii proiectelor de dezvoltare ale 2Performant, care sunt realizate intern de echipa de Product Development și Business Intelligence. Compania investeste continuu în noi soluții tehnologice, precum Big Bear și Direct Debit, și dezvoltă constant competiția Business League, care generează venituri financiare în creștere.

Din cifra de afaceri de 32,2 milioane de lei realizată în primele nouă luni din 2023, România a contribuit la aceasta cu 87%, în timp ce restul de 13% din cifra de afaceri a fost generat de piața externă, raport care rămâne constant față de aceeași perioadă a anului anterior. În 9L 2023, compania a înregistrat o creștere de 36% pe piața internă și una de 41% pe piața externă.

În ceea ce privește veniturile după modalitatea de plată, pre-paid vs. post-paid, în 9L 2023 există un progres important al plăților pre-paid în comparație cu cele post-paid. Astfel, în primele nouă luni ale anului 2023, ponderea veniturilor generate de către advertiserii care au modalitate de plată pre-paid a fost de 55%, iar modalitatea de plată post-paid a reprezentat 45%, după ce în 9L 2022, raportul dintre plățile pre-paid și post-paid a fost invers, de 45-55%. Unul dintre factorii care au determinat creșterea ponderii plăților pre-paid a fost implementarea funcționalității Direct Debit de către magazinele online, care în T3 2023 a ajuns la 200 de advertiseri, o creștere cu 11% față de T2 2023.

Direct Debit a fost implementată de 2Performant la finalul anului trecut și automatizează plățile bugetelor de marketing, astfel încât advertiserii evită incidentele de budget lock, ceea ce garantează continuitatea campaniilor de promovare indiferent de volumul de vânzări generate.

Piață	Opțiune plată	9L 2022	9L 2023	%Δ
Intern	post-paid	10.786.639	10.918.096	1%
	pre-paid	9.779.486	16.952.957	73%
Extern	post-paid	2.175.015	3.561.936	64%
	pre-paid	898.625	764.058	-15%
CA (afiliați)		23.639.765	32.197.047	36%

Veniturile operaționale (cifra de afaceri minus comisioanele afiliaților) din primele nouă luni ale anului s-au ridicat la **8,2 milioane de lei**, în urma unei creșteri de 36% față de aceeași perioadă a anului trecut, când acestea au fost de 6 milioane de lei.

Cheltuielile din exploatare au ajuns 36,9 milioane de lei, o majorare cu 33%, un ritm de creștere mai încet în comparație cu cel al veniturilor din exploatare. Cea mai mare contribuție la această categorie a fost reprezentată de alte cheltuieli de exploatare, care au ajuns la 27,5 milioane de lei, o creștere cu 30% față de 9L 2022. Acest cost este reprezentat, în proporție de 88%, de comisioanele afiliaților, care au fost de 24,1 milioane de lei. Această valoare reprezintă o creștere de 33% în comparație cu perioada similară din 2022, odată cu extinderea afacerii, fiind în linie cu majorarea cifrei de afaceri.

A doua cea mai mare pondere în cheltuielile din exploatare o reprezintă cheltuielile cu personalul, care au ajuns la 8,2 milioane de lei. Această valoare include și impactul non-cash al programului de Stock Option Plan (SOP) derulat de companie, care este de 788 de mii de lei. Excluzând impactul SOP, creșterea cheltuielilor cu personalul în comparație cu 9L 2022 a fost de 25%, fiind determinată de majorările salariale anuale. În ceea ce privește numărul de angajați, acesta a scăzut de la 43 la data de 30.09.2022 la 42 la 30.09.2023.

Costurile cu amortizarea și ajustările de valoare au crescut cu 103% în primele nouă luni ale anului, până la 1,1 milioane de lei, ponderea acestora în totalul cheltuielilor rămânând constantă față de anul

anterior (3% în 9L 2023 vs. 2% în 9L 2022). Cheltuielile cu materiile prime, materialele și energia au rămas la un nivel redus în 9L 2023, fiind de 8 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.

Rezultatul din exploatare s-a îmbunătățit cu 70%, până la o pierdere de 341 de mii de lei, chiar și în contextul impactului SOP (excluzând impactul SOP, rezultatul din exploatare este pozitiv, de 446 de mii de lei). Cheltuielile financiare au ajuns la 180 de mii de lei, o creștere cu 27% comparativ cu 9L 2022. Din această sumă, 133 de mii de lei reprezintă cheltuieli privind dobânzile, aferente liniei de credit de la IMM Invest. Pe de altă parte, compania a înregistrat în primele nouă luni din 2023 venituri financiare de 170 de mii de lei, o creștere cu 501%. Astfel, rezultatul financiar pentru 9L 2023 a fost unul negativ de 11 mii de lei, o îmbunătățire cu 91% în comparație cu 9L 2022, când compania a înregistrat rezultat financiar negativ de 114 mii de lei.

EBITDA a înregistrat un avans de 228%, ajungând la 766 de mii de lei, iar marja EBITDA a crescut de la -2% în 9L 2022 la 2% în 9L 2023. În același timp, EBITDA normalizat, care nu include impactul non-cash al SOP, se ridică la 1,6 milioane de lei, o creștere de 359% în comparație cu aceeași perioadă a anului trecut. Profitul brut coincide cu profitul net, reprezentând o pierdere de 352 de mii de lei, o îmbunătățire cu 72% față de 9L 2022. Profitul normalizat din primele nouă luni ale anului, care nu include impactul SOP, a fost de 436 de mii de lei, o majorare cu 135% comparativ cu perioada similară din 2022.

P&L (lei)	30.09.2022	30.09.2023	%Δ
Venituri din exploatare	26.618.135	36.509.096	37%
Cheltuieli din exploatare	27.763.455	36.850.278	33%
Rezultat din exploatare	(1.145.320)	(341.182)	70%
EBT	(1.259.006)	(351.977)	72%
EBIT	(1.145.320)	(341.182)	70%
EBITDA	(600.179)	765.844	228%
EBITDA normalizat*	(600.179)	1.553.374	359%
Profit Brut	(1.259.006)	(351.977)	72%
Profit net	(1.259.006)	(351.977)	72%
Profit net normalizat*	(1.259.006)	435.553	135%

* 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 ÎN 9L 2023

Față de bugetul de venituri și cheltuieli pe 2023 aprobat în cadrul AGA anuală, compania a înregistrat o cifră de afaceri cu 2% mai mică, în contextul lansării unui număr mai mic de advertiseri decât cel planificat, ceea ce a avut un impact direct asupra sumelor încasate din taxa de configurare și abonamentele lunare. De asemenea, în estimarea cifrei de afaceri a fost inclusă și vânzarea de alte servicii, cum ar fi promoții în cadrul platformei, care au înregistrat cifre sub nivelul bugetat. Acest fapt se datorează concentrării companiei pe lansarea unor noi provocări în cadrul competiției Business League, care, pe termen lung, influențează în mod pozitiv activitatea advertiserilor și afiliaților din cadrul platformei, având ca rezultat creșterea numărului de vânzări intermediare. În același timp, veniturile din producția de imobilizări necorporale și corporale au fost cu 10% mai mici. Cheltuielile din exploatare au fost cu 5% sub valoarea bugetată pe fondul unor optimizări bugetare și a amânării evenimentului Ziaua Investitorului 2Performant, generând o pierdere cu 70% mai mică decât cea estimată.

Contul de profit și pierdere (lei)	9L 2023 Bugetat	9L 2023 Realizat	%Δ R/B
Cifra de afaceri	32.964.756	32.186.971	-2%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	4.803.352	4.318.590	-10%
Alte venituri	99	3.535	3.471%
Cheltuieli din exploatare	38.945.511	36.850.278	-5%
Rezultat operațional	(1.177.304)	(341.182)	71%
Rezultat financiar	-	(10.795)	-
Rezultat brut	(1.177.304)	(351.977)	70%
Rezultat net	(1.177.304)	(351.977)	70%

ANALIZĂ BILANT

Activele totale ale 2Performant au crescut cu 45% în primele nouă luni din 2023, ajungând la 17 milioane de lei, în principal ca urmare a creșterii cu 77% a activelor imobilizate, care s-au ridicat la 9 milioane de lei. Această poziție este compusă aproape integral din imobilizările necorporale, care au ajuns la 9 milioane de lei, în urma unei creșteri de 77%, determinate de extinderea și dezvoltarea activității platformei, precum și susținerea și implementarea noilor facilități Direct Debit, Business League, Big Bear și Pay for Performance. Imobilizările corporale au continuat să aibă o pondere neesențială în totalul mijloacelor fixe, fiind în valoare de 43 de mii de lei (+3% vs. 9L 2022).

Activele circulante au ajuns la 7,3 milioane de lei în 9L 2023, în urma unei creșteri cu 13% comparativ cu perioada similară a anului trecut, pe fondul majorării creanțelor cu 24%, până la 2,9 milioane de lei, determinate de creșterea creanțelor de la clienți. Poziția casa și conturi la bănci a ajuns la 4,4 milioane de lei, după o creștere de 7%, determinată de încasări în creștere, precum și de majorarea ponderii modalității de plată pre-paid aleasă de advertiseri, care a ajuns la 55% în 9L 2023. Cheltuielile plătite în avans au crescut cu 351%, ajungând la 702 mii de lei, datorită plății în avans a comisiunilor afiliaților.

În ceea ce privește datoriile, datoriile curente au crescut cu 61%, până la 6,6 milioane de lei, pe fondul utilizării liniei de credit. În ciuda acestei creșteri, rata de îndatorare continuă să fie mult sub nivelul maxim recomandat, fiind situată la 38,8%. La data de 30.09.2023, compania nu avea nicio datorie pe termen lung.

Veniturile în avans au crescut cu 27% în primele nouă luni din 2023, ajungând la 2,8 milioane de lei, în contextul creșterii veniturilor pre-paid, acestea fiind comisiunile plătite de advertiseri în avans. Capitalurile proprii au ajuns la 7,6 milioane de lei, în urma unei majorări cu 40% comparativ cu 9L 2022. Această creștere a fost determinată de majorarea cu 19% a primelor de capital și a îmbunătățirii cu 72% a rezultatului înregistrat prin diminuarea pierderii.

Bilanț (lei)	01.01.2023	30.09.2023	%Δ
Active Imobilizate	5.106.322	9.022.341	77%
Active Circulante	6.477.872	7.301.309	13%
Cheltuieli în avans	155.469	701.759	351%
TOTAL ACTIV	11.739.663	17.025.409	45%
Datorii totale	4.116.256	6.606.432	61%
Venituri în avans	2.191.052	2.790.405	27%
Capital propriu	5.432.355	7.628.572	40%
TOTAL PASIV	11.739.663	17.025.409	45%

INDICATORI FINANCIARI

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc	OPTIM	9L 2022	9L 2023
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	1,57	1,11
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	1,57	1,11
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	1,01	0,67
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	2,85	2,58
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0%	0%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	35,06%	38,80%
Datorii / Active	<1	0,35	0,39

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	30.09.2022	30.09.2023	%Δ
Venituri din exploatare , din care:	26.618.135	36.509.096	37%
Cifra de afaceri	23.746.414	32.186.971	36%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	2.522.040	4.318.590	71%
Alte venituri din exploatare	349.681	3.535	-99%
Cheltuieli din exploatare , din care:	27.763.455	36.850.278	33%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	4.584	8.464	85%
Cheltuieli cu personalul	5.985.965	8.243.784	38%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	545.141	1.107.026	103%
Alte cheltuieli de exploatare	21.227.765	27.491.004	30%
Rezultat din exploatare	(1.145.320)	(341.182)	70%
Venituri financiare	28.222	169.569	501%
Cheltuieli financiare, din care:	141.908	180.364	27%
Cheltuieli privind dobânzile	59.788	133.262	123%
Rezultat financiar	(113.686)	(10.795)	91%
Venituri totale	26.646.357	36.678.665	38%
Cheltuieli totale	27.905.363	37.030.642	33%
EBT	(1.259.006)	(351.977)	72%
EBIT	(1.145.320)	(341.182)	70%
EBITDA	(600.179)	765.844	228%
EBITDA normalizat*	(600.179)	1.553.374	359%
Profit brut	(1.259.006)	(351.977)	72%
Profit net	(1.259.006)	(351.977)	72%
Profit net normalizat*	(1.259.006)	435.553	135%

* 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)	01.01.2023	30.09.2023	%Δ
Active Imobilizate , din care:	5.106.322	9.022.341	77%
Imobilizări necorporale	5.064.614	8.979.323	77%
Imobilizări corporale	41.708	43.018	3%
Active Circulante (curente) , din care:	6.477.872	7.301.309	13%
Creanțe	2.314.414	2.859.873	24%
Casa și conturi la bănci	4.163.458	4.441.436	7%
Cheltuieli în avans	155.469	701.759	351%
TOTAL ACTIV	11.739.663	17.025.409	45%
Datorii Totale	4.116.256	6.606.432	61%
Datorii curente (<1 an)	4.116.256	6.606.432	61%
Venituri în avans	2.191.052	2.790.405	27%
Capital propriu, din care:	5.432.355	7.628.572	40%
Capital social	1.286.623	1.303.304	1%
Prime de capital	5.406.046	6.420.099	19%
Rezerve	21.089	39.386	87%
Rezultatul reportat	(22.397)	217.760	1.072%
Rezultatul exercițiului	(1.259.006)	(351.977)	72%
TOTAL PASIV	11.739.663	17.025.409	45%

DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 27 noiembrie 2023

Subsemnatul Dorin Boerescu, în calitate de Președinte al Consiliului 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 nouă luni încheiată la 30 septembrie 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 - 30.09.2023, 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.

