



# RAPORT FINANCIAR PRELIMINAR

2023

# CUPRINS

<b>CUPRINS</b>	2
<b>INFORMAȚII EMITENT</b>	3
<b>SCRISOARE DE LA CEO</b>	4
<b>SCRISOARE DE LA CTO</b>	8
<b>SCRISOARE DE LA CAO</b>	9
<b>SCRISOARE DE LA CFO</b>	10
<b>KPI</b>	11
<b>DESPRE 2PERFORMANT</b>	12
<b>ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE</b>	14
INDICATORI DE BUSINESS	14
VÂNZĂRI INTERMEDIATE	14
RELAȚII ACTIVE ȘI PRODUCTIVE ÎNTRE UTILIZATORII 2PERFORMANT.COM	15
ANALIZĂ P&L	17
ANALIZĂ BILANȚ	20
INDICATORI FINANCIARI	21
<b>CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE</b>	22
<b>BILANȚ</b>	23
<b>DECLARAȚIA CONDUCERII</b>	24

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

# INFORMAȚII EMITENT

## Informații despre acest raport financiar

Tipul raportului	Rezultate financiare preliminare
Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 – 31.12.2023
Data publicării	22.02.2024

## 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	+40 374 996 354
Email	investors@2performant.com
Website	www.2performant.com

Situațiile financiare preliminare simplificate la 31 decembrie 2023 prezentate în paginile următoare sunt **neauditate**.

# SCRISOARE DE LA CEO

În 2023 echipa 2Performant a urmărit cu prioritate 3 obiective:

- Optimizarea veniturilor directe ale companiei** - creșterea abonamentelor pentru magazine și trecerea la un model de comision 2Performant calculat direct ca procent din valoarea vânzărilor fiind cele mai importante schimbări pe care le-am implementat anul trecut în această direcție, ambele cu impact pozitiv pe termen lung.
- Validarea versiunii 1.0 a Business League** - concept unic la nivel global, pe care vom construi extinderea internațională în următorii ani.
- Creșterea calității ecosistemului** - cu efect în rezultatele pe care le obțin atât magazinele cât și afiliații prin 2Performant.



În condițiile unei piețe locale de comerț online care a stagnat anul trecut, rezultatele pe care le-au obținut utilizatorii și clienții noștri au demonstrat încă o dată că în perioadele dificile este important să ai lângă tine partenerii potriviți.

Abordarea noastră unică, bazată pe transparență, predictibilitate și competiție îi aduce împreună pe cei mai performanți profesioniști din comerțul online ceea ce se traduce în venituri superioare atât pentru ei, cât și pentru 2Performant.

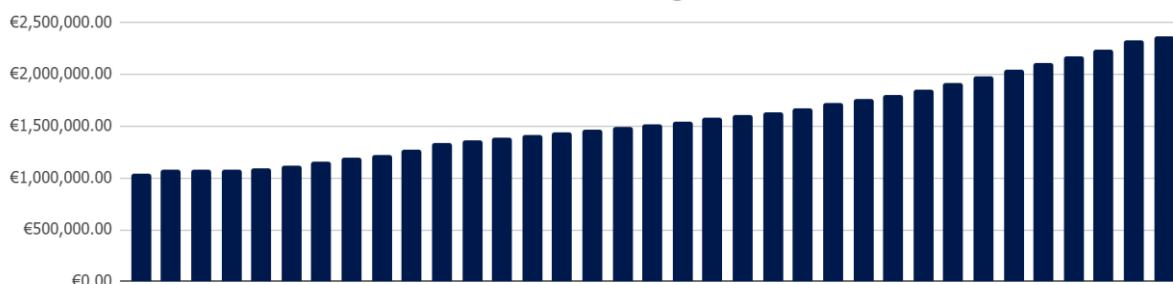
Vă prezint mai jos evoluția celor mai importanți indicatori pe care îi urmărim.

**Lifetime Value** pentru ambele categorii de useri a avut o evoluție pozitivă, ceea ce ne va permite costuri de achiziție mai mari în piețele noi în care ne propunem să intrăm din 2024.

An	Lifetime Value Afiliați (Comisioane 2P) €	Evoluție	An	Lifetime Value Advertiseri (Comisioane 2P) €	Evoluție
2021	1,107		2021	5,580	
2022	1,249	12.79%	2022	8,863	58.83%
2023	2,010	60.97%	2023	11,638	31.32%

Venitul pe ultimele 12 luni, calculat lunar (**Trailing Twelve Month Revenue - TTM**) a crescut consistent în ultimii 3 ani, cu o accelerare importantă în a doua jumătate a anului trecut când am atins un ritm de creștere anual de 42%.

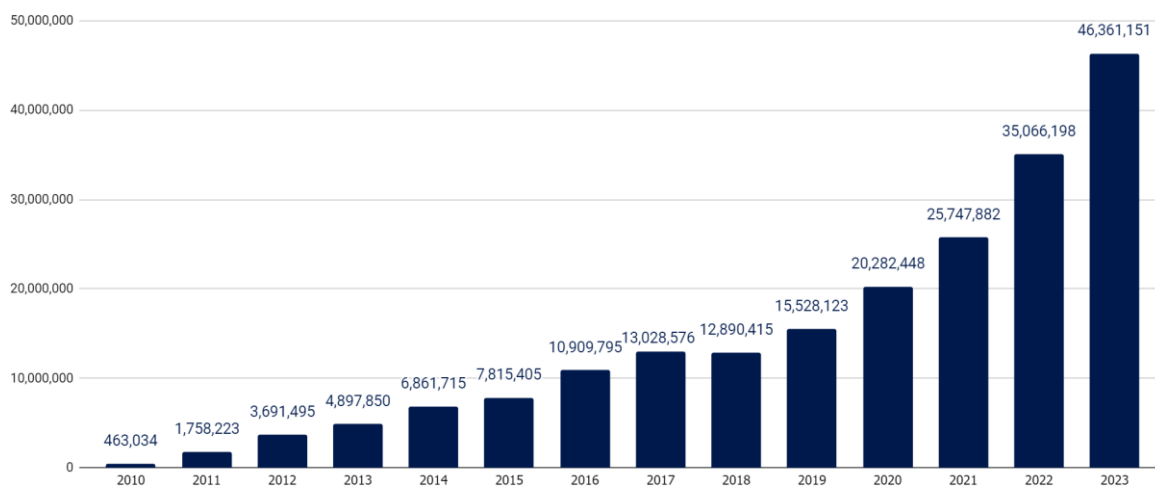
Trailing Twelve Months Revenue 2021 - 2023 €



În aceste condiții, rezultatele financiare pe care le-am obținut - cu câteva procente sub țintele bugetate la începutul anului - arată îmbunătățiri semnificative din punct de vedere al sănătății financiare 2Performant; spre deosebire de anul trecut, cheltuielile au crescut cu un ritm mai lent decât veniturile, iar EBITDA și profitul au crescut cu procente din 2 sau chiar 3 cifre.

P&L (RON)	2022	2023	YoY Var
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>38,905,526</b>	<b>52,379,584</b>	<b>34.63%</b>
Cheltuieli din exploatare	38,489,507	51,430,712	33.62%
Rezultat din exploatare	416,019	948,872	128.08%
EBIT	416,019	948,872	128.08%
EBITDA	1,266,666	2,426,298	91.55%
<b>EBITDA Ajustată</b>	<b>1,266,666</b>	<b>3,213,828</b>	<b>153.72%</b>
<b>Profit net</b>	<b>258,454</b>	<b>869,432</b>	<b>236.40%</b>

Cifra de afaceri a crescut cu 32%.



Cel mai important proiect în 2023 a fost validarea versiunii 1.0 a Business League - primul campionat de comerț online la nivel global, pe care îl vom lansa la 1 aprilie 2024 pe piața din UE și din 2025 pe piața din USA - cea mai mare piață de e-commerce din lume, în afară de China.

Bazat pe 12 ani de experiență în gamificare, Business League aduce în e-commerce o experiență de e-sports ceea ce le oferă utilizatorilor contextul și motivația de a obține performanțe net superioare față de orice alt sistem de colaborare dintre magazine online și marketeri.

Organizat sub formă de campionat având drept criteriu numărul de vânzări generate, Business League este deja la al 3-lea sezon în cadrul platformei 2Performant.

SEASON 3 (4 DEC 2023 - 1 DEC 2024)											
STAGE 1				STAGE 2				STAGE 3			
2023	Week 49	ROUND 1	4 - 10 Dec	Week 14	ROUND 1	1 - 7 Apr	Week 31	BREAK	29 Jul - 4 Aug		
	Week 50		11 - 17 Dec	Week 15		8 - 14 Apr	Week 32	ROUND 1	5 - 11 Aug		
	Week 51		18 - 24 Dec	Week 16		15 - 21 Apr	Week 33		12 - 18 Aug		
	Week 52		25 - 31 Dec	Week 17		22 - 28 Apr	Week 34		19 - 25 Aug		
	2024	Week 1	ROUND 2	1 - 7 Jan	Week 18	BREAK	29 Apr - 5 May		Week 35	26 Aug - 1 Sept	
		Week 2		8 - 14 Jan	Week 19	6 - 12 May	Week 36	ROUND 2	2 - 8 Sept		
		Week 3		15 - 21 Jan	Week 20	13 - 19 May	Week 37		9 - 15 Sept		
		Week 4		22 - 28 Jan	Week 21	20 - 26 May	Week 38		16 - 22 Sept		
	Week 5	BREAK	29 Jan - 4 Feb	Week 22	27 May - 2 Jun	Week 39	23 - 29 Sept				
	Week 6	ROUND 3	5 - 11 Feb	Week 23	ROUND 3	3 - 9 Jun	Week 40	BREAK	30 Sept - 6 Oct		
	Week 7		12 - 18 Feb	Week 24		10 - 16 Jun	Week 41	ROUND 3	7 - 13 Oct		
	Week 8		19 - 25 Feb	Week 25		17 - 23 Jun	Week 42		14 - 20 Oct		
	Week 9		26 Feb - 3 Mar	Week 26		24 - 30 Jun	Week 43		21 - 27 Oct		
	Week 10	4 - 10 Mar	Week 27	1 - 7 Jul	Week 44	28 Oct - 3 Nov					
Week 11	ROUND 4	11 - 17 Mar	Week 28	ROUND 4	8 - 14 Jul	Week 45	ROUND 4 Black Friday	4 - 10 Nov			
Week 12		18 - 24 Mar	Week 29		15 - 21 Jul	Week 46		11 - 17 Nov			
Week 13		25 - 31 Mar	Week 30		22 - 28 Jul	Week 47		18 - 24 Nov			
Week 48		25 Nov - 1 Dec									

Round Ranking	Campaign program	Category	Sales	Clicks	Conversion rate	EPC	Approval rate by number	Time to payment	Team size	Team performers	Team efficiency	Advertiser rating	Round variation
1st	literaro	Books	1,908	50,489	3.78%	8.61 €	100%	29 days	187	65	34.78%	3.74	↑ 82.28%
2nd	otter.ro	Fashion	1,721	41,122	4.19%	11.63 €	83.37%	49 days	126	57	45.24%	3.12	↑ 400.23%
3rd	esteto.ro	Beauty	1,719	46,826	3.69%	7.24 €	93.37%	53 days	138	45	32.61%	2.51	↑ 36.54%
4th	libris.ro	Books	1,110	60,524	1.83%	3.48 €	95.57%	25 days	408	100	24.51%	2.42	↑ 18.21%
5th	bestvalue...	Beauty	1,109	30,816	3.6%	7.09 €	93.4%	9 days	117	48	41.03%	3.68	↑ 22.81%
6th	cuplo.ro/	Beauty	1,087	23,295	4.67%	18.98 €	99.1%	31 days	113	47	41.59%	3.61	↑ 15.76%
7th	pentruanl...	Pet suppl.	1,015	12,280	8.27%	20.95 €	100%	37 days	93	47	50.54%	3.38	↑ 35.88%
8th	sinsay.co...	Fashion	904	16,342	5.53%	20.44 €	96.62%	107 days	117	23	19.66%	3.46	↓ 29.65%
9th	noriel.ro	Babies Kid...	872	33,325	2.62%	5.84 €	84.89%	56 days	181	42	26.09%	2.37	↓ 8.6%
10th	spy-shop.ro	Electronic...	855	26,849	3.18%	22.67 €	95.67%	80 days	91	34	37.36%	3.08	↑ 22.67%
12th	fashionday...	Fashion	796	19,865	4.01%	9.55 €	79.76%	72 days	133	46	34.59%	2.57	↑ 8.35%
13th	petmax.ro	Pet suppl.	750	14,911	5.03%	9.73 €	96.57%	12 days	84	34	53.13%	2.93	↑ 11.28%
14th	editura-art...	Books	741	20,622	3.59%	6.84 €	97.16%	26 days	55	28	50.91%	3.04	↓ 18.12%

Cu BusinessLeague.com ne propunem să oferim generațiilor noi de profesioniști digitali la nivel global o experiență unică de muncă și educație profesională, fiind un diferențiator extrem de puternic față de toate rețelele de afiliere existente.


**BUSINESS LEAGUE** Live results Levels Testimonials Community Join now

By 2Performant, listed as 2P on the Bucharest Stock Exchange

## World's First E-commerce Championship

Enter a competitive e-commerce arena where every sale counts. Climb leaderboards, conquer challenges, and claim your victory!

[Discover more](#)



### Season 2 Stats

5 December '22 - 4 December '23

- 1745** Total Players
- 2,860,000** Sales
- 142,170,423.00 €** Sales amount

### Live commissions

- 23.59€ Sale** → **4.25€ Commission** (Health & Personal Care) ~2 seconds ago
- 9.12€ Sale** → **0.46€ Commission** (Babies Kids & Toys) ~2 seconds ago
- 16.04€ Sale** → **0.24€ Commission** (Electronics IT&C) ~2 seconds ago
- 21.16€ Sale** → **1.06€ Commission** (Pharma) ~2 seconds ago
- 84.4€ Sale** → **11.82€ Commission** (Fashion) ~2 seconds ago
- 84.08€ Sale** → **4.2€ Commission** (Online Mail) ~2 seconds ago
- 9.29€ Sale** → **1.39€ Commission** (Jewelry) ~2 seconds ago
- 24.25€ Sale** → **2.50€ Commission**

## Experience More Fun and Motivation to Be the Best

Face off in real-time challenges! Compete for the highest revenue, best conversion rate, or fastest to 100 sales. Break records, win cash prizes, and be ready for a new round of rivalry as records reset.

### Revenue Rally



Dive into a neon-filled marketing race. Compete with peers, spot opportunities, and clinch 100 sales with top-notch profitability. Prove your dominance in EPC and sales value!

Best Advertiser



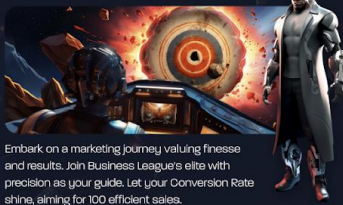
Modivo.ro  
83.13 € EPC

Best Affiliate



Price.ro  
39,563.76 €

### Target Strike



Embark on a marketing journey valuing finesse and results. Join Business League's elite with precision as your guide. Let your Conversion Rate shine, aiming for 100 efficient sales.

Best Advertiser



Drmax.ro  
26.53%

Best Affiliate



ING Bazar  
28.49%

### First to 100



Enter the cosmos of performance marketing. Compete in '1st to 100,' a race for the swift. Strategize, achieve 100 sales rapidly, and secure victory before others.

Best Advertiser



Drmax.ro  
4 minutes 51 seconds

Best Affiliate



Glewsolutions.com  
4 minutes 24 seconds

Pentru a înțelege mai bine oportunitatea pe care o targetăm, iată structura pe vârste a marketerilor digitali conform unui studiu cu peste 3,000 de respondenți derulat la nivel global de marketingweek.com în 2023.

Vârstă	Procent
18-25	9.7%
26-35	47.3%
36-45	27.3%
46-65	14.5%
Peste 65	0.7%

Planul de lansare și bugetul aferent îl vom prezenta în detaliu pe data de 18 martie, când vom publica convocatorul pentru AGA și AGEA anuale, care vor avea loc în data de 22 aprilie și la care vă invit să participați fie fizic (la hotel Marmorosch în București) fie online prin aplicația e-Vote.

Vor fi, cu siguranță, cele mai importante Adunări Generale ale Acționarilor 2Performant de la listarea companiei.

În încheiere, țin să mulțumesc și să felicit întreaga echipă 2Performant pentru toată activitatea din 2023 și toți investitorii și partenerii alături de care construim succesul prezent și viitor.

Vă invit să parcurgeți toate paginile raportului de față - colegii mei au pregătit o imagine detaliată a întregului an 2023.

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

**Dorin Boerescu**

**CEO & co-founder**

# SCRISOARE DE LA CTO

În 2023, echipa de Product Development a făcut progrese semnificative în câteva zone cheie, în sinergie cu strategia de business a companiei.

**Restructurare Model de Comision:** Am lansat un nou model de comision de rețea trecând de la o structură de comision de rețea raportată la comisionul afiliaților, la una bazată pe valoarea vânzărilor. Această schimbare asigură un impact pozitiv pe termen lung, îmbunătățind echitatea în cadrul sistemului nostru de comisionare.

**Dezvoltarea Business League:** În 2023, am consolidat spiritul competitiv și transparența din Business League prin introducerea unui rating de calitate pentru digital marketers și advertiseri.

Am lansat o serie de Challenges pentru a antrena spiritul competitiv și pentru a pune în lumină performanțe uluitoare precum 100 de vânzări generate în 4 minute, 83.13 euro EPC, 28.49% rată de conversie.

Automatizarea acordării premiilor și îmbunătățirea interfeței au optimizat experiența jucătorilor, aliniindu-se la obiectivul de a oferi o experiență imersivă în campionatul de e-commerce.

**Dezvoltarea de Competențe și Scalarea Echipei:** Am creat echipa de Product Design cu expertiză în UX/UI pentru a genera o experiență unitară și imersivă de campionat e-commerce. Funcțiile de Backend, Front End Development și Quality Assurance au fost scalate pentru un flux de lucru fluid și flexibil.

**Internship și Echipă de Product Services:** 2023 a fost al doilea an consecutiv în care am organizat un program de internship cu scopul de a înființa o echipă dedicată de Product Services care să deservească zona de suport și proiecte interne.

## Consolidarea Infrastructurii și Serviciilor Tehnice:

- Tranziție la arhitectură Event Driven pentru facilitarea implementării Challenges și pregătirea pentru expansiunea pe piața din SUA.
- Upgrade la Angular 15 pentru eficientizarea Business League și îmbunătățirea procesului de recrutare.
- Îmbunătățiri ale infrastructurii de Quality Assurance și upgrade-uri de securitate.

## Alte dezvoltări notabile:

- Hall of Fame. Un top care onorează cei mai buni 100 de afiliați bazat pe vânzările generate în toate timpurile, celebrând excelența în comunitate.
- Affiliate Alliance. Inițiativa care motivează comunitatea de digital marketers să atingă un obiectiv comun.
- Advertisers Traffic Sources. O metodă nouă și simplă prin care advertiserii își pot face cunoscute preferințele în privința surselor de trafic cu doar câteva click-uri.
- Fringe Commissions Management System. Sistem de control al fraudelor pentru comisioane generate.

**Ana Opreța**

CTO





# SCRISOARE DE LA CAO

Experiența anului 2023 a fost cea mai bună din perspectiva creșterii Business League și a jucătorilor din ecosistem. Jucătorii din vârful competiției au accelerat semnificativ și au atins praguri de venituri record, fiind primul an în care cel mai bun magazin a înregistrat o valoare a vânzărilor de peste 20M de euro, iar cel mai bun afiliat a generat vânzări în valoare de peste 40M de euro pentru magazine.

Pe baza rezultatelor analizate, am creat un cadru în care colaborările bazate pe sursa de trafic CSS (Google Comparison Shopping Services) să poată crește în număr și în importanță în portofoliile magazinelor. Numărul afiliaților care au acum capacități în ecosistem pentru a livra rezultate prin CSS s-a dublat fata de începutul anului 2023. De asemenea, numărul magazinelor care adoptă sau acceptă CSS ca sursă de trafic în strategia lor a crescut cu 28%, ajungând la 385.

Comparativ cu anul 2022, valoarea medie a vânzărilor pentru un jucător afiliat a crescut cu 85% (de la 23.4K de euro la 43.3K de euro), în timp ce valoarea medie pentru un jucător magazin a crescut cu 56% (de la 103.8K de euro la 161.7K de euro). Această evoluție a fost susținută de un sistem de suport și antrenorat al jucătorilor UCC (Unicorns, Corporations, Companies), dar și al magazinelor noi activate. În anul 2023, jucătorii noi din ecosistem au demonstrat un nivel mai ridicat de angajament și performanțe medii mai bune față de anul precedent, evidențiind de asemenea o rată de retenție mai mare în rândul magazinelor decât în rândul afiliaților.



Acțiunile din 2023 pentru moderarea bunelor practici în ecosistemul Business League au format un început foarte bun în această direcție și pentru creșterea 2Performant pe termen lung:

- 220 de magazine au activat noua modalitate de plata prin Direct Debit;
- Am crescut cu 15% adopția tehnologiei de tracking 1st party cookie Big Bear, ajungând la 404 magazine și un fee compensatoriu de 20% din valoarea comisioanelor pentru magazinele care nu au efectuat upgrade-ul;
- Rata de aprobare a comisioanelor a crescut cu 1.45pp, ajungând la peste 85%.

De asemenea, am adăugat un nou beneficiu pentru primii 30 de jucatori din ecosistem, accesul la rapoarte detaliate și personalizate despre performanța portofoliului lor de colaboratori. Acest lucru facilitează dezvoltarea de soluții automatizate de către afiliați pentru desfășurarea propriilor activități și pentru luarea deciziilor de business.

Tot în acest an, echipa 2Performant a migrat complet infrastructura de date în cloud, integrând și dbt (data build tool) pentru a dezvolta fluxurile, transformările și analizele noi de date în medii distincte de test și de producție. Acestea au făcut procesele de lucru ale echipei mai scalabile și au susținut dezvoltarea primelor proiecte de data science, cum ar fi standardizarea comisioanelor de rețea pe industrie pentru magazinele noi și construcția unui algoritm de rating a performanței utilizatorilor din ecosistem.

Full steam ahead,

**Cristina Angelescu**

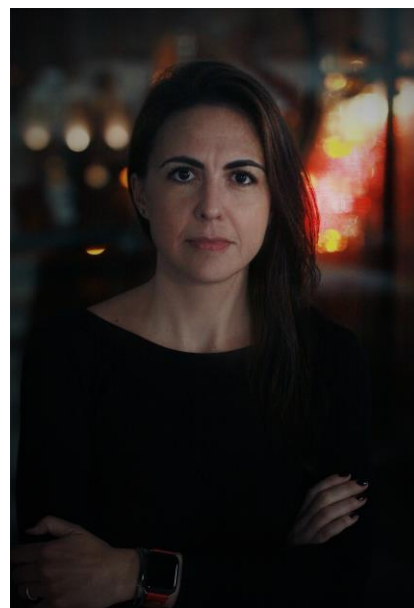
**CAO**

# SCRISOARE DE LA CFO

Dragi parteneri și investitori,

Rezultatele preliminare pe care le prezentăm astăzi reflectă nu doar creșterea importantă a veniturilor și a profitabilității, ci și angajamentul nostru continuu pentru inovație și excelență, poziționându-ne ca trendsetter în domeniu. Am investit în continuare în mod strategic în tehnologie și în dezvoltarea echipei, ceea ce ne-a permis să oferim soluții performante și să creăm valoare pentru partenerii noștri.

Pe parcursul anului 2023, am obținut reînnoirea finanțării prin programului IMM Invest pe o durată de doi ani, beneficiind de un avantaj considerabil: o rată a dobânzii de "0" pentru primul an. De asemenea, am încheiat un acord pentru o linie de credit pe termen de un an cu Banca Transilvania. Aceste măsuri financiare contribuie semnificativ la optimizarea capitalului de lucru și în gestionarea variațiilor de cash flow datorate ciclicității afacerii noastre.



În luna martie, am lansat două inițiative. Una dintre acestea fiind actualizarea planurilor tarifare pentru abonamentele advertiserilor, pas făcut în vederea sprijinirii dezvoltării tehnologice în cadrul platformei și adresându-se atât noilor veniți, cât și celor deja parte din platformă. Cea de-a doua, introducerea serviciului Pay for Performance (P4P), un serviciu care permitea magazinelor online să externalizeze promovarea prin Google Ads pe baza costului per vânzare. În ciuda potențialului P4P, proiectul nu a atins așteptările și a fost închis după prima jumătate a anului 2023. În pofida acestui impediment, 2Performant a reușit să își îndeplinească obiectivele stabilite, demonstrând adaptabilitate și agilitate.

Performanța remarcabilă a fost, de asemenea, un rezultat al Sezonului 2 al Business League și al noilor provocări adăugate în platformă, care au amplificat rezultatele, mai ales în perioada Black Friday.

Aceste dinamici au avut un efect pozitiv asupra veniturilor operaționale conducând la rezultate notabile. În plus, noul mod de calcul al comisionului de rețea ca procent din valoarea vânzărilor, a avut un impact pozitiv asupra veniturilor operaționale, care au crescut cu 34%, depășind creșterea procentuală a cifrei de afaceri de 32%. Această reorientare strategică ne-a permis să ne îmbunătățim nu doar performanța financiară, dar și să creștem valoarea oferită partenerilor și clienților noștri, reflectându-se și într-o creștere sustenabilă a afacerii.

Suntem încrezători că fundamentul solid pe care l-am construit va sprijini continuarea creșterii 2Performant și ne va permite să ne adaptăm în continuare cu agilitate la dinamica pieței.

Vă mulțumim pentru încrederea acordată și pentru sprijinul constant. Aștept cu nerăbdare să împărtășim cu dumneavoastră realizările viitoare.

Cu sinceritate,

**Adriana Ionaș**

**CFO**

## Cifra de afaceri (RON)

2021 **25,747,882 RON**

2022 **35,066,198 RON**

2023 **46,361,151 RON**

## Venituri operaționale (RON)

2021 **6,857,887 RON**

2022 **8,825,860 RON**

2023 **11,838,737 RON**



Numărul de utilizatori din platformă

**9,249**

**2.86 MIL**

Vânzări intermediare

**142.17 MIL €**

Valoarea vânzărilor intermediare

**8.17 €**

Câștig pe 100 click-uri

**102.10 MIL**

Click-uri generate

**49**

Numărul de angajați

**17 €**

Index vânzări

# DESPRE 2PERFORMANT

2Performant este o companie românească de tehnologie care dezvoltă, operează și monetizează propria platformă de marketing afiliat 2Performant.com, prin care magazinele online colaborează cu cele mai performante surse de publicitate și trafic online printr-un model de cost per vânzare.

Cu o viziune unică la nivel global despre gamificarea colaborărilor din marketing, bazată pe performanță și transparență, 2Performant a intermediat în 14 ani de activitate peste 11.77 milioane de vânzări online în valoare de 556 de milioane de euro, prin mai mult de 687 milioane de click-uri, pentru câteva mii de magazine online din România și din regiune, din peste 30 de industrii.

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 august 2022, 2Performant a lansat Business League, cel mai important proiect al companiei din ultimii ani - o competiție de marketing descentralizat care se desfășoară pe parcursul unui an. Criteriul principal al campionatului este numărul de vânzări online generate, în funcție de care utilizatorii sunt clasificați pe cinci niveluri - de la Freelancers (cei care au sub 10 vânzări în 28 de zile) până la Unicorns (cei care realizează peste 10,000 de vânzări în 28 de zile).

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. Activitatea talenților digitale în interiorul platformei 2Performant.com, este gratuită, de la crearea unui cont și până la încasarea comisiunilor.

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:

- **Comision de rețea**, calculat ca procent din valoarea vânzărilor și facturat separat către advertiseri. Raportat la vânzările generate prin platformă, comisionul companiei reprezintă aproximativ 2% din vânzări.
- **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.
- 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.

Compania nu a fost implicată în fuziuni sau reorganizări în 2023. Nu au fost realizate achiziții și sau înstrăinări de active pe parcursul 2023. 2Performant Network SA nu deține filiale.

# ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

## INDICATORI DE BUSINESS

### Vânzări intermediare

În cursul anului 2023, ecosistemul 2Performant a înregistrat o creștere a numărului de vânzări de 46% comparativ cu anul 2022, pe fondul unei creșteri generale de 3% în vânzările eCommerce pe teritoriul României, conform datelor provenite de la comercianții online activi în ambele perioade menționate<sup>1</sup>. În acest interval, 2Performant a realizat vânzări de 142.2 milioane de euro, marcând o ascensiune de 39% față de perioada precedentă. În același timp, compania a depășit pragul de 100 milioane clickuri generate pe parcursul unui an.

Pe parcursul anului 2023, cei 9,249 utilizatori ai platformei Companiei au generat 102.1 milioane de clickuri, (+19% vs. 2022) și aproximativ 2.9 milioane de vânzări, ceea ce reprezintă o majorare de 46% în raport cu anul anterior. La nivelul întregului an, comisioanele afiliaților s-au ridicat la 8.3 milioane de euro, o creștere de 33% în comparație cu anul 2022. De asemenea, în 2023 rata de conversie a crescut cu 0,5pp față de 2022, până la 2.8%, în vreme ce venitul mediu obținut de afiliați pentru fiecare 100 de clickuri a crescut cu 12%, ajungând la 8.17 euro. Eficiența investițiilor în marketingul afiliat s-a îmbunătățit, oferind un câștig de 17 euro pentru fiecare euro investit, o îmbunătățire de 4% față de anul precedent.

Indicatorii esențiali de performanță monitorizați de companie, ce oglindesc cu acuratețe progresul ecosistemului 2Performant și al afacerii, au arătat o îmbunătățire notabilă în ultimul an:

- Creșterea procentuală a vânzărilor mediate prin 2Performant.com a fost de **46%**;
- Procentul de creștere al comisioanelor obținute din vânzările realizate a atins **33%**;
- Relații productive, definite ca interacțiunile între afiliați și magazine online în care traficul trimis de un afiliat care au rezultat în achiziții efective de la clienții aduși de afiliați, a scăzut **-7%** pe fondul unei creșteri calitative de 58% a numărului mediu de vânzări generate de un utilizator.

Indicatori de business	2022	2023	YoY Var
Vânzări intermediare	2.0M	2.9M	+0.9M 46.20%
Clickuri intermediare	86.0M	102.1M	+16.1M 18.70%
Valoare vânzări generate (fără TVA)	102.4M €	142.2M €	+39.8M € 38.90%
Valoare comisioane din vânzările generate	6.3M €	8.3M €	+2.1M € 33.40%
Valoarea medie a coșului (fără TVA)	52.34 €	49.73 €	-2.6 € -5.00%
Rată de conversie medie pe 2Performant.com	2.30%	2.80%	+0.5pp 21.70%

<sup>1</sup> Sursa: [www.bursa.ro/merchantpro-in-2023-vanzarile-in-ecommerce-au-crescut-sub-rata-inflatiei-cu-doar-3-procente-02377155](http://www.bursa.ro/merchantpro-in-2023-vanzarile-in-ecommerce-au-crescut-sub-rata-inflatiei-cu-doar-3-procente-02377155)

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

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

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

În 2023, focusul echipei operaționale a rămas generarea și întreținerea relațiilor de calitate, productive, între utilizatorii 2Performant.com. Echipa 2Performant a demonstrat o aptitudine remarcabilă în identificarea și sprijinirea utilizatorilor de elită din rețea, acei afiliați care se disting prin performanțe deosebite în marketingul afiliat, încurajându-i să colaboreze pentru a maximiza rezultatele.

Un aspect important în 2023 pentru ecosistemul 2Performant a fost accentul pe îmbunătățirea calității rețelei prin sprijinirea utilizatorilor care contribuie la creșterea valorii, preferând calitatea în detrimentul cantității relațiilor. Acesta a fost un factor decisiv în realizarea unui număr mai mare de vânzări cu un număr mai redus de afiliați și magazine participante, consolidând astfel fundația pentru un ecosistem 2Performant mai robust și sustenabil.

Jucători cu trafic	2022	2023	YoY Var	Media vânzărilor/ Jucători cu trafic	2022	2023	YoY Var
#Afiliați	11,362	6,608	-4,754 -41.84%	#Afiliați	172	433	261 151.74%
#Advertiseri	885	689	-196 -22.15%	#Advertiseri	2,210	4,149	1,939 87.74%
#Relații active	100,023	70,922	-29,101 -29.09%	#Relații active	20	40	20 100.00%

Jucători cu vânzări	2022	2023	YoY Var	Media vânzărilor/ Jucători cu vânzări	2022	2023	YoY Var
#Afiliați	3,579	2,618	-961 -26.90%	#Afiliați	546	1,092	546 100.00%
#Advertiseri	765	674	-91 -11.90%	#Advertiseri	2,556	4,242	1,686 65.96%
#Relații productive	26,107	24,111	-1,996 -7.60%	#Relații productive	75	119	44 58.67%

## Repartizarea vânzărilor pe categorii

În cursul anului 2023, s-au numărat 674 de platforme de comerț online repartizate în 25 de sectoare diferite, incluzând domenii precum Moda, Cărți, Tehnologie, Farmaceutice, Auto și chiar Servicii Financiare. În acest an, categoriile dominante de produse comercializate online au inclus Farmaceuticele cu o pondere de 39%, articolele de Modă cu 17%, Cărți, Filme și Muzică totalizând 12%, produsele de Beauty cu 9%, Electronicele IT&C cu 7%, Jucăriile și articolele pentru Copii cu 4%, articole pentru Casă și Grădină tot cu 4%, Produsele pentru animale de companie cu 2%, obiectele de Sănătate și Îngrijire Personală cu 2%, echipamentul pentru Sporturi și activități în aer liber cu 1%, și Bijuteriile, de asemenea, cu 1%.

Top 10 Categoriile 2P	Valoare medie comandă	Valoare medie comandă YoY	Rata de Conversie	Venituri la 100 de clickuri	Venituri la 100 de clickuri YoY
Pharma	24.48 €	0.90%	4.20%	4.53 €	18.20%
Fashion	55.70 €	4.90%	2.30%	10.85 €	18.50%
Books	23.12 €	-14.04%	3.30%	7.68 €	37.80%
Beauty	38.19 €	-2.70%	2.70%	8.92 €	22.20%
Electronics IT&C	166.50 €	5.10%	1.80%	8.29 €	13.50%
Babies Kids & Toys	56.96 €	6.50%	2.50%	8.87 €	37.40%
Home & Garden	146.50 €	-7.50%	1.40%	12.47 €	10.00%
Pet supplies	42.31 €	4.40%	4.30%	9.12 €	46.30%
Health & Personal care	55.99 €	16.10%	2.50%	10.09 €	-9.90%
Sports & outdoors	67.28 €	13.60%	2.10%	8.21 €	34.70%

7 categorii de produse au înregistrat fiecare vânzări de peste 7 milioane de euro prin 2Performant.com în 2023, trei dintre ele depășind valoarea vânzărilor de 25 milioane de euro:

- Electronice IT&C: 31.9 mil. euro, 66 de advertiseri, printre care Flanco, Evomag, Flip, Spy-shop, Badabum
- Farmaceutice: 27.5 mil. euro, 22 de advertiseri, printre care Dr. Max, SpringPharma, Lensa, Beneva
- Modă: 26.7 mil. euro, 136 de advertiseri, printre care Dyfashion, Answer, Otter, Zonia, ePantofi
- Casă & Grădină: 17 mil. euro, 124 de advertiseri, printre care SomProduct, Fornello, MobilaLaguna, Micul-Meseriaș.
- Beauty: 9.3 mil. euro, 74 de advertiseri, printre care Esteto, Kitunghii, BestValue, Notino, Nailsup
- Cărți & Filme & Muzică: 32 de advertiseri, printre care Cărturești, Libris, Librarie.net, Bookzone, Litera,
- Jucării și Produse pentru copii: 39 de advertiseri, printre care Nichiduta, Noriel, Kinderauto, Ookee, Hippoland.

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 înregistrat o creștere de 35% în anul 2023 comparativ cu anul anterior, atingând suma de 52.3 milioane lei. Într-un context economic marcat de inflație, compania a raportat o cifră de afaceri de 46.4 milioane lei, marcând o creștere de 32% față de 2022. Veniturile din operațiuni au observat, de asemenea, o creștere de 34% față de anul precedent.

Creșterea de 72% a veniturilor din producția de active fixe tangibile și intangibile, ajungând la 6 milioane de lei în 2023 comparativ cu 2022, subliniază succesul inițiativelor echipei de Product Development și Business Intelligence. Această evoluție evidențiază investiția companiei în dezvoltarea internă, de aceasta beneficiind atât 2Performant cât și partenerii săi din ecosistem. Alte venituri din exploatare au fost de 4 mii de lei.

Referitor la structura cifrei de afaceri pe tipuri de produse, marketingul afiliat a fost sursa exclusivă a acestor venituri. Decizia de a opri segmentul de marketing influencer începând cu 2022 a dus la eliminarea acestei categorii de produs.

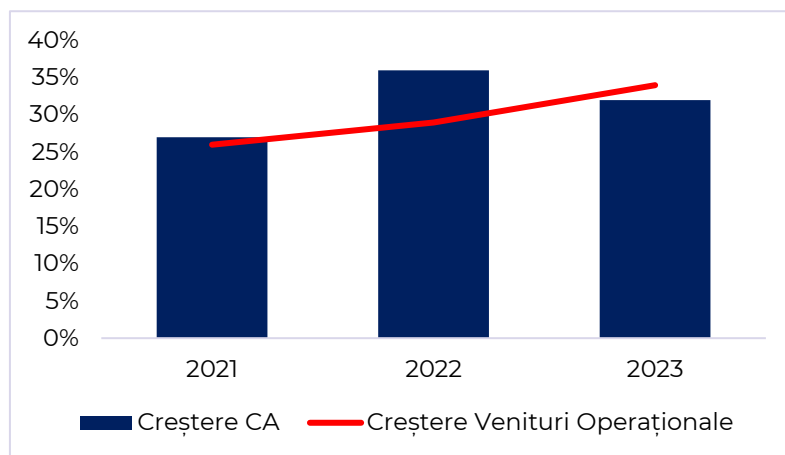
Linie de Business	2022	2023	YoY Var
Marketing afiliat	34,935,110	46,371,227	11,436,117 32.74%
Influencer marketing	131,087	-10,076	-141,163 -107.69%

Din cifra de afaceri de 46.37 milioane de lei realizată în 2023, România a contribuit cu 87% la cifra de afaceri, în timp ce 13% din aceasta a fost generată pe piața externă, o creștere procentuală precum și în valoare absolută ca urmare a strategiei de a extinde compania în afara țării. 2Performant a înregistrat o creștere de 34% pe piața internă și de 22% pe piața externă, față de anul precedent.

În ceea ce privește veniturile după modalitatea de plată, Pre-Paid vs. Post-Paid, creșterea înregistrată de plata Post-Paid a fost de 17%, față de Pre-Paid, care a fost de 49%. Se observă o schimbare a ritmului de creștere a advertiserilor Post-Paid comparativ cu Pre-Paid, prin prisma calității lansărilor advertiserilor Pre-Paid pe parcursul anului 2023, și a efectelor pozitive ale implementării Direct Debit la finalul anului 2022.

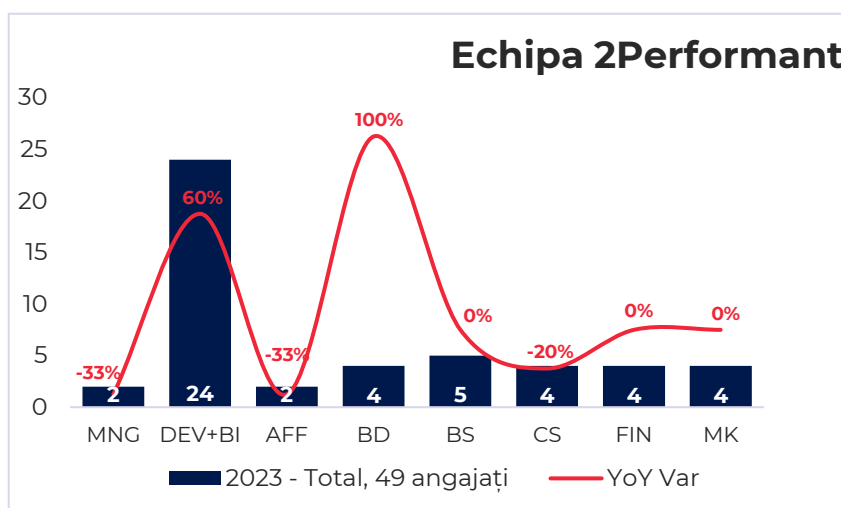
Piață	Opțiune plată	2022	2023	YoY Var
Intern	Post-Paid	14,180,696	15,899,022	1,718,326 12.12%
	Pre-Paid	15,869,523	24,516,385	8,646,862 54.49%
Extern	Post-Paid	3,627,172	4,869,751	1,242,579 34.26%
	Pre-Paid	1,257,719	1,086,069	-171,650 -13.65%
Total Cifra de afaceri - affiliates		<b>34,935,110</b>	<b>46,371,227</b>	11,436,117 32.74%

În 2023, veniturile operaționale ale 2Performant Network (după deducerea comisioanelor plătite afiliaților) au înregistrat o creștere de 34%, ajungând la 11.8 milioane de lei, comparativ cu 8.8 milioane de lei în anul precedent, stimulată și de implementarea unei noi formule de calcul a comisionului de rețea, bazată pe procent din valoarea vânzării.



Cheltuielile au ajuns la 51.4 milioane de lei, apreciindu-se cu 34%, cu 1% mai lent decât veniturile din exploatare. Cea mai mare contribuție a fost adusă de alte cheltuieli de exploatare, care s-au ridicat la 39.2 milioane de lei, în creștere cu 32%. Acest cost reprezintă, în proporție de 88%, comisioanele datorate afiliaților, care au crescut cu 33% față de 2022, odată cu extinderea afacerii, în linie cu creșterea cifrei de afaceri.

A doua cea mai mare contribuție a costurilor a fost reprezentată de cheltuielile de personal, care au crescut cu 35%, ajungând la 10.7 milioane de lei, datorită creșterilor salariale ca urmare a contextului economic actual, precum și a schimbărilor de la nivelul echipei. La finalul anului 2023 numărul echipei 2Performant a fost de 49 comparativ cu 41 la finalul anului 2022.



Costurile cu amortizarea au crescut cu 74% în 2023 comparativ cu 2022, datorită metodei de amortizare utilizată de Companie, precum și a investițiilor continue în produsul 2Performant.com, acestea fiind de 1.48 milioane lei. Cheltuielile cu materiile prime, materiale și energie au crescut, ajungând la 19 mii de lei, datorită activităților de promovare ale companiei.

Rezultatul din exploatare s-a îmbunătățit cu 128%, de la un profit de 416 mii de lei, la profit din exploatare de 949 mii de lei. Rezultatul ajustat, prin excluderea costurilor Stock Option oferite angajaților, aduce profitul brut la 1.8 milioane lei. Cheltuielile financiare s-au menținut la nivelul anului 2022 și datorită volumelor advertiserilor externi și a variației negative a cursului valutar asociat tranzacțiilor cu aceștia. Din suma de 196 de mii de lei, 137 de mii de lei sunt cheltuielile cu dobânzile, care au înregistrat o creștere din cauza folosirii liniei de credit de la IMM Invest fiind contrabalansate de dobânda pentru depozitele create, de 234 mii lei. Prin urmare, rezultatul financiar pentru perioadă a fost unul pozitiv, de 38 mii de lei.

EBITDA a crescut cu 92% față de anul 2022, ajungând la 2.4 milioane de lei, iar marja EBITDA a crescut la 5% față de 3% în 2022. EBITDA ajustată a ajuns la 3.2 milioane lei, o creștere de 154% fata de anul 2022. Profitul brut a înregistrat o evoluție pozitivă, creștere de la o un profit de 365 de mii de lei, la un profit de 987 mii de lei, o creștere de 170%. La nivelul profitului net, 2Performant a închis anul 2023 cu 869 mii de lei, creștere de 236% față de 2022.

P&L (RON)	2022	2023	YoY Var
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>38,905,526</b>	<b>52,379,584</b>	<b>34.63%</b>
Cheltuieli din exploatare	38,489,507	51,430,712	33.62%
Rezultat din exploatare	416,019	948,872	128.08%
EBIT	416,019	948,872	128.08%
EBITDA	1,266,666	2,426,298	91.55%
<b>EBITDA Ajustată*</b>	<b>1,266,666</b>	<b>3,213,828</b>	<b>153.72%</b>
<b>Profit net</b>	<b>258,454</b>	<b>869,432</b>	<b>236.40%</b>

\*EBITDA ajustată nu include impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787,530 de lei.

## ANALIZĂ BILANT

Activele totale ale 2Performant au crescut cu 41% în 2023, ca urmare a creșterii cu 79% a activelor imobilizate. Imobilizările au ajuns la 10.4 milioane de lei, avansul fiind determinat în principal de o creștere cu 80% a imobilizărilor necorporale, influențate de valoarea platformei 2Performant și de costurile echipei de Product Development și Business Intelligence care dezvoltă permanent platforma. În 2023, creșterea imobilizărilor necorporale reflectă extinderea și dezvoltarea activității platformei, precum și susținerea și implementarea noilor facilități din Business League, Sursele de trafic, noul model de calcul al comisionului de rețea și implementarea comisionului operațional pentru afiliati. Imobilizările corporale au continuat să aibă o pondere nesemnificativă în totalul mijloacelor fixe, în valoare de 37 de mii de lei.

Activele circulante au crescut cu 3% în 2023, ajungând la 7.4 milioane de lei, pe fondul unei scăderii cu 5% a casei și conturilor la bănci. Cheltuielile plătite în avans au crescut cu 121% de la începutul anului, ajungând la 1.4 milioane de lei. Pe de altă parte, creanțele au crescut cu 17%, până la 3.2 milioane de lei datorită trecerii unui jucător important din zona de plata Pre-Paid către Post-Paid, și 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. Procentul de recuperare creanțe pe parcursul anului 2023, a fost de 99.99%. Din punct de vedere al creanțelor, acestea păstrează un ritm stabil de timp de încasare. Creșterea creanțelor indică o creștere a volumului vânzărilor, precum și a creșterii prețului de vânzare a serviciilor oferite. Această creștere reflectă, de asemenea, dezvoltarea laturii comerciale a companiei.

În ceea ce privește datoriile, compania nu avea nicio datorie pe termen lung. Datoriile curente au crescut cu 70%, ajungând la 6.9 milioane de lei, prin prisma folosirii liniei de credit. Aceasta este folosită pentru operațiunile curente și acoperirea cash-flow-ului negativ cauzat de sezonalitatea business-ului. Utilizarea liniei de credit trebuie apreciată ca și favorabilă, deoarece ea determină o dezvoltare actuală și viitoare a firmei.

Creșterea datoriilor comerciale față de anul anterior, se poate explica, de asemenea, prin: creșterea volumului de activitate al entității care implică o creștere a volumului achizițiilor de la terți și contractarea unor termeni contractuali cu furnizorii mai restrictivi. În plus, trebuie menționată și creșterea cheltuielilor de personal, de angajare și a cifrei de afaceri, aceasta reflectând taxele datorate la 31 decembrie 2023. Cu toate acestea, în ciuda unei ușoare creșteri, rata de îndatorare rămâne confortabil sub nivelul maxim recomandat, fiind de 36%.

Veniturile în avans au crescut cu 29%, ajungând la 3.4 milioane de lei, reprezentând venituri Pre-Paid, acestea fiind comisioanele plătite de advertiseri în avans. Motivul creșterii este reprezentat de sezonalitatea activității și de creșterea vânzărilor în a doua jumătate a anului (atât în termeni absoluți, cât și relativ, în comparație cu volumele generate în perioada similară a anului trecut).

Capitalurile proprii au crescut cu 29% ca urmare a rezultatului pozitiv înregistrat în 2022. Pe de altă parte, în T1 2023, în urma majorării capitalului social, au fost subscrise un număr de 171 de mii de acțiuni, și au fost distribuite 463 mii de acțiuni prin planul de Stock Option, aprobat de către acționari în 2021. Prin operațiunea de majorare a avut loc un transfer în valoare de aproximativ 63 de mii de lei de la prime de capital la capital social și în același timp primele de capital au crescut cu 19%.

Bilant (RON)	2022	2023	YoY Var
Active Imobilizate	5,772,835	10,351,866	79.32%
Active circulante	7,142,295	7,379,892	3.33%
Cheltuieli în avans	653,689	1,442,817	120.72%
<b>Total Activ</b>	<b>13,568,819</b>	<b>19,174,575</b>	<b>41.31%</b>
Datorii curente	4,035,371	6,866,837	70.17%
Provizioane	0	0	0.00%
Venituri în avans	2,630,330	3,380,323	28.51%
Capital Propriu	6,903,118	8,927,415	29.32%
<b>Total Pasiv</b>	<b>13,568,819</b>	<b>19,174,575</b>	<b>41.31%</b>

## INDICATORI FINANCIARI

Indicatorii de lichiditate, solvabilitate, grad de îndatorare, rata de îndatorare și raportul datorii/active reprezintă capacitatea companiei de a își putea gestiona atât angajamentele pe termen scurt, cât și cele pe termen lung. Acești indicatori sunt superiori limitelor recomandate și acceptate. Lichiditatea este în scădere, datorită investițiilor continue în produsul propriu.

INDICATORI de lichiditate, solvabilitate și risc	INTERVAL OPTIM	2022	2023
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	1.77	1.07
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	1.77	1.07
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	1,10	0.61
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	3.36	2.79
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0.00%	0.00%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	29.74%	35.81%
Datorii / Active	< 1	0.30	0.36

# CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	2022	2023	YoY Var
<b>Venituri din exploatare, din care:</b>	<b>38,905,526</b>	<b>52,379,584</b>	<b>35%</b>
Cifra de afaceri	35,066,198	46,361,151	32%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	3,489,605	6,013,816	72%
Alte venituri din exploatare	349,723	4,617	-99%
<b>Cheltuieli din exploatare, din care:</b>	<b>38,489,507</b>	<b>51,430,712</b>	<b>34%</b>
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	7,325	19,044	160%
Cheltuieli cu personalul	7,938,511	10,679,010	35%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	850,647	1,477,426	74%
Alte cheltuieli de exploatare	29,693.023	39,255,232	32%
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>416,019</b>	<b>948,872</b>	<b>128%</b>
Venituri financiare	146,369	234,586	60%
Cheltuieli financiare, din care:	196,447	196,380	0%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	<i>100,050</i>	<i>137,891</i>	<i>38%</i>
<b>Rezultat Financiar</b>	<b>-50,078</b>	<b>38,206</b>	<b>176%</b>
Venituri totale	39,051,895	52,614,170	35%
Cheltuieli totale	38,685,954	51,627,092	33%
EBITDA	1,266,666	2,426,298	92%
<b>EBITDA Ajustată</b>	<b>1,266,666</b>	<b>3,213,828</b>	<b>154%</b>
Profit brut	365,941	987,078	170%
<b>Profit brut Ajustat</b>	<b>365,941</b>	<b>1,774,608</b>	<b>385%</b>
Impozit	107,487	117,646	9%
<b>Profit net</b>	<b>258,454</b>	<b>869,432</b>	<b>236%</b>

\*EBITDA și Profitul brut ajustate nu includ impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787,530 de lei.

# BILANȚ

Bilanț (RON)	2022	2023	YoY Var
<b>Active Imobilizate</b> , din care:	<b>5,772,835</b>	<b>10,351,866</b>	<b>79%</b>
Imobilizări necorporale	5,733,779	10,315,159	80%
Imobilizări corporale	39,056	36,707	-6%
<b>Active Circulante (curente)</b> , din care:	<b>7,142,295</b>	<b>7,379,892</b>	<b>3%</b>
Creanțe	2,700,906	3,165,857	17%
Casa și conturi la bănci	4,441,389	4,214,035	-5%
<b>Cheltuieli în avans</b>	<b>653,689</b>	<b>1,442,817</b>	<b>121%</b>
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>13,568,819</b>	<b>19,174,575</b>	<b>41%</b>
<b>Datorii Totale</b>	<b>4,035,371</b>	<b>6,866,837</b>	<b>70%</b>
Datorii curente (<1 an)	4,035,371	6,866,837	70%
Provizioane	0	0	-
<b>Venituri în avans</b>	<b>2,630,330</b>	<b>3,380,323</b>	<b>29%</b>
<b>Capital propriu</b> , din care:	<b>6,903,118</b>	<b>8,927,415</b>	<b>29%</b>
Capital social	1,239,926	1,303,304	5%
Prime de capital	5,406,046	6,420,099	19%
Rezerve	39,386	88,739	125%
Rezultatul reportat	-22,397	295,195	1418%
<b>Rezultatul exercițiului</b>	<b>258,454</b>	<b>869,432</b>	<b>236%</b>
Repartizarea profitului	-18,297	-49,354	170%
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>13,568,819</b>	<b>19,174,575</b>	<b>41%</b>

# DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 22 februarie 2024

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

- După cunoștințele mele, rezultatele financiare preliminare pentru perioada financiară încheiată la 31 decembrie 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 financiar preliminar aferent perioadei 01.01.2023 - 31.12.2023, 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.



