



BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI

Ajustat pentru 2025 și Proiecții
financiare 2026–2027



Stimați Investitori,

Anunțăm astăzi o ajustare importantă a bugetului pe 2025, plus bugetele pe care vi le propunem pentru 2026 și 2027, în perspectiva majorării de capital pe care o pregătim.

Așa cum v-am anunțat săptămâna trecută, în ultimele luni am refăcut planurile de dezvoltare a companiei pe termen mediu, adaptându-ne atât la finalul neașteptat al tranzacției Profitshare cât și la schimbările recente din mediul economic și politic local, care s-au reflectat rapid și în comportamentele de cumpărare online.

În ultimii 2 ani rezultatele 2Performant nu au fost cele așteptate, știu asta.

Negocierile prelungite Profitshare ne-au încetinit mult și s-au suprapus cu efort și investiții interne semnificative în finalizarea BusinessLeague.com. Nu am mai avut viteza și capacitatea de adaptare necesare pentru a reacționa la schimbările din piață, care au fost rapide și semnificative în ultimii 2 ani.

Imediat ce a devenit evident că tranzacția nu se va mai întâmpla însă, am accelerat cele mai importante proiecte pe care le aveam în dezvoltare și am demarat un amplu proces de restructurare a echipei, care ne va aduce economii de costuri operaționale de 38% anul viitor.

Primul proiect - marketplace-ul de Influencer Marketing la Cost Per Vânzare - a și fost lansat recent, dealtfel.

Măsurile luate au început deja să dea rezultate - am revenit pe creștere din luna septembrie, estimăm un profit de 900k lei în trimestrul 4, însă vom recupera astfel doar o parte din pierderea acumulată în acest an (preponderent în T1).

Vom termina anul 2025 cu o cifră de afaceri de 49 milioane lei și o pierdere de 1.9 milioane lei, față de targetul pe care ni l-am asumat în buget de 60.2 milioane lei și un profit de 1.5 milioane lei.

Impactul negativ al primului trimestru - încheiat cu o pierdere de 2.67 milioane lei - ne va afecta până la final de an, chiar și cu inversarea de trend pe care am reușit-o ulterior.

Așa cum am spus săptămâna trecută, în următorii 2 ani focusul nostru se va muta de la construirea platformei la creșterea accelerată a numărului de magazine care folosesc BusinessLeague - atât pe piața locală cât și pe o altă piață externă semnificativă - specific piața din Irlanda, pentru care suntem pregătiți din toate punctele de vedere.

Dacă în acest moment avem cca 700 de magazine active în BusinessLeague, rezultatele pe care ni le propunem pentru următorii 2 ani sunt să terminăm 2026 cu peste 1.200 magazine (dintre care 40 în piața din Irlanda) și 2027 cu peste 2.000 magazine (dintre care 140 Irlanda).

Piața de ecommerce din CEE are sute de mii de antreprenori care se luptă cu schimbările rapide de context economic și politic, plus marketplace-urile globale. La nivelul întregii Uniuni Europene, sunt milioane. Pentru ei am construit [BusinessLeague.com](https://businessleague.com).

Luând în calcul schimbarea de focus de la construcție la scalare, sunt cifre posibile, pe care mi le asum alături de întreaga echipă de management. Achiziția de magazine va deveni obsesia echipei 2Performant în următorii 2 ani. Cu investiția potrivită, vom livra rezultatele de mai jos.

	2024	2025	2025 ajustat	2026	2027
Cifra de afaceri	48,055,232	60,258,657	49,058,888	69,415,506	116,592,297
EBITDA	1,901,334	6,342,736	3,146,537	8,863,460	17,495,579
Profit	- 1,357,487	1,519,374	- 1,941,391	2,618,992	10,666,871

Bugetul se bazează pe o investiție de 1.25M euro pe următorii 2 ani în următoarele direcții:

- Consolidare și creștere poziție pe piața locală, prin investiții în echipa de vânzări, client service, suport, marketing, evenimente - €500,000;
- Creșterea marketplace-ului de Influencer Marketing la Cost Pe Vânzare lansat recent - €250,000;
- Intrarea pe piața de affiliate și influencer marketing din Irlanda și atingerea unui portofoliu de 140 de magazine active în BusinessLeague la finalul anului 2027 - €500,000.

Regăsiți în cuprinsul prezentului raport informații suplimentare despre ajustarea bugetară și premisele bugetului pentru 2026 și 2027.

Mai multe detalii despre investițiile în planul de dezvoltare vom publica în prospectul majorării de capital pe care am promis-o, suntem la etapa de final alături de partenerii de la Tradeville.

În ultimii 2 ani și jumătate am investit într-un model unic de colaborare dintre magazinele online și performance marketers, bazat pe singura platformă de affiliate marketing gamificată din lume.

Nu am construit acest produs doar pentru 2025 - deși rezultatele pe care le obțin atât magazinele cât și afiliații prin platforma noastră demonstrează deja zilnic superioritatea modelului dezvoltat de noi - ci pentru viitor.

Un viitor în care marketingul nu va mai fi "muncit" de la 9 la 5, de luni până vineri - ci în timp real, în care plata specialiștilor va fi dependentă de rezultatele pe care le livrează și în care colaborările dintre branduri și talentele digitale vor fi transparente, descentralizate și gamificate.

Utilizatorii BusinessLeague.com trăiesc zilnic în acest viitor. Următorul pas pentru noi este extinderea acestui ecosistem.

Vă mulțumesc pentru încredere,

Dorin Boerescu

CEO & Președintele Consiliului de Administrație 2Performant Network SA

Buget operațional pentru anul 2025 revizuit

Pe fondul evoluțiilor semnificative din 2025 – inclusiv nefinalizarea tranzacției Profitshare, creșterea cotei de TVA, scăderea volumului de vânzări în unele categorii-cheie și necesitatea de adaptare strategică – Compania a revizuit semnificativ bugetul pentru anul în curs, reflectând o abordare realistă și prudentă în raport cu noul context macroeconomic și social.

Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	Buget 2025	Buget 2025 Ajustat
Venituri din exploatare, din care:	68,350,853	56,145,344
Cifra de afaceri	60,258,657	49,058,888
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	8,085,441	7,080,994
Alte venituri din exploatare	6,755	5,462
Cheltuieli din exploatare, din care:	66,460,079	57,444,561
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	26,800	27,200
Cheltuieli cu personalul	11,507,748	10,206,237
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	4,451,962	4,445,754
Cheltuieli cu provizioane	15,000	15,000
Alte cheltuieli de exploatare	50,458,569	42,750,370
Rezultat din exploatare	1,890,774	- 1,299,217
Rezultat Financiar	-371,400	- 642,174
EBITDA	6,342,736	3,146,537
Profit brut / Pierdere	1,519,374	-1,941,391
Profit net / Pierdere	1,276,274	-1,941,391
EBITDA MARGIN	9.3%	5.6%
NET MARGIN	2.1%	-3.9%

Veniturile din exploatare au fost ajustate la 56.1 milioane lei, față de 68.3 milioane lei estimat inițial, în principal ca urmare a scăderii cifrei de afaceri (de la 60.2 la 49 milioane lei), influențată de performanța mai slabă a unor categorii-cheie (precum Pharma și Fashion), impactul majorării cotei de TVA din august 2025 și volatilitatea generală a pieței de eCommerce.

Pe partea de costuri, cheltuielile operaționale se reduc de la 66.4 milioane lei la 57.4 milioane lei, reflectând măsurile de restructurare implementate de către Companie, eficientizarea cheltuielilor generale prin prioritizarea strictă a proiectelor și gestionarea atentă a cash-flow-ului, inclusiv prin eşalonarea unor plăți către afiliați.

În acest context, rezultatul din exploatare devine negativ, trecând de la +1.89 milioane lei la -1.3 milioane lei, iar EBITDA scade cu 50%, la 3.14 milioane lei, cu o comprimare a marjei de la 9,3% la 5,6%. Rezultatul financiar, negativ (-642 mii lei), este influențat de dobânzile asociate liniilor de credit utilizate.

În consecință, compania revizuieste estimarea inițială de profit net pozitiv (1.27 milioane lei), urmând să raporteze o pierdere de 1.94 milioane lei.

Stimați Investitori,

2025 nu a fost un an bun pentru 2Performant. Rezultatele financiare au fost sub așteptări, iar achiziția ProfitShare nu s-a concretizat. Sunt fapte clare, deloc satisfăcătoare, dar pe care alegem să le privim direct, fără pretexte.

Astfel de momente ne obligă să ne uităm de două ori în oglindă. Iar când am făcut-o, am văzut o echipă care, în ultimii doi ani și jumătate, a construit un produs solid, respectat, și care a rămas fidelă misiunii sale chiar și atunci când contextul a fost dificil. Am demonstrat că avem caracter, nu doar ambiție.



Totuși, un produs bun nu este suficient. Pentru a merge mai departe, trebuie să-l aducem în fața unui număr mai mare de clienți. De aceea, în perioada următoare, vom concentra majoritatea eforturilor și resurselor noastre pe achiziția de clienți. Este pasul firesc și necesar înainte de a relua expansiunea produsului în aceeași direcție disruptivă.

Produsul nostru este matur, dar viziunea noastră este departe de a fi atinsă. Pentru a face următorul salt, vom urmări două direcții clare:

- Consolidarea poziției noastre pe piețele locale și regionale, acolo unde avem tracțiune și o înțelegere profundă a ecosistemului;
- Deschiderea pieței din Irlanda, un pas strategic pentru a valida modelul nostru de business înaintea extinderii către SUA. Un euro câștigat aici valorează mai mult decât în orice alt loc, pentru că dovedește scalabilitatea internațională a platformei într-o țară vorbitoare de engleza.

Pe partea de produs, vom fi mai puțin expansivi, dar mai concentrați pe valoare imediată și eficiență operațională. Vom lucra cu o echipă mai mică, dar cu multă experiență. Eforturile noastre se vor concentra pe:

- perfecționarea sistemelor de tracking, astfel încât acestea să devină un diferențiator clar în fața marketerilor și, implicit, un avantaj pentru magazine;
- creșterea lichidității în platformă, prin stimularea unui volum mai mare de relații active (cu click-uri) între afiliați, influenceri și comercianți.

E ușor să vorbești despre viziune atunci când totul merge bine. Dar adevărata probă a unei companii apare atunci când lucrurile merg greu, iar tu alegi să continui, să te adaptezi și să rămâi autentic.

Noi alegem să mergem înainte. Cu luciditate, cu încredere și cu aceeași ambiție de a transforma 2Performant într-o companie care contează pentru întregul ecosistem global de performance marketing.

Vă mulțumim pentru încredere și răbdare.

Urmează o nouă etapă, una în care vom construi mai puțin, dar vom crește mai mult.

Ana Oprea
Deputy CEO

Buget și direcții financiare pentru perioada 2026-2027

Majorarea de capital pe care Compania o pregătește urmărește asigurarea resurselor necesare implementării a trei direcții strategice principale:

1. Dezvoltare comercială, vânzări și marketing pentru creșterea bazei de utilizatori

Obiectivul este extinderea accelerată a bazei de comercianți, afiliați și influenceri prin investiții dedicate în vânzări, marketing și parteneriate regionale.

- ✓ **Buget estimat:** €500.000
- ✓ **Durată de implementare:** 12 luni, în 4 etape
- ✓ **Rezultate așteptate:** creșterea numărului de utilizatori activi și consolidarea poziției BusinessLeague.com ca platformă regională de referință în marketingul de performanță.

2. Creșterea modulului de Influencer Marketing (IM) prin investiții de marketing

După lansarea versiunii MVP în octombrie 2025, obiectivul principal este stimularea adopției modulului de Influencer Marketing în rândul comercianților și creatorilor de conținut, prin campanii de promovare, parteneriate și îmbunătățiri funcționale.

- ✓ **Buget estimat:** €250.000
- ✓ **Durată de implementare:** 12 luni, în 3 etape
- ✓ **Rezultate așteptate:** creșterea gradului de utilizare a modulului IM și consolidarea veniturilor recurente din campanii combinate (affiliate + influencer).

3. Extinderea pe piețe internaționale

BusinessLeague va fi testat și lansat pe piața din Irlanda, una dintre cele mai avansate digital și favorabile companiilor tech din Europa. Produsul este complet pregătit pentru scalare internațională, iar contextul local oferă un avantaj competitiv major.

- ✓ **Buget estimat:** €500.000
- ✓ **Rezultate așteptate:** validare internațională, atragerea comercianților vest-europeni și poziționarea 2Performant ca platformă scalabilă la nivel european.

Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	T1 2026	YoY	T2 2026	YoY	T3 2026	YoY	T4 2026	YoY
Venituri din exploatare, din care:	13,454,320	1.23%	15,844,469	18.41%	19,855,754	48.60%	24,364,450	51.22%
Cifra de afaceri	12,308,368	10.29%	14,818,597	28.92%	18,889,922	63.35%	23,398,618	57.67%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	1,144,752	-46.23%	1,024,672	-45.66%	964,632	-46.30%	964,632	-24.06%
Alte venituri din exploatare	1,200	-12.02%	1,200	-12.02%	1,200	-12.41%	1,200	-12.02%
Cheltuieli din exploatare, din care:	14,521,127	-8.23%	15,788,678	22.08%	18,415,538	35.05%	21,808,458	44.88%
Cheltuieli din exploatare	13,051,560	-11.27%	14,319,111	21.11%	16,945,971	35.28%	20,338,891	45.91%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	1,469,567	32.02%	1,469,567	32.36%	1,469,567	32.48%	1,469,567	32.03%
	-		-		-		-	
Rezultat din exploatare	1,066,807	57.87%	55,791	-87.55%	1,440,216	625.12%	2,555,992	141.26%
Rezultat Financiar	121,000	16.82%	99,200	39.64%	76,000	59.43%	70,000	51.74%
EBITDA	402,760	128.38%	1,525,358	-2.11%	2,909,783	248.47%	4,025,559	85.30%
Profit brut / Pierdere	-1,187,807	55.64%	-43,409	-115.31%	1,364,216	395.55%	2,485,992	171.88%
Profit net / Pierdere	-1,187,807	55.64%	-43,409	-115.31%	1,145,941	348.26%	2,088,233	171.88%
MARGINE EBITDA	3.0%		9.6%		14.7%		16.5%	
MARGINE NETA	-9.7%		-0.3%		6.1%		8.9%	

Anul 2026 va reprezenta **revenirea treptată la profitabilitate operațională**, cu o cifră de afaceri în creștere constantă de la 12.3 milioane lei în T1 la 23.4 milioane lei în T4, marcând o creștere de aproape 90% în decursul anului.

EBITDA devine pozitivă încă din primul trimestru și urcă progresiv la 4 milioane lei până la final de an, cu o marjă de 16,5%, în timp ce profitul net este reluat din T3 și atinge 2 milioane lei în T4.

Aceste rezultate vor valida astfel eficiența măsurilor de restructurare, relansarea marketplace-ului de influenceri și aportul tot mai solid al veniturilor recurente din campanii mixte afiliere-influencer marketing.

Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	T1 2027	YoY	T2 2027	YoY	T3 2027	YoY	T4 2027	YoY
Venituri din exploatare, din care:	21,556,660	60.22%	26,799,993	69.14%	33,265,297	67.53%	39,220,127	60.97%
Cifra de afaceri	20,494,215	66.51%	25,737,548	73.68%	32,202,852	70.48%	38,157,682	63.08%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	1,061,095	-7.31%	1,061,095	3.55%	1,061,095	10.00%	1,061,095	10.00%
Alte venituri din exploatare	1,350	12.50%	1,350	12.50%	1,350	12.50%	1,350	12.50%
Cheltuieli din exploatare, din care:	21,450,725	47.72%	24,681,997	56.33%	29,344,660	59.35%	34,567,124	58.50%
Cheltuieli din exploatare	19,776,223	51.52%	23,007,495	60.68%	27,670,158	63.28%	32,892,622	61.72%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	1,674,502	13.95%	1,674,502	13.95%	1,674,502	13.95%	1,674,502	13.95%
Rezultat din exploatare	105,935	109.93%	2,117,996	3696.30%	3,920,637	172.23%	4,653,003	82.04%
Rezultat Financiar	- 44,500	63.22%	- 36,200	63.51%	29,000	61.84%	21,000	70.00%
EBITDA	1,780,437	342.06%	3,792,498	148.63%	5,595,139	92.29%	6,327,505	57.18%
Profit brut / Pierdere	61,436	105.17%	2,081,796	4895.77%	3,891,637	185.27%	4,632,004	86.32%
Profit net / Pierdere	51,606	104.34%	1,748,709	4128.45%	3,268,975	185.27%	3,890,883	86.32%
MARGINE EBITDA	8.3%		14.2%		16.8%		16.1%	
MARGINE NETA	0.3%		6.8%		10.2%		10.2%	

Anul 2027 va fi anul **consolidării financiare și a scalării internaționale**. Cifra de afaceri este estimată să depășească 38 milioane lei în T4 2027, susținută de extinderea pe piața din Irlanda și maturizarea liniilor de venit.

Marja EBITDA se va stabili la peste 16%, iar profitul net se triplează față de 2026, depășind 3.8 mil. Lei pe trimestru în a doua jumătate a anului.

Rezultatele prognozate reflectă scalarea sustenabilă a modelului de business, optimizat pentru piețe internaționale, fără costuri suplimentare semnificative de infrastructură.