PERFORMANT

DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

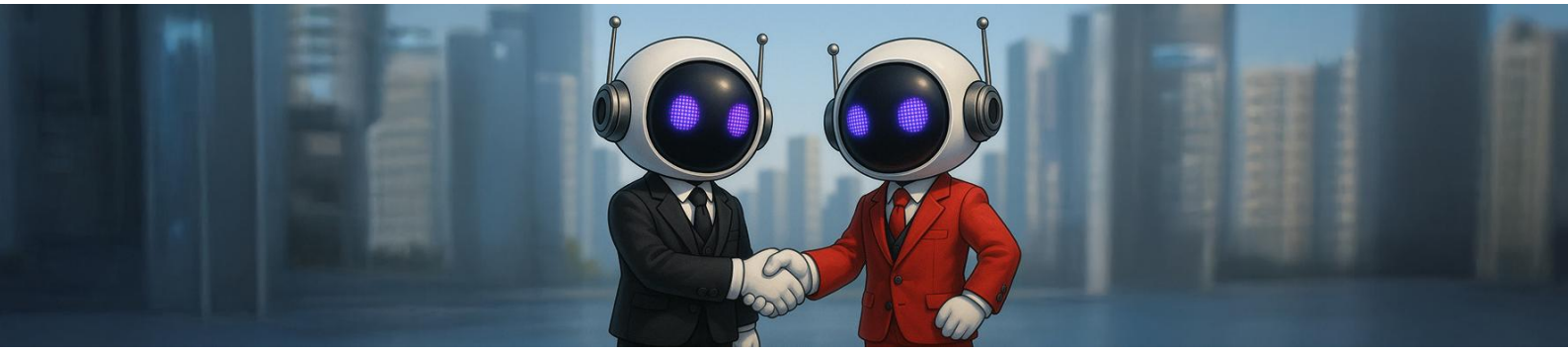
RAPORT TRIMESTRIAL

la 30.09.2025

Descentralizăm marketingul

din **comerțul online** printr-un model **transparent** și **colaborativ,** bazat exclusiv pe modelul

Cost Per Vânzare



CUPRINS

INFORMAȚII EMITENT 4
SCRISOARE DE LA CEO 5
SCRISOARE DE LA DEPUTY CEO 7
DESPRE 2PERFORMANT 10
KPI T3 2025 11
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE 15
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE 22
BILANȚ 23
PREZENTAREA ACTIVITĂȚII PRINCIPALE 24
BUSINESSLEAGUE 28
TERMENI UZUALI 29
RISCURI 31
DECLARAȚIA CONDUCERII 34

INFORMAȚII EMITENT

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raportul Trimestrial T3 2025
Pentru exercițiul financiar	01.07.2025 – 30.09.2025
Data publicării	21.11.2025

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**

CONTACT: Email: investors@2performant.com

Tel: +40 374 996 354

Situațiile financiare intermediare simplificate la 30 septembrie 2025 prezentate în paginile următoare sunt **neauditate**.

SCRISOARE CEO

Stimați investitori,

Am încheiat trimestrul 3 o cifră de afaceri de 11,5 milioane lei, în creștere cu 5% față de 2024, o pierdere netă de -416,588 lei și EBITDA pozitiv, de 835 mii lei.

Pierderea trimestrială raportată nu cred că este o surpriză pentru cei mai mulți dintre voi - vestea bună este însă că toți indicatorii importanți au revenit pe creștere, în paralel cu reducerile semnificative de costuri operate recent - care își vor produce efectele preponderent începând din T4.

Indicatori	T3 2024	T3 2025	YoY Var
Cifra de afaceri	11,012,820	11,564,148	5%
EBITDA	-495,276	835,021	269%
Profit net / Pierdere	-1,500,652	-461,588	69%

Găsiți mai jos analiza financiară detaliată - atât pe trimestrul 3 cât și agregat pe primele 9 luni ale anului.

Vreau să pun accent doar pe unul dintre indicatori: EBITDA generat în T3 este aproape dublu față de primele 9 luni din 2024 - un semnal clar că suntem din nou pe drumul cel bun.

Trendul de creștere s-a menținut și chiar accelerat în trimestrul 4, astfel că ne menținem țintele asumate prin bugetul ajustat pe anul curent - în trimestrul 4 vom recupera din pierderea acumulată în primele 9 luni, terminând anul cu o pierdere sub 2 milioane de lei.

Nu a fost deloc un trimestru simplu. Echipa noastră a răspuns însă cu maturitate și eficiență la provocări importante, interne și externe.

- Am relansat marketplace-ul de Influencer Marketing la Cost Per Vânzare.
- Am restructurat echipa.
- Am pregătit planurile de consolidare pe România și de extindere pe piața din Irlanda.
- Am pregătit BlackFriday.
- Demarăm o majorare de capital.

Intrăm într-o nouă etapă, în care vom pune BusinessLeague pe harta globală a marketingului afiliat – și nicio criză politică, mărire de TVA sau economie imprevizibilă n-or să ne oprească.

Vă mulțumesc pentru încredere.

Dorin Boerescu

CEO & Președinte al Consiliului de Administrație

SCRISOARE DEPUTY CEO

Stimați investitori,

Mă bucur să vă scriu pentru prima dată în calitate de Deputy CEO al 2Performant, un rol în care voi continua să construiesc pe fundația solidă a tehnologiei și a produsului, dar cu un impact direct asupra întregii evoluții strategice a companiei. După mai bine de patru ani în poziția de CTO, aceasta este ultima mea scrisoare din această perspectivă tehnică. În noul meu rol, obiectivele mele sunt clare: scalarea produsului si performanța financiară a companiei.

În T3 am continuat direcția anunțată în raportul pe Semestrul 1, punând accent pe maturizarea proiectelor începute și pe transformarea lor în rezultate concrete pentru ecosystem. Multe dintre inițiativele lansate în prima jumătate a anului au început să producă efecte vizibile, iar acest trimestru ne-a oferit primele confirmări solide asupra direcției tehnice pe care am ales-o.

Modulul dedicat **Affiliate Managers**, deși încă în proces de adopție, începe să valideze cu adevărat modelul. Avem încă mult de lucru pentru ca această zonă să devină parte naturală din comportamentul platformei, însă performanțele obținute de cel mai bun Affiliate Manager din BusinessLeague arată că potențialul este real și scalabil.

În doar opt luni, acesta a trecut de la câștiguri de 0,30 eur la 3.300 eur lunar, gestionând un portofoliu de 20 de magazine cu peste 91.000 de vânzări în valoare totală de 4,9 milioane de euro. Este un exemplu relevant pentru ceea ce ne propunem: profesionalizarea rolului, crearea unei noi piețe de servicii și stimularea colaborărilor eficiente dintre afiliați și comercianți.

Un alt rezultat important vine din prima versiune a engine-ului de recomandări, lansată în prima parte a anului. Chiar dacă a fost doar o variantă de început, peste 700 de link-uri noi de afiliere au fost generate automat prin acest mecanism, ducând la vânzări în valoare de 891 mii eur, comisioane de 52 mii eur pentru afiliați și 18.8 mii eur comision de rețea. Acest nivel de tracțiune, obținut cu o implementare minimală, ne arată foarte clar că direcția recomandărilor inteligente trebuie accelerată. Ea va deveni unul dintre cele mai puternice mecanisme de creștere a lichidității din platformă.

Efectele versiunii actualizate a sistemului de atribuire 1st party, care folosește stocarea cookie-urilor în mai multe locații pentru a crește fiabilitatea tracking-ului și precizia atribuirii, lansată în T2, s-au văzut deja în trimestrul următor: în T3, aproximativ 3% din totalul vânzărilor din BusinessLeague au provenit direct din acest upgrade.

Căutarea în feed-urile de produse, lansată în iulie, a înregistrat deja 2.600 de căutări în T3, un indicator că afiliații au început să o folosească în fluxul lor de lucru.

În același timp, integrarea cu Shopify continuă să fie unul dintre motoarele noastre de onboarding: 10% dintre magazinele active din BusinessLeague provin deja de pe această platformă. În al treilea trimestru, am îmbunătățit substanțial plugin-ul, introducând posibilitatea ca magazinele să genereze feed-uri direct din interfața Shopify.

În paralel cu toate aceste evoluții, cea mai mare parte a efortului tehnic din T3 a fost dedicată construcției modulului de influencer marketing, proiectul care marchează intrarea 2Performant într-o nouă verticală, complementară, dar cu potențial major.

Obiectivul nostru este simplu: vrem să permitem oricărui brand, indiferent de mărime, să ruleze campanii de performanță cu influenceri la scară largă, așa cum fac jucători precum Trendyol. Diferența fundamentală este că modelul nostru elimină riscul și barierele de buget: magazinele plătesc doar vânzările confirmate.

Vom continua să executăm cu disciplină, să accelerăm acolo unde vedem tracțiune și să ne asumăm alegerile care pot schimba piața și aduce valoare business-ului.

Vă mulțumim pentru încredere.

Ana Opriță

DEPUTY CEO

DESPRE 2PERFORMANT

Suntem prima companie de tehnologie listată la Bursa de Valori București - un business construit cu viziunea clară că marketingul poate fi una dintre primele industrii 100% colaborativă, transparentă și bazată exclusiv pe rezultate.

Platforma pe care o dezvoltăm conectează magazinele online cu specialiștii în marketing printr-un model simplu și corect: publicitate la Cost Pe Vânzare. Prin tehnologia dezvoltată de noi sute de magazine online colaborează cu mii de specialiști în marketing într-un mod intuitiv, pentru că am automatizat toate procesele care țin de partea legală, comercială, atribuire, facturare și încasare. Practic, eliminăm birocrația din marketing și oferim un sistem unic de colaborare între antreprenori în marketing și antreprenorii din e-commerce.

În 2022 am transformat afilierea într-o competiție BusinessLeague.com - un campionat de e-commerce unde performanța se măsoară în vânzări reale, nu în impresii sau like-uri. Este un ecosistem gamificat, unde magazinele online și afiliații concurează, cresc și se dezvoltă împreună.

În decursul celor 9 luni ale anului 2025 am facilitat peste **15.2 milioane de vânzări**, în valoare de **759 milioane euro**, pentru mii de branduri din România, Bulgaria și din ce în ce mai multe piețe europene.

2020

2Performant, liderul pieței de marketing afiliat din România, se listează la **BVB**

De-a lungul timpului

15.2 milioane vânzări online

Vânzări în valoare de 759 milioane Euro

791 milioane click-uri

AVANTAJELE 2PERFORMANT

Creștere predictibilă: Previzibilitatea costurilor și volumelor generează încredere și atrage constant noi afiliați, contribuind la o evoluție accelerată a rețelei.

Accesibilitate completă: Platforma 2Performant este deschisă tuturor – atât afiliaților, cât și businessurilor – oferind un ecosistem funcțional, în timp real, pentru generarea și monitorizarea vânzărilor.

Model bazat 100% pe performanță: Costurile sunt generate exclusiv de rezultate – companiile plătesc doar pentru vânzările confirmate, fără bugete aruncate pe promisiuni sau impresii. Comisionul de intermediere este de doar 2% din valoarea vânzărilor.

Tehnologie avansată & scalabilă: Platforma gestionează eficient programele de afiliere prin funcționalități precum gamificare, administrare multi-market, recrutare și retenție de afiliați – totul într-un singur loc.

Transparență radicală: Clasamentele BusinessLeague oferă o imagine clară și în timp real asupra performanței fiecărui utilizator. Toate acțiunile sunt urmărite prin KPI relevanți, disponibili pentru toți jucătorii din platformă.

Standard de excelență recunoscut: BusinessLeague diferențiază 2Performant pe piața din România și Europa. Formatul său competitiv reflectă angajamentul pentru performanță, recunoaștere și progres colectiv în marketingul digital.

Rezultate Trimestrul 3

Magazine **699**	Afiliati **3,088**
530,054 Număr vânzări generate	**30.99 MIL €** Valoare vânzări generate

1.9 MIL € Valoare comision afiliați	**661,620 €** Valoare comision platformă	**58.46 €** Valoare medie a comenzii

BUSINESS LEAGUE

PERFORMANT
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

Realizări 2025

Octombrie

Relansarea marketplace-ului de influenceri BusinessLeague cu un mecanism simplificat de colaborare la Cost Per Vânzare

Numirea Anei Oprita - Deputy CEO

Iunie

Am lansat cu succes plugin-ul nostru Shopify, deschizând noi oportunități pentru comercianți de a se integra ușor și de a-și extinde afacerile prin platforma noastră.

Martie

Am atins un record absolut, cu 53 de noi advertiseri înscriși într-o singură lună, marcând cel mai puternic ritm de creștere de până acum.

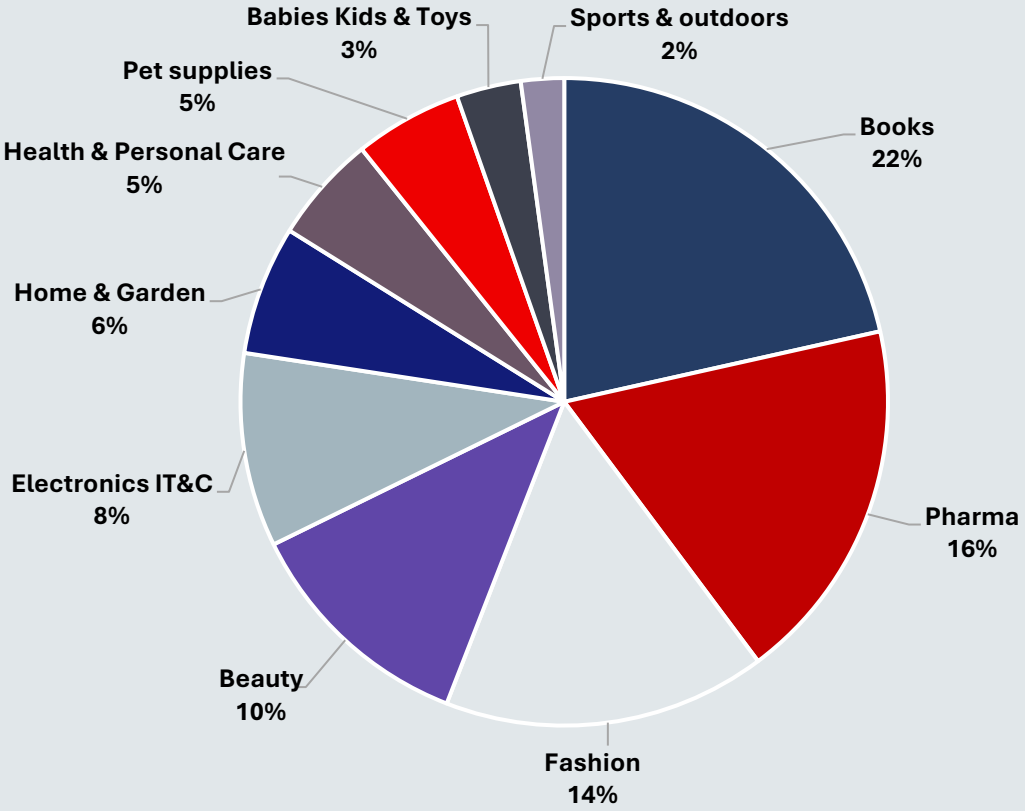
Ianuarie

Am început anul cu lansarea Ofertei Accelerator (250€), concepută pentru a ajuta noii parteneri să se dezvolte mai rapid.

REPARTIZAREA VÂNZĂRILOR PE CATEGORII

În primele 9 luni ale anului 2025, în BusinessLeague.com au fost active 699 de magazine online distribuite în 23 de sectoare diferite, în domenii precum Cărți, Modă, Tehnologie, Farmaceutice, Auto și Servicii Financiare. Această diversitate subliniază gradul de specializare și maturitate al ecosistemului 2Performant.

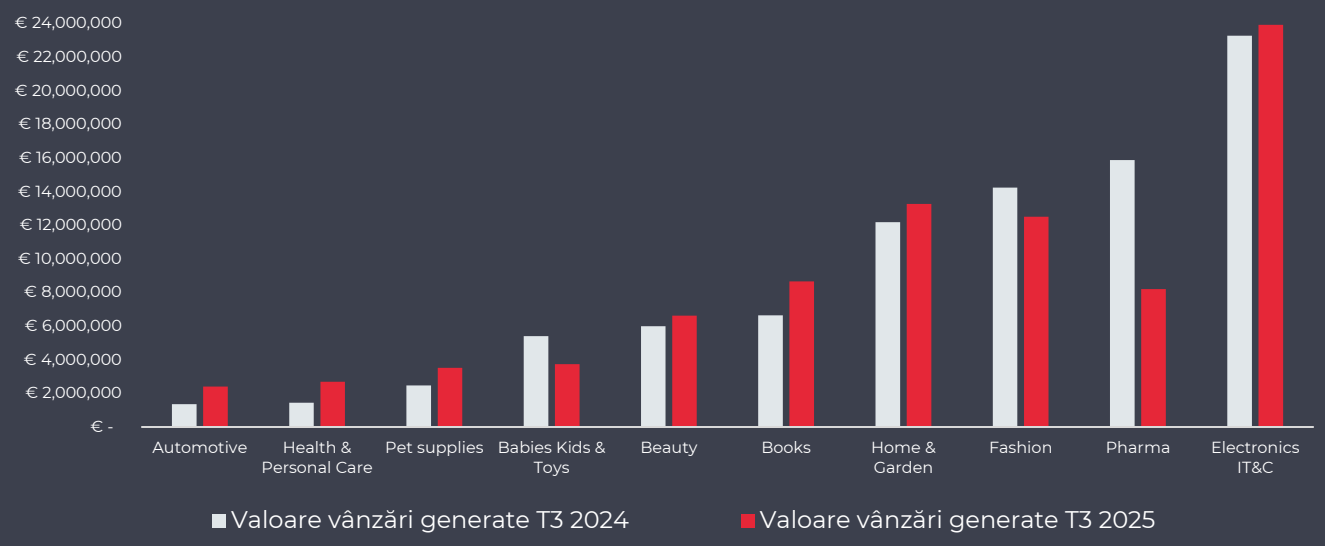
CATEGORII DOMINANTE DE PRODUSE COMERCIALIZATE ÎN BUSINESSLEAGUE



Top 10 Categorii 2P	Număr de vânzări	Număr de vânzări YoY	Valoare vânzări	Valoare vânzări YoY	Valoare comision de rețea	Valoare comision de rețea YoY
Books	353.833	**26%**	€ 8.659.844	**30%**	€ 288.773	**28%**
Pharma	255.483	**-56%**	€ 8.194.800	**-48%**	€ 119.265	**-36%**
Fashion	224.737	**-10%**	€ 12.503.198	**-12%**	€ 213.096	**-21%**
Beauty	160.077	**2%**	€ 6.622.183	**11%**	€ 187.873	**16%**
Electronics IT&C	129.233	**-12%**	€ 23.907.673	**3%**	€ 249.406	**9%**
Home & Garden	98.056	**15%**	€ 13.257.100	**9%**	€ 318.552	**17%**
Pet supplies	82.528	**87%**	€ 3.518.694	**42%**	€ 73.418	**65%**
Health & Personal Care	73.202	**43%**	€ 2.688.316	**87%**	€ 104.878	**81%**
Babies Kids & Toys	50.271	**-43%**	€ 3.735.701	**-31%**	€ 84.371	**-16%**
Automotive	33.647	**180%**	€ 2.400.516	**77%**	€ 61.484	**103%**

Top 10 Categorii 2P	Valoare medie comandă	Valoare medie comandă YoY	Rata de Conversie	Venituri la 100 de clickuri	Venituri la 100 de clickuri YoY
Books	€ 24.47	**3.70%**	5.28%	13.22 €	**46.54%**
Pharma	€ 32.08	**17.70%**	4.59%	6.49 €	**35.77%**
Fashion	€ 55.63	**-2.89%**	3.60%	16.27 €	**16.78%**
Beauty	€ 41.37	**8.10%**	3.86%	13.86 €	**39.78%**
Electronics IT&C	€ 185.00	**17.07%**	2.23%	13.53 €	**26.68%**
Home & Garden	€ 135.20	**-5.62%**	1.92%	13.86 €	**4.25%**
Pet supplies	€ 42.64	**-0.67%**	4.16%	9.76 €	**-10.72%**
Health & Personal Care	€ 36.72	**-0.33%**	2.87%	11.26 €	**26.13%**
Babies Kids & Toys	€ 74.31	**20.26%**	3.01%	15.68 €	**42.76%**
Automotive	€ 71.34	**-36.64%**	2.81%	11.57 €	**35.25%**

VALOREA VÂNZĂRILOR GENERATE ÎN TOP 10 CATEGORII DE PRODUSE



ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

ANALIZĂ P&L

În primele 9 luni ale anului 2025, cifra de afaceri s-a situat la 34,21 milioane lei în 2025, față de 34,55 milioane lei în 2024, cu o variație marginală de 1%. Această reziliență operațională a Companiei este un indicator pozitiv, mai ales într-un climat de consum volatil.

Veniturile totale din exploatare s-au ajustat ușor, cu doar 3% față de aceeași perioadă din 2024, ajungând la 40,0 milioane lei față de 41,1 milioane lei anul trecut. Această evoluție indică o stabilitate relativă în activitatea companiei, în ciuda unui context macroeconomic dificil, marcat de creșterea TVA, ajustări strategice și schimbări în comportamentul de consum.

Scăderea de 11% a veniturilor din producția de imobilizări necorporale reflectă o diminuare controlată a investițiilor în dezvoltarea platformei, determinată atât de restructurarea echipei de Product în T3 2025, cât și de prioritizarea investițiilor în funcție de impactul comercial.

În ceea ce privește alte venituri din exploatare, acestea au înregistrat o scădere de 59%, însă ponderea lor este extrem de redusă în totalul veniturilor, impactul asupra performanței financiare fiind nesemnificativ.

Indicatori venituri (RON)	9L 2024	9L 2025	YoY Var
Venituri din exploatare, din care:	**41,107,617**	**40,033,251**	**-3%**
Cifra de afaceri	34,554,592	34,218,460	-1%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	6,542,945	5,810,693	-11%
Alte venituri din exploatare	10,080	4,098	-59%

În ansamblu, structura veniturilor indică un echilibru între prudență financiară și continuitatea investițiilor strategice, oferind premise solide pentru o redresare accelerată în T4, perioada cu cea mai mare contribuție sezonieră la performanța anuală.

Indicatori venituri (RON)	T3 2024	T3 2025	YoY Var
Venituri din exploatare, din care:	**13,172,069**	**13,361,799**	**1%**
Cifra de afaceri	11,012,820	11,564,148	5%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	2,154,127	1,796,281	-17%
Alte venituri din exploatare	5,122	1,370	-73%

Pe parcursul trimestrului 3 veniturile totale din exploatare au crescut ușor, ajungând la 13,36 milioane lei, față de 13,17 milioane lei în T3 2024, marcând o creștere anuală de 1%, ce reflectă contracția anumitor componente de venit,

Pe de altă parte cifra de afaceri a crescut cu 5%, de la 11,01 mil. lei la 11,56 mil. lei, consolidând tendința de redresare operațională observată încă din T2.

Această performanță este cu atât mai relevantă cu cât T3 este, în mod tradițional, un trimestru afectat de sezonalitatea negativă a consumului online, în special în lunile de vară.

Valoarea imobilizărilor necorporale s-a situat la 1,79 milioane lei în T3 2025, în scădere cu 17% față de aceeași perioadă din 2024. Această evoluție se datorează atât restructurării echipei de Product din T3, cât și reevaluării strategice a priorităților de investiții în dezvoltare, cu accent pe eficiență și monetizare a funcționalităților deja existente.

Este o decizie în linie cu măsurile de optimizare implementate în a doua parte a anului și cu nevoia de a alinia capitalizarea costurilor cu ritmul real de dezvoltare.

Această evoluție oferă un semnal pozitiv pentru intrarea în T4, cel mai important trimestru din an, cu premise bune pentru atingerea unui rezultat operațional pozitiv.

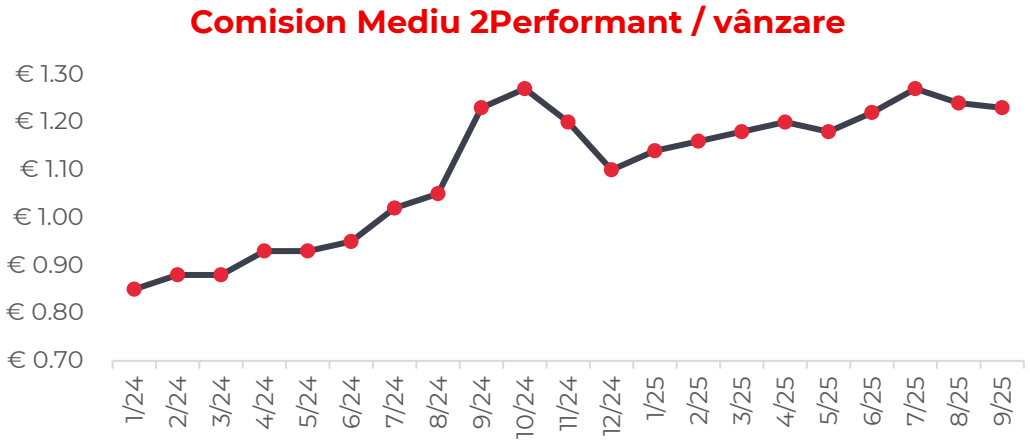
Linie de Business (RON)	T1 2024	T2 2024	T3 2024	T1 2025	T2 2025	T3 2025	YoY Var
Comision de rețea	2,789,858	2,480,843	2,522,343	2,584,937	2,663,470	2,872,194	4%
Abonament	498,307	524,388	503,579	509,359	590,805	626,280	13%
Comision setare cont	44,830	56,970	39,394	3,517	1,961	0	-96%
Comision de operare	15,257	13,780	12,592	11,544	10,288	9,950	-24%
Bonusuri Business League	- 43,120	- 37,026	- 65,773	- 124,519	- 189,853	- 220,562	267%
Alte venituri	6,450	6,727	6,542	72	199,122	- 149,008	155%
Venituri Operaționale	**3,311,582**	**3,045,683**	**3,018,676**	**2,984,909**	**3,275,794**	**3,138,854**	**0%**
Comisione afiliați	**9,438,618**	**7,745,889**	**7,994,144**	**8,175,063**	**8,218,546**	**8,425,294**	**-1%**
Total Cifra de Afaceri	**12,750,200**	**10,791,572**	**11,012,820**	**11,159,973**	**11,494,339**	**11,564,148**	**-1%**

Evoluția veniturilor comerciale la 9 luni 2025 confirmă coerența și continuitatea strategiei comerciale lansate la începutul anului, ale cărei efecte s-au resimțit încă din primul semestru. Programul Accelerator a contribuit semnificativ la extinderea bazei de advertiseri activi, cu 233 de magazine atrase în 2025, comparativ cu 145 în aceeași perioadă din 2024.

Rezultatele confirmă faptul că decizia luată a fost una bună, eliminând taxa de setup, care a înregistrat o valoare de 39 mii de lei anul trecut, dar am mărit abonamentele, mișcare ce a dus la o creștere de 13% față de anul trecut.

În plus, mărirea comisionului de rețea pentru clienții noi s-a dovedit sustenabilă, ajutând la creșterea de 4%, indicând o capacitate bună de monetizare a traficului și conversiilor în ciuda provocărilor macroeconomice și a sezonalității din T3. Evoluția acestor doi indicatori a fost pozitivă și constantă de la un trimestru la altul.

De asemenea, este relevant de menționat că, în timp ce media comisionului de rețea la nivelul întregii platforme este de 1,23 euro/vânzare, pentru clienții lansați în 2025 valoarea a crescut la 1,8 euro/vânzare, confirmând eficiența modelului de monetizare aplicat noilor generații de advertiseri.



Pe de altă parte, creșterea valorii bonusurilor comerciale (-534 mii lei) acordate advertiserilor în cadrul BusinessLeague.com reflectă angajamentul continuu pentru performanță, competitivitate și consolidarea ecosistemului, chiar și cu un impact contabil temporar asupra profitabilității.

Structura pe metode de plată confirmă în continuare ponderea dominantă a modelului Pre-Paid în cifra de afaceri, în prezent acesta generând 61% din veniturile companiei. Stabilitatea acestei surse de venit sugerează loialitate și retenție a clienților activi, dar și un echilibru eficient între avansuri și livrare de performanță.

Această performanță este cu atât mai valoroasă cu cât vine într-un context dificil și confirmă eficiența deciziilor comerciale luate la începutul anului 2025.

Piață	Opțiune plată (RON)	9L 2024	9L 2025	YoY Var
intern	Post-Paid	10,184,466	9,979,796	-2%
	Pre-Paid	20,078,462	19,982,838	0%
extern	Post-Paid	3,320,394	3,287,497	-1%
	Pre-Paid	971,720	968,329	0%
Total Cifra de afaceri - afiliati		**34,554,592**	**34,218,460**	**-1%**

Veniturile din exploatare s-au menținut aproape de nivelul anului precedent, situându-se la 40,0 milioane lei, față de 41,1 milioane lei în 2024, cu o scădere marginală de doar 2,6%, în timp ce cheltuielile operaționale au fost reduse cu 1,3%, pe fondul măsurilor de optimizare implementate în acest an.

Chiar dacă rezultatul din exploatare rămâne negativ, performanța operațională s-a îmbunătățit semnificativ, EBITDA dublându-se, de la 447 mii lei la 974 mii lei, semn al eficienței măsurilor de restructurare și al direcției bune a măsurilor luate.

Costurile cu dobânzile, cu o creștere de 228% și amortizările, cu o creștere de 46% au avut un impact negativ asupra profitabilității nete, ducând la o pierdere mai mare -2,85 milioane lei, față de -1,85 milioane lei în 2024.

P&L (RON)	9L 2024	9L 2025	YoY Var
Venituri din exploatare	**41,107,617**	**40,033,251**	**-3%**
Cheltuieli din exploatare	42,938,315	42,391,904	-1%
Rezultat din exploatare	-1,830,698	-2,358,652	-29%
EBIT	-1,905,315	-2,358,652	-24%
EBITDA	446,803	974,060	118%
Profit net / Pierdere	**-1,847,184**	**-2,855,774**	**-55%**

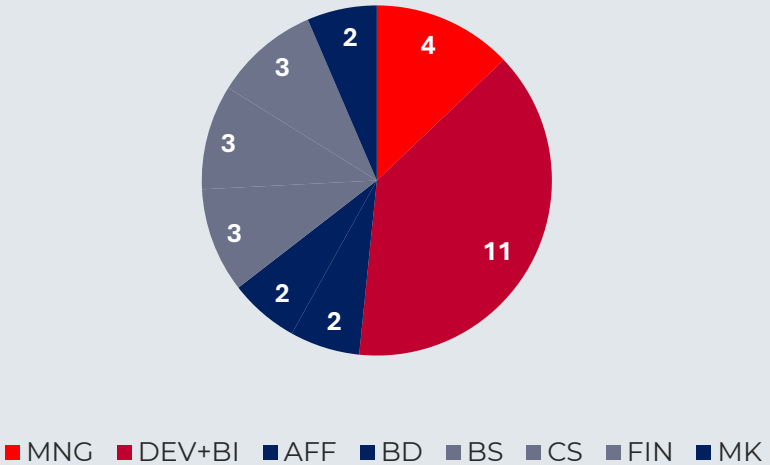
Trimestrul al treilea marchează semnale clare de redresare: creștere de 5% pe cifra de afaceri, EBITDA a revenit pe un teritoriu pozitiv, ajungând la 835 mii lei, de la o valoare negativă anul trecut (-495mii lei).

Optimizarea costurilor a contribuit la reducerea semnificativă a pierderii operaționale, care a scăzut de la 1,4 milioane lei la doar 274 mii lei. În același timp, pierderea netă s-a redus cu peste 69%.

P&L (RON)	T3 2024	T3 2025	YoY Var
Venituri din exploatare	**13,172,069**	**13,361,799**	**1%**
Cheltuieli din exploatare	14,598,104	13,636,065	-7%
Rezultat din exploatare	-1,426,035	-274,265	81%
EBIT	-1,500,652	-274,265	82%
EBITDA	-495,276	835,021	269%
Profit net / Pierdere	**-1,500,652**	**-461,588**	**69%**

Cheltuielile cu personalul s-au redus cu 4%, până la 8,4 milioane de lei, ca efect direct al măsurilor de optimizare aplicate în cursul anului. La finalul lunii septembrie, echipa 2Performant număra 40 de membri, comparativ cu 44 în aceeași perioadă din 2024, iar în prezent echipa este formată din 30 de membri.

ECHIPA 2PERFORMANT ÎN PREZENT



-32%

Scăderea YoY a echipei

ANALIZĂ BILANȚ

Activele totale ale 2Performant s-au situat în primele 9 luni la 21,1 milioane lei, în ușoară scădere (-3%) față de nivelul de 21,85 milioane lei din aceeași perioadă a anului trecut, pe fondul comprimării temporare a lichidităților.

Pe de o parte valoarea activelor imobilizate a crescut cu +27%, de la 14,9 milioane lei la 19 milioane lei, evoluție determinată în principal de capitalizarea costurilor generate de echipele de Product Development & BI în prima jumătate a anului 2025.

În schimb, activele circulante s-au diminuat la 2 milioane lei în 2025 de la 6,8 milioane lei în 2024, ca efect al finanțării activității curente, al rambursării unor datorii și al întârzierii în reluarea trendului pozitiv de cash-flow. Pierderea cumulată a afectat nivelul capitalurilor proprii, accentuând necesitatea unei majorări de capital pentru restabilirea echilibrului patrimonial și susținerea dezvoltării viitoare.

Creșterea semnificativă a veniturilor în avans cu 44%, la 5,3 milioane lei de la 3,7 milioane lei indică un nivel susținut de încredere din partea clienților și contribuie la echilibrarea temporară a cash-flow-ului. Consolidarea structurii de capital și refacerea treptată a marjelor vor fi esențiale pentru stabilizarea bilanțului în trimestrele următoare.

Creanțele comerciale au scăzut cu 27%, influențate de sezonalitatea specifică modelului de business și de tranziția accelerată către modelul Pre-Paid, care reduce expunerea la termene lungi de încasare și îmbunătățește fluxul de numerar.

La nivelul pasivelor, compania nu are datorii pe termen lung. Datoriile curente se mențin la nivelul aceleiași perioade a anului trecut, Compania începând procesul de rambursare a obligațiilor bancare.

Bilanț (RON)	**9L 2024**	**9L 2025**	**YoY Var**
Active Imobilizate	14,940,375	19,004,616	27%
Active circulante	6,807,695	2,002,382	-71%
Cheltuieli în avans	105,407	100,181	-5%
Total Activ	***21,853,477***	***21,107,179***	***-3%***
Datorii curente	11,087,383	11,085,521	0%
Provizioane	0	0	0%
Venituri în avans	3,685,863	5,311,392	44%
Capital Propriu	7,080,231	4,710,266	-33%
Total Pasiv	***21,853,477***	***21,107,179***	***-3%***

INDICATORI FINANCIARI

Compania își menține capacitatea de acoperire a datoriilor prin activele disponibile, în ciuda unor ajustări temporare ale lichidității. Deși indicatorii de lichiditate au coborât sub nivelurile optime în T3 2025, această evoluție este explicabilă prin scăderea activelor circulante și a disponibilităților bănești, pe fondul finanțării operațiunilor curente și al sezonalității. Această situație implică o presiune mai mare asupra capitalului de lucru și accentuează importanța rotației rapide a încasărilor și a accesului la finanțare pe termen scurt.

Deși solvabilitatea a înregistrat o ușoară scădere, activele companiei continuă să acopere datoriile totale, chiar dacă ponderea acestora în totalul activelor a crescut, pe fondul utilizării mai active a creditelor pentru susținerea operațiunilor.

Lipsa datoriilor pe termen lung este un avantaj important, însă consolidarea lichidităților și monitorizarea strictă a cash-flow-ului rămân prioritare pentru menținerea echilibrului financiar și implementarea planurilor de dezvoltare.

INDICATORI de lichiditate, solvabilitate și risc	**INTERVAL OPTIM**	**9L 2024**	**9L 2025**
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	0.61	0.18
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	0.61	0.18
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	0.42	0.04
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	1.97	1.9
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0%	0%
Rata de îndatorare (DT/TA) *100	<80%	50.74%	52.5%
Datorii / Active	< 1	0.51	0.53

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	9L 2024	9L 2025	YoY Var
Venituri din exploatare, din care:	41,107,617	40,033,252	-3%
Cifra de afaceri	**34,554,592**	**34,218,460**	**-1%**
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	6,542,945	5,810,694	-11%
Alte venituri din exploatare	10,080	4,098	-59%
Cheltuieli din exploatare, din care:	42,938,315	42,391,904	-1%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	16,553	20,343	23%
Cheltuieli cu personalul	8,774,418	8,429,845	-4%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	2,277,501	3,332,712	46%
Alte cheltuieli de exploatare	31,869,843	30,609,002	-4%
Rezultat din exploatare	**-1,830,698**	**-2,358,652**	**-29%**
Venituri financiare	179,266	65,397	-64%
Cheltuieli financiare, din care:	195,752	562,520	187%
Cheltuieli privind dobânzile	*159,328*	*522,146*	228%
Rezultat Financiar	**-16,486**	**-497,123**	**-2915%**
Venituri totale	41,286,883	40,098,649	-3%
Cheltuieli totale	43,134,067	42,954,424	0%
EBITDA	**446,803**	**974,060**	**118%**
Profit brut	-1,847,184	-2,855,774	-55%
Impozit	0	0	**0%**
Profit net / Pierdere	**-1,847,184**	**-2,855,774**	**-55%**

BILANȚ

Bilanț (RON)	9L 2024	9L 2025	YoY Var
Active Imobilizate, din care:	**14,940,375**	**19,004,616**	**27%**
Imobilizări necorporale	14,884,073	18,929,609	27%
Imobilizări corporale	56,302	75,007	33%
Active Circulante (curente), din care:	**6,807,695**	**2,002,382**	**-71%**
Creanțe	2,156,242	1,573,841	-27%
Casa și conturi la bănci	4,651,453	428,541	-91%
Cheltuieli în avans	**105,407**	**100,181**	**-5%**
TOTAL ACTIV	**21,853,477**	**21,107,179**	**-3%**
Datorii Totale	**11,087,383**	**11,085,521**	**0%**
Datorii curente (<1 an)	11,087,383	11,085,521	0%
Provizioane	0	0	0%
Venituri în avans	**3,685,863**	**5,311,392**	**44%**
Capital propriu, din care:	**7,080,231**	**4,710,266**	**-33%**
Capital social	1,303,304	1,303,304	0%
Prime de capital	6,420,099	6,420,099	0%
Rezerve	88,739	88,739	0%
Rezultatul reportat	1,115,273	-246,103	-122%
Rezultatul exercițiului	**-1,847,184**	**-2,855,774**	**-55%**
Repartizarea profitului	0	0	0%
TOTAL PASIV	**21,853,477**	**21,107,179**	**-3%**

PREZENTAREA ACTIVITĂȚII PRINCIPALE

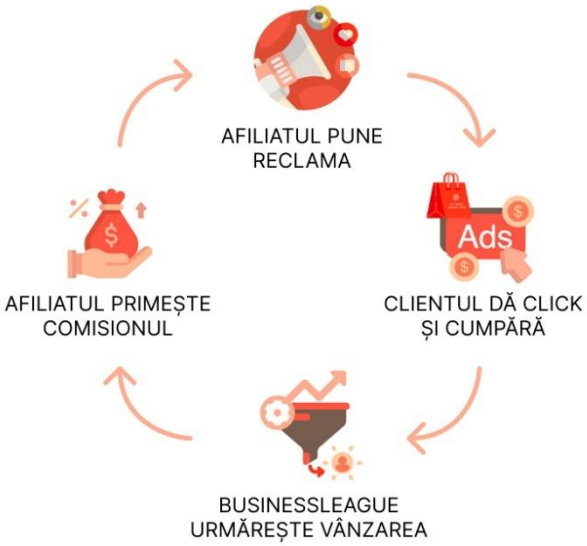
Modelul de business 2Performant - 2Performant este un marketplace care reunește antreprenorii din eCommerce cu profesioniștii din marketing digital, într-un model bazat doar pe **cost per vânzare**. Advertiserii – magazinele online – plătesc doar când vând. Marketerii – afiliații – sunt recompensați în funcție de performanța generată.

Platforma este **self-service**, **gamificată** și **orientată spre eficiență maximă**. Funcționează în timp real, cu transparență totală. Aceasta este formula unică găsită de noi pentru a ne ocupa locul din domeniul marketingului afiliat. BusinessLeague este un clasament al celor mai buni jucători din afiliere.

AFFILIATE MARKETING

Marketingul afiliat presupune promovare plătită la cost pe vânzare (cost per sale). Pentru branduri, marketingul afiliat este probabil cel mai eficient instrument de promovare și vânzare, iar pentru specialiști, este cea mai simplă modalitate de a câștiga venituri folosind timpul și competențele de digital marketing.

Platforma BusinessLeague intermediază această relație, făcând-o simplă, corectă și bazată pe performanță.



ADVERTISERI / MERCHANTS

Calitatea de advertiser este atribuită în general magazinelor care operează în mediul online.

Printre advertiserii activi în platforma 2Performant se numără:

AFILIAȚI / MARKETERS

Afiliații sunt utilizatorii platformei care promovează online ofertele advertiserilor cu care au intrat în relație de afiliere. Ei generează trafic targetat pentru magazinele online și sunt remunerați pe bază de performanță.

Sursele de trafic folosite de aceștia sunt:

- Google Ads
- Bing Ads
- Instagram
- Product Review sites
- User generated sites or Forums
- Cashbacks
- TikTok
- Facebook
- YouTube
- Other PPC/ PMM/PPV
- Retargeting
- Other socials
- Coupons/ vouchers
- Promotions aggregators
- Price comparison services
- Product agregators
- Generalist content sites

SURSE DE VENIT

În cadrul activității de marketing afiliat, 2Performant generează **venituri directe** din patru surse:

ABONAMENTE LUNARE
începând de la 69€

COMISION DIN VÂNZĂRI
în medie 1,2 €/vânzare

TAXE DE ONBOARDING ȘI SETUP

COMISIOANE OPERAȚIONALE ȘI SERVICII PREMIUM

Suplimentar, advertiserii pot plăti taxe de promovare în rândul afiliaților, pentru a crește vizibilitatea în platformă, la evenimente offline sau în alte situații.

Modelul de afaceri și competiția BusinessLeague permit atât afiliaților, cât și advertiserilor să primească recompense bazate pe succesul lor în categoriile în care participă.

În plus, platforma generează și **venituri indirecte**, prin comisioanele plătite de advertiseri afiliaților, sume care tranzitează 2Performant și contribuie la rulajul total operat, susținând astfel dezvoltarea ecosistemului și consolidarea poziției companiei în piață.

Platforma 2Performant permite două modalități de plată pentru companii

sistem de plată în avans și alimentarea continuă a contului

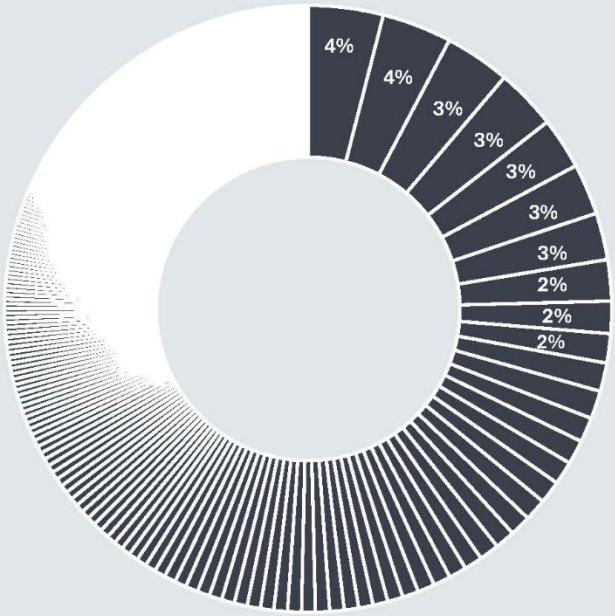
sistem de plată cu facturare săptămânală sau lunară

Pentru modalitatea de plată Pre-Pay, 2Performant a implementat funcționalitatea **Direct-Debit**, care automatizează procesul de alimentare al programului de afiliere, asigurând un flux neîntrerupt de vânzări.

Un element cheie al modelului de business este diversitatea industriilor din care provin advertiserii activi în platforma 2Performant.com, precum: Fashion, Cărți și muzică, Produse de înfrumusețare, Electronice, Articole pentru copii, Casă și grădină, Sport și outdoor, Sănătate și îngrijire personală, printre altele.

Această distribuție echilibrată reduce dependența companiei față de un singur sector și oferă stabilitate, mai ales în perioade economice dificile pentru anumite industrii.

PONDERE COMISION DE REȚEA



19%

Primii 10 clienți reprezintă doar 19% din comisionul de rețea 2Performant.

81%

689 clienți compun 81% din comisionul de rețea 2Performant.

BUSINESSLEAGUE.COM

În august 2024, 2Performant a lansat BusinessLeague.com, singura competiție anuală dedicată e-commerce-ului.

Campionatul se bazează pe un criteriu principal: 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) și este îmbogățit cu o serie de provocări (challenges) care testează o gamă largă de competențe relevante pentru marketingul digital.

Acestea sunt concepute nu doar pentru a testa și a îmbunătăți abilitățile participanților, ci și pentru a aduce un element de noutate și entuziasm în procesul de marketing.

TERMENI UZUALI

Marketing afiliat - strategie de marketing prin care un advertiser (magazin online) recompensează unul sau mai mulți afiliați pentru fiecare vizitator sau client adus prin eforturile proprii de promovare.

Advertiser/Merchant - afacerea care se promovează online, respectiv, o companie care operează unul sau mai multe magazine online sau site-uri de prezentare prin care vinde un produs sau serviciu, acceptă plăți și execută comenzi online. Advertiserul este cel care inițiază și derulează un program de afiliere sau o campanie de influencer marketing, prin care pune la dispoziția afiliaților și influencerilor mai multe instrumente de promovare a produselor sau serviciilor sale.

Afiliat/Marketer - persoana fizică sau juridică, care promovează produse și/sau servicii ale unui advertiser în schimbul unui comision pentru vânzări. El poate fi publisher, blogger, specialist SEM sau orice persoană cu competențele, timpul și motivația de a se înscrie într-un program de afiliere cu scopul de a genera vânzări sau lead-uri în schimbul plății unor comisioane corelate cu rezultatele.

Influenceri - creatori de conținut care au construit o relație de încredere și loialitate cu o comunitate online, ale cărei interese și preferințe le cunosc foarte bine. Prin conținut autentic și relevant, aceștia au capacitatea de a modela opinii, comportamente și decizii de cumpărare, acționând ca vectori de credibilitate între branduri și audiențele lor.

Program de afiliere - un program de marketing construit de advertiser care permite afiliaților să recomande produsele sau serviciile de pe site-ul său, în schimbul unui comision în baza rezultatelor dorite (vânzare sau lead).

Program de afiliere Pre-Paid - un program în care advertiserul își alimentează în avans contul cu o sumă de bani, care este alocată ulterior pentru plata comisioanelor generate de către afiliați, pentru comisionul de rețea și abonament.

Program de afiliere Post-Paid - un program în care facturarea comisioanelor generate de către afiliați se realizeaza ulterior procesării acestora de către advertiser.

BusinessLeague - competiția globală de marketing unde atât specialiștii în digital cât și magazinele online se întrec într-un format bazat pe performanță.

Programul Affiliate Manager - cea mai buna modalitate de a potrivi nevoia de crestere a magazinelor cu experienta Marketerilor.

Affiliate ranking - clasamentul permanent al afiliaților bazat pe comisioanele generate în ultimele 90 de zile.

Traffic Sources - abilitatea comercianților de a alege și prezenta în cadrul programelor lor de afiliere tipurile de surse de trafic cu care doresc să colaboreze împreună cu afiliații.

Relații active – colaborările în care afiliații au generat trafic pentru un magazin online.

Relații productive – colaborările dintre afiliați și magazinele online care s-au finalizat cu plasarea unei comenzi.

Big Bear - sistemul de atribuire a conversiilor în regim 1st party cookies.

Pentru glosarul extins de termeni cheie, vă invităm să citiți Memorandumul pentru listare din decembrie 2020, disponibil aici.

RISCURI

Riscul de preț

Riscul de comoditizare este limitat de tehnologia proprie a 2Performant și de poziția sa puternică pe piața din România. Deși există interes din partea unor jucători internaționali, marketingul afiliat necesită eforturi semnificative pentru managementul comunității și actualizări tehnice continue, ceea ce face intrarea pe piață dificilă. Managementul monitorizează atent atât piețele locale, cât și pe cele internaționale pentru a oferi utilizatorilor produse și servicii cu valoare adăugată și pentru a-și menține poziția de lider pe piața locală.

Riscul de credit

Riscul de credit apare atunci când terțe părți nu își îndeplinesc obligațiile contractuale, ceea ce poate genera pierderi financiare. Compania limitează acest risc prin utilizarea predominantă a modelului Pre-Paid, în care clienții își alimentează conturile în avans, iar comisioanele sunt deduse pe măsură ce se înregistrează vânzările. Pentru a reduce expunerea, clienții Post-Pay trebuie să constituie depozite colaterale, iar lunar se fac provizioane pentru facturile restante de peste 270 de zile. 2Performant promovează activ modelul Pre-Paid ca opțiune preferată, asigurând disciplină financiară și minimizând riscul de neîncasare a creanțelor.

Risc de lichiditate

Riscul de lichiditate pentru 2Performant derivă în principal din posibile decalaje între încasări și plăți, influențate și de sezonalitatea vânzărilor. Compania nu deține active financiare imobilizate, iar activele fixe sunt folosite direct în activitatea operațională, fără impact asupra lichidității. Pentru a reduce acest risc, 2Performant aplică o politică financiară prudentă, monitorizează constant fluxurile de numerar și menține accesul la linii de credit. Totodată, încurajează modelul Pre-Paid în relația cu clienții, pentru a crește predictibilitatea încasărilor și a menține un nivel optim de lichiditate operațională.

Risc de cash-flow

Riscul de cash-flow reflectă posibilitatea ca societatea să nu își poată îndeplini obligațiile de plată la scadență. Pentru a preveni acest risc, 2Performant menține rezerve adecvate de numerar și linii de credit, monitorizând atent fluxurile de încasări și plăți prognozate. Compania reduce suplimentar acest risc prin promovarea modelului Pre-Paid în defavoarea celui Post-Pay, asigurând lichidități mai puternice și un cash-flow mai predictibil.

Risc operațional & IT

Riscul operațional apare din probleme tehnice care pot afecta funcționalitatea platformei, integritatea datelor sau experiența utilizatorilor. Deși evaluat la impact redus, acesta este limitat prin investiții continue în tehnologie, proceduri de intervenție promptă și backup-uri automate. Riscurile de securitate cibernetică, precum accesul neautorizat sau atacurile, sunt reduse prin polițe de asigurare și colaborări cu firme specializate în securitate IT. Aceste măsuri asigură reziliența, protejează încrederea utilizatorilor și garantează continuitatea operațiunilor 2Performant.

Risc privind angajații/personalul-cheie

Atracția, retenția și motivarea personalului calificat sunt esențiale pentru inovația și competitivitatea pe termen lung a 2Performant. Creșterea competiției pentru talente în industria IT amplifică riscul de pierdere a angajaților-cheie, ceea ce poate afecta stabilitatea platformei și performanța generală. Pentru a limita acest risc, compania oferă un sistem de remunerare competitiv, programe flexibile de lucru și acces la traininguri și dezvoltare.

Riscuri operaționale: stabilitatea sistemului

Continuitatea platformei 2Performant.com este esențială, întrucât orice întrerupere are impact direct asupra rezultatelor. Odată cu creșterea numărului de clienți și tranzacții, există riscul ca arhitectura actuală să nu asigure redundanța și agilitatea necesare. Pentru a preveni acest risc, 2Performant investește constant în mentenanța serverelor, tehnologii noi și îmbunătățirea arhitecturii, ajustând resursele în raport cu extinderea ecosistemului. Monitorizarea continuă și intervențiile tehnice rapide contribuie suplimentar la stabilitate și reziliență.

Riscuri operaționale: atribuirea conversiilor

Profitabilitatea platformei depinde de capacitatea tehnologiei 2Performant de a atribui corect conversiile generate. Restricțiile de confidențialitate impuse de browsere și sisteme de operare, precum și migrarea e-commerce-ului către aplicații mobile, pot limita activitatea de tracking. Întârzierile în adaptarea tehnologică din partea clienților pot afecta veniturile și reputația. Compania reduce acest risc prin dezvoltarea de noi metode de atribuire, optimizarea continuă a procesului de tracking și monitorizarea atentă a interacțiunilor tehnologice.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor

Prognozele 2Performant se bazează pe ipoteze privind creșterea continuă a eCommerce-ului, extinderea bazei de magazine și stabilitatea rețelei de afiliați. Totuși, factori externi precum schimbările macroeconomice, legislative sau comportamentul consumatorilor pot influența rezultatele. Compania actualizează trimestrial scenariile financiare pe site-ul companiei și ajustează investițiile în funcție de evoluția pieței și performanțele realizate, existând posibilitatea unor deviații față de estimările inițiale.

Riscuri fiscale și legale

În ultimii doi ani, mediul fiscal din România a devenit tot mai impredictibil, ca urmare a modificărilor frecvente de legislație, inclusiv creșterea taxelor, redefinirea regimului microîntreprinderilor și limitarea deductibilității anumitor cheltuieli. La nivel european, directive precum DAC7, DAC8 și reglementările privind protecția datelor aduc cerințe suplimentare de conformitate. Pentru a gestiona aceste provocări, 2Performant lucrează cu consultanți specializați și aplică procese interne de audit și conformitate, menținând alinierea la reglementările în vigoare.

Riscuri economice generale

În contextul unei volatilități economice moderate la nivel european, marcată de inflație, costuri ridicate de finanțare și încetinirea consumului, performanța 2Performant poate fi influențată indirect prin reducerea bugetelor de marketing ale clienților. Deși eCommerce-ul continuă să crească, ritmul este afectat de factori externi precum costurile logistice și instabilitatea fiscală. 2Performant răspunde acestor provocări prin diversificarea portofoliului de eShop-uri, extinderea regională și dezvoltarea de produse cu impact măsurabil în performanța partenerilor.

Alte riscuri

Investitorii trebuie să țină cont că riscurile prezentate reflectă cele mai importante aspecte cunoscute la data raportării, dar nu acoperă toate riscurile posibile. Factori suplimentari sau incertitudini neprevăzute pot afecta performanța companiei și prețul acțiunilor. Este recomandată realizarea unei analize proprii de risc înainte de luarea unei decizii de investiție.

DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 21 noiembrie 2025

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

- După cunoștințele mele, rezultatele financiare pentru perioada de șase luni încheiată la 30 septembrie 2025 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 01.07.2025 – 30.09.2025, 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.