



Raport semestrial

la 30.06.2021

2Performant Network S.A.

companie listată pe piața SMT-AeRO a Bursei de Valori București



CUPRINS

CUPRINS	2
INFORMAȚII EMITENT	3
SCRISOARE DE LA CEO	4
DESPRE 2PERFORMANT	8
SCURT ISTORIC	8
MANAGEMENT	9
STRUCTURA ACȚIONARIATULUI	9
EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2021 ȘI DUPĂ ÎNCHEIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE	10
AGEA & AGOA 2PERFORMANT DIN 22.03.2021	10
MODIFICĂRI ÎN STRUCTURA ORGANIZAȚIONALĂ ȘI NUMIREA UNOR NOI MANAGERI	10
AGEA & AGOA 2PERFORMANT DIN 23 ȘI 24.04.2021	10
LIGA NAȚIONALĂ DE MARKETING	10
6 MILIOANE DE VÂNZĂRI	11
FINALIZARE OPERAȚIUNE MAJORARE DE CAPITAL SOCIAL	11
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	13
ANALIZĂ P&L	13
BILANȚ	15
INDICATORI DE BUSINESS	16
PERSPECTIVA ANULUI 2021 & RISCURI CHEIE PENTRU S2 2021	18
PERSPECTIVA ANULUI 2021	18
RISCURI CHEIE PENTRU S2 2021	18
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	21
BILANȚ	22
DECLARAȚIA CONDUCERII	23

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

INFORMAȚII EMITENT

Informații despre acest raport financiar

Tipul raportului	Raport semestrial – S1 2021
Conform	Anexa 14 la Regulamentul ASF 5/2018
Data publicării	14.09.2021
Pentru exercițiul financiar	01.01.2021 – 30.06.2021

Informații despre emitent

Nume	2Performant Network S.A.
Cod fiscal	26405652
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/493/2010
Sediu social	6 – 8 Corneliu Coposu Boulevard, Unirii View Building, Floor 2, (office) ResCo-working09, sector 3, Bucuresti

Informații despre valorile mobiliare

Capital subscris și vărsat	105.442,6 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT AeRO Premium
Număr total acțiuni	1.054.426 shares
Simbol	2P

Detalii contact pentru investitori

Număr de telefon	+40 374 996 354
Email	investors@2performant.com
Website	www.2performant.com

Situațiile financiare intermediare simplificate la 30 iunie 2021 prezentate în paginile următoare sunt **neauditare**.

SCRISOARE DE LA CEO

Dragi acționari,

Am început acest an cu obiectivul de a continua să creștem double-digit, o provocare serioasă în special prin raport cu primul semestru al anului trecut, când am fost favorizați de pandemie și de perioada de lockdown, care a adus o creștere mult peste așteptări în e-commerce-ul românesc.

Provocarea a fost cu atât mai interesantă cu cât 2021 era primul an în calitate de companie publică, iar planurile noastre includeau o primă operațiune de majorare de capital, alinierea cu standardele de guvernantă corporativă și comunicare cu investitorii ale pieței de capital, în paralel cu construcția unei capacități sporite de scalare a echipei, absolut necesară pentru creșterea pe care o previzionăm în următorii ani.



În cele ce urmează vă prezint principalele puncte ale strategiei noastre de creștere și acțiunile rezultate din aceasta. Vă invit să parcurgeți raportul de activitate în integralitatea lui, ce oferă o imagine foarte bună a business-ului 2Performant din prezent și perspectivele de dezvoltare din viitor.

Principalele rezultate

Tehnologia dezvoltată de noi automatizează la scară largă colaborările dintre business-urile de e-commerce și profesioniștii independenți și antreprenorii din marketingul de performanță.

În primele 6 luni din acest an, 739 de magazine online au colaborat prin intermediul platformei 2Performant cu 6.563 de afiliați care au trimis 29,8 milioane de click-uri în cadrul a peste 62.000 de relații de colaborare la cost per vânzare, cel mai eficient model de plată existent astăzi în marketing. Dintre acestea, 16.550 de relații au produs 546.000 de vânzări online, o creștere de 12,21% față de S1 2020, iar valoarea acestor vânzări a ajuns la 27,4 milioane de euro fără TVA, +20,46% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Aceste rezultate au condus la creșterea cifrei de afaceri cu 17%, care a ajuns la aproape 10,8 milioane de lei, și a veniturilor operaționale cu 23% față de aceeași perioadă a anului trecut, în valoare de 2,4 milioane de lei. Mai mult decât atât, au fost cele mai bune 6 luni de până acum pentru 2Performant din punct de vedere al încasărilor - în condițiile în care în mod tradițional trimestrul 4 al anului, când are loc Black Friday, este de departe cel mai important în business-urile din e-commerce și în afacerea noastră.

Investițiile planificate pentru creștere și pentru derularea tuturor proiectelor bugetate s-au concretizat din punct de vedere financiar într-o pierdere de 1,15 milioane lei, asumată încă din bugetul prezentat anul trecut la listarea companiei.

Aceste cifre sunt conform forecast-ului nostru pentru acest semestru, într-un an în care ne-am propus să creștem cu 26% și am bugetat o pierdere, în contextul investițiilor pe care le facem și despre care veți citi în rândurile de mai jos. Avem încredere că prin rezultatele pe primele 6 luni și cele pe care le așteptăm în a doua parte a anului, cea mai importantă în veniturile noastre, ne vom atinge obiectivele pentru anul 2021.

Business Units și Consiliu de Administrație

O decizie esențială pe care am implementat-o anul acesta a fost aceea de a organiza compania în 2 Business Units: BU România și Bulgaria, condus de Raluca Negrea, Country Manager, și Growth BU, condus de Constantin Stanciu, Growth Manager.

De asemenea, am constituit Consiliul de Administrație 2Performant, unde am adus alături de mine doi specialiști de top care cunosc bine business-ul nostru și care contribuie la dezvoltarea noastră: Iulian Cîrciumaru, Managing Partner V7 Capital și Președinte C.A. Holde Agri Invest, și Anda Patzelt, avocat cu experiență de peste 20 de ani.

România și Bulgaria

Piața din România a înregistrat o creștere de 22% față de semestrul 1 2020 pe business-ul de marketing afiliat, un rezultat excelent în contextul primelor 6 luni ale anului trecut menționat mai sus.

La începutul lui 2021, am decis să ne concentrăm creșterea pe businessul de marketing afiliat, în detrimentul influencer marketing. Deși așteptările generale sunt ca segmentul de influencer marketing să crească, piața campaniilor pentru influenceri mici și medii nu are încă o direcție clară, iar cererea de pe piața din România este limitată.

Pe zona de marketing afiliat, oportunitățile sunt mult mai evidente pentru noi, iar avantajele pe care le avem în această piață ne pun într-o poziție foarte bună. Având acest focus, ne-am concentrat să îmbunătățim calitatea relațiilor dintre advertiseri și afiliați, pentru ca aceste relații să devină cât mai productive, eficiente și sustenabile pe termen lung - un indicator-cheie pentru sănătatea ecosistemului nostru. Relațiile productive dintre advertiseri și afiliați, cele în care afiliații generează vânzări pentru advertiseri, au crescut cu aproape 9% anul acesta. De asemenea, 84% dintre advertiserii pentru care afiliații au generat trafic au primit și vânzări, un procent cu 10% mai mare decât în anul precedent.

Aceste rezultate au fost obținute printr-un efort constant și printr-o serie de inițiative ale departamentului nostru Operațional pe care l-am extins în acest an, susținut puternic de date prin departamentul de Business Intelligence.

O altă decizie importantă este aceea de crea un departament dedicat de *business support via ticketing* care va deservi toții utilizatorii 2Performant, advertiseri și afiliați, atât din România cât și din alte piețe. În acest fel creștem capacitatea și calitatea support-ului nostru pentru utilizatori.

Growth Business Unit

În cadrul acestui Unit, am derulat la începutul anului un research complex al piețelor de ecommerce și de marketing afiliat din Europa. În baza acestuia, am purtat discuții și negocieri cu mai mulți potențiali parteneri internaționali - un element-cheie al strategiei noastre de creștere din următorii ani.

Primul rezultat concret îl reprezintă parteneriatul și integrarea tehnică realizate cu Admitad, rețea de afiliere prezentă pe piețele din Europa, Asia și America de Sud, cu vânzări de peste 5 miliarde de dolari anul trecut și cu un portofoliu de peste 2.000 de advertiseri internaționali la care avem acum acces prin API-ul Admitad. Am lansat deja AliExpress, unul dintre cele mai mari marketplace-uri online din lume, pe care afiliații 2Performant îl pot promova acum în peste 200 de țări, și ne pregătim de multe alte lansări de clienți prin acest parteneriat atât pe piețele din România și Bulgaria cât și la nivel global.

Achiziția de clienți prin integrări tehnice cu parteneri externi ne permite să ne concentrăm eforturile de marketing și dezvoltare a tehnologiei către achiziția și activarea afiliaților, acesta fiind deja un avantaj competitiv confirmat pentru 2Performant pe care vrem să capitalizăm.

Am parcurs un proces necesar, esențial pentru dezvoltarea noastră de acum și din viitor, dar care a adus un decalaj în procesul de extindere, care se reflectă în evoluția veniturilor din piețele externe în semestrul 1. Parteneriatul cu Admitad și lansările realizate prin el vor începe să producă rezultate din semestrul 2 al acestui an și pe viitor - vom continua să realizăm astfel de parteneriate și ne așteptăm ca acestea să aibă o contribuție semnificativă în creșterea veniturilor noastre din piețele externe.

O altă direcție de Growth pe care o explorăm este aceea de a realiza achiziții. Suntem într-o industrie cu multe oportunități, pe care le înțelegem foarte bine și pe care vrem să le valorificăm. Am obținut în acest sens acordul acționarilor noștri de a emite obligațiuni în valoare de 15 milioane de lei. Acum ne aflăm într-un proces de evaluare a oportunității de a face operațiuni de M&A și de negociere cu posibile target-uri de achiziții. Acest proces este condus de Bogdan Aron, care a ocupat până de curând funcția de CFO în compania noastră. Bogdan este parte din echipa 2Performant din 2012, a trecut succesiv prin mai multe poziții-cheie în companie și cunoaște excelent atât business-ul nostru, cât și industria în care activăm.

Atribuțiile lui Bogdan au fost preluate de Adriana Ionaș, care este Director Financiar 2Performant din martie 2020. Adriana are o experiență bogată în domeniul financiar în companii precum HP, Ikea și Retina. Ea gestionează în prezent atât operațiunile financiare din companie, cât și operațiunile de pe Bursa de Valori București.

Tehnologie - atribuirea conversiilor

Principalul proiect al echipei noastre tehnice de anul acesta și una dintre inițiativele pentru care am realizat o majorare de capital cu aport de numerar pe BVB îl reprezintă Big Bear. Big Bear este un upgrade de platformă, parte a unui proiect major de dezvoltare demarat anul acesta în cadrul 2Performant pentru atribuirea conversiilor - una dintre funcționalitățile esențiale ale platformei noastre.

Noul upgrade va securiza și posibil crește capacitatea de a atribui conversiile realizate prin 2Performant și, implicit, veniturile utilizatorilor și ale 2Performant. De asemenea, el reflectă viziunea companiei despre responsabilitatea noastră de a proteja privacy-ul utilizatorilor într-un univers web care rămâne deschis și ușor accesibil tuturor.

Upgrade-ul Big Bear este dezvoltat 100% de echipa internă de Development 2Performant și a fost deja testat cu succes de o serie de advertiseri din platforma noastră precum elefant.ro, vivre.ro, ihunt.ro, carturesti.ro, otter.ro, estet.ro, bestvalue.ro. În perioada aceasta continuăm dezvoltarea Big Bear și extindem testele la un număr mai mare de advertiseri, rezultatele fiind promițătoare.

Finanțare

2021 este primul nostru an pe Bursa de Valori București și am acordat atenție, timp și resurse pentru a ne alinia la standardele de guvernare corporativă, pentru a comunica transparent și eficient cu acționarii și cu investitorii și a finanța planurile de creștere ale companiei pe următorii ani.

Deși atât piața de capital cât și cea bancară s-au dezvoltat mult, atrăgând o nouă generație de profesioniști, reglementările care le guvernează fac ca orice proces de finanțare să fie încă foarte birocratic și anevoios. Pentru a ne atinge obiectivele, am adus alături de noi unii dintre cei mai buni consultanți și specialiști de profil - Cornerstone Communications, casa de avocatură Filip & Company, consultantul financiar Adi Ploscaru.

Astfel, am realizat o majorare de capital cu aport în numerar cu scopul de a obține investiții în valoare de 5 milioane de lei pentru finanțarea inițiativelor deja menționate: parteneriate cu jucători internaționali, inițiative de creștere pe România prin produsul de marketing afiliat, soluție nouă de atribuire a conversiilor. Am început aceste inițiative chiar înainte de a demara majorarea de capital, prin urmare am investit în ele din capitalurile proprii și am utilizat o parte din linia de credit pe care o avem. De asemenea, am semnat pentru o linie suplimentară de credit la Alpha Bank.

Majorarea de capital s-a derulat cu succes: peste 80% din suma vizată obținută în oferta publică la care au participat 502 investitori, iar restul prin plasament privat suprasubscris cu 16% și închis anticipat. În total, am obținut prin majorare investiții de peste 5,3 milioane de lei, pe care le vom utiliza pentru continuarea creșterii și consolidării noastre, pe cele trei direcții menționate.

Suntem în cel mai bun punct din istoria companiei. Am avut cel mai bun semestru ca încasări și ca număr de vânzări generate prin 2Performant.com, avem cel mai mare capital pe care l-am avut vreodată disponibil pentru creștere și am accelerat extinderea companiei pe alte piețe. Astăzi, suntem mult mai

bine pregătiți să profităm de oportunitățile din ce în ce mai mari la care avem acces. Suntem bucuroși că avem alături un număr atât de mare de investitori și utilizatori, înțelegem foarte bine responsabilitatea pe care o avem pentru a merita în continuare această încredere.

Vreau să închei mulțumind fiecăruia dintre cei 34 de oameni care constituie astăzi echipa 2Performant. Toate aceste rezultate obținute și proiectele pe care le dezvoltăm se datorează 100% muncii, talentului și perseverenței lor. Vreau de asemenea să mulțumesc investitorilor noștri, atât celor care au tranzacționat acțiuni 2P de la începutul anului, cât și celor care au susținut operațiunea noastră de majorare de capital. Sunt recunoscător că suntem împreună în această călătorie.

Și nu în ultimul rând, dacă aveți întrebări sau sugestii despre această raportare sau pe alte teme, puteți contacta echipa de Investor Relations la investors@2performant.com sau la numărul de telefon **+40 374 996 354**. De asemenea, pentru a fi la curent cu evoluția 2P la BVB și cu noutățile din companie, vă invit să vă abonați la newsletter-ul nostru pentru investitori **aici**.

Spor la conversii!™ Spor la tranzacții!

Dorin Boerescu

DESPRE 2PERFORMANT

SCURT ISTORIC

2Performant este liderul pieței de marketing afiliat din România și o companie de tehnologie cu un model de business validat și cu un potențial de creștere ridicat, fiind direct conectată la evoluția comerțului online, a marketingului digital și a fenomenului de gig economy.

În 12 ani de activitate, 2Performant a intermediat, prin platforma sa tehnologică 2Performant.com, 6,3 milioane de tranzacții în valoare de 272 milioane de euro pentru aproape 800 de jucători din eCommerce din România și din regiune. Conform datelor companiei, 2Performant este cea mai mare sursă locală de trafic pentru magazinele online din România, aducând lunar peste 4,5 milioane de clickuri pentru cei aproape 800 de clienți, din peste 30 de industrii, care fac parte din portofoliul 2Performant. În total, 2Performant a intermediat peste 470 milioane de clickuri pentru magazinele online și 18,7 milioane de euro sub formă de comisioane pentru afiliații din platformă.

2Performant este parte din Noua Economie, definită de digitalizare și democratizare, în care abilitățile digitale și noile moduri de lucru și de colaborare între oameni și organizații stau la baza unor noi modele de business care generează oportunități noi în întreaga lume. Viziunea este cea care condus la lansarea primei rețele de afiliere din România - pe atunci 2Parale, astăzi 2Performant, la formarea pieței de profil și la dezvoltarea afacerii până în ziua de astăzi.

În 2008, 2Performant (la acea vreme, 2Parale) a introdus pe piața din România conceptul de marketing afiliat și prima rețea de acest tip. Aceasta se întâmpla la aproape 30 de ani de la conceptualizarea marketingului afiliat - ca referință, Amazon a lansat programul său de marketing afiliat în 1996 - și la puțin peste 10 ani de la lansarea primelor rețele de marketing afiliat din lume. De atunci, 2Performant și-a asumat rolul de lider și de formator al acestei piețe și a promovat marketingul afiliat drept unul dintre cele mai eficiente instrumente de promovare și vânzare, pentru branduri, și un mod simplu și corect de a câștiga bani, pentru talentele digitale.

De-a lungul timpului, compania a parcurs diferite etape, de la cele de testare și îmbunătățire a produsului, până la dezvoltarea unui model de afaceri unic, eficient, capabil să susțină un ritm de creștere accelerat pe termen mediu și lung.

De asemenea, a atras o serie de business angels de renume și a realizat investiții de peste 1 milion de euro în tehnologia proprie care stă la baza platformei 2Performant.com și a celor două produse disponibile - marketing afiliat și influencer marketing, platformă pe care o operează și din care generează venituri. În 2011, compania a intrat pe piața din Bulgaria și de atunci abordează mai multe piețe externe, direct și prin parteneriate.

Un moment definitoriu în istoria companiei îl reprezintă perioada 2015-2016, când a dezvoltat platforma actuală 2Performant.com, o platformă europeană în limba engleză, cu tranzacționare în moneda euro. Odată cu acesta are loc rebrandingul companiei către 2Performant.

În 2018 și 2019, 2Performant își perfecționează și definitivează modelul de afaceri, lansând un nou produs - de influencer marketing - în cadrul aceleiași platforme tehnologice 2Performant.com. Totodată, își diversifică și crește sursele de venit și își dezvoltă capacitățile de Business Intelligence și de Client Service oferit utilizatorilor platformei.

În data de 9 decembrie 2020, 2Performant a efectuat listarea tehnică pe piața AeRO a Bursei de Valori București, cu simbol 2P.

Compania nu a fost implicată în fuziuni sau reorganizări semnificative în S1 2021. Nu au fost realizate achiziții și sau înstrăinări de active pe parcursul S1 2021. 2Performant Network SA nu deține filiale.

MANAGEMENT

AGOA din 22 martie 2021 a aprobat numirea unui Consiliu de Administrație format din trei membri. Membrii Consiliului sunt prezentați mai jos:

Dorin Boerescu, Președinte Consiliu Administrație

Dorin Boerescu este un reprezentant al primei generații de antreprenori și specialiști în digital marketing din România, cu 21 de ani de experiență în digital și tehnologie. Antreprenor în serie, a fondat și condus o serie de companii de advertising, iar din 2009 este acționar semnificativ și CEO al 2Performant, companie pe care a crescut-o de peste 200 de ori în primii 11 ani.

Anda Patzelt, Membru neexecutiv Consiliu de Administrație

Anda Patzelt este avocat cu o experiență de 20 ani, în prezent titular al Cabinetului de Avocatură Anda Patzelt. De-a lungul carierei, a acordat asistență juridică pentru companii în legătură cu chestiuni corporative și comerciale, proiecte de fuziuni și achiziții, dreptul internetului, proprietate intelectuală etc. Este licențiată în drept, deținând o specializare în drept comparat obținută la International Faculty of Comparative Law, Strasbourg.

Iulian Cîrciumaru, Membru independent și neexecutiv

Iulian Cîrciumaru este Managing Partner V7 Capital, Președinte C.A. Holde Agri Invest și membru în Boardul consultativ GapMinder și al Ideo Ideis. A lucrat în management consulting pentru Kearney și PwC și este fondator 7card, companie achiziționată de Sodexo. Este investitor pe piața de capital de peste 15 ani, dar și în diverse startup-uri locale. Iulian a studiat economia și administrarea afacerilor la ASE București, Copenhagen Business School, IMD Lausanne.

STRUCTURA ACȚIONARIATULUI

Structura acționariatului companiei la 30.06.2021 arăta după cum urmează:

Acționar	Acțiuni	Procent
Alți acționari	539,174	51.1344 %
Dorin Boerescu	408,652	38.7559 %
Radu Ioan Spineanu	106,600	10.1098 %
TOTAL	1,054,426	100%

În iunie 2021, 2Performant Network a început operațiunea de majorare a capitalului social care a fost finalizată în august 2021. La momentul publicării acestui raport, compania este în curs de finalizare a înregistrării noului capital social la instituțiile relevante. În a doua jumătate a anului 2021, 2Performant Network va crește în continuare capitalul social ca urmare a capitalizării părții din profiturile din anii trecuți, așa cum a fost aprobat în AGOA din 24 aprilie 2021.

EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2021 ȘI DUPĂ ÎNCHEIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

AGEA & AGOA 2PERFORMANT DIN 22.03.2021

Pe 22 martie 2021, au avut loc AGEA și AGOA ale 2Performant. În cadrul AGEA, acționarii au aprobat majorarea capitalului social cu aport în numerar a companiei prin emiterea de 185.500 de acțiuni noi, aprobarea contractării de facilități de credit de până la 5 milioane de lei, precum și modificări ale Actului Constitutiv care reflectă modificările aprobate de AGOA. AGOA a aprobat numirea unui Consiliu de Administrație format din 3 membri. Acționarii l-au numit pe Dorin Boerescu în funcția de Președinte al Consiliului de Administrație, pe Anda Patzelt în calitate de Membru Neexecutiv al Consiliului și pe Iulian Cîrciumaru în calitate de membru independent al Consiliului de Administrație.

MODIFICĂRI ÎN STRUCTURA ORGANIZAȚIONALĂ ȘI NUMIREA UNOR NOI MANAGERI

În data de 6 aprilie, 2Performant a informat piața despre schimbările în structura organizatorică a companiei și despre numirea unor noi manageri. Începând cu aprilie 2021, activitatea 2Performant este organizată în două divizii de business – România și Bulgaria Business Unit și Growth Unit. România și Bulgaria Business Unit este condusă de Raluca Negrea, care a fost numită Country Manager pentru România și Bulgaria la 2Performant. Din poziția de Country Manager, Raluca Negrea se ocupă de consolidarea poziției 2Performant pe piețele validate din România, unde Compania este lider de piață pe segmentul de marketing afiliat. Growth Unit este condusă de Constantin Stanciu, care a fost numit Growth Manager la 2Performant. Constantin Stanciu supraveghează testarea și identificarea oportunităților de creștere pentru companie pe piețe noi și pe cele deja existente.

AGEA & AGOA 2PERFORMANT DIN 23 ȘI 24.04.2021

În zilele de 23 și 24 aprilie 2021, a avut loc AGA anuală a 2Performant. Atât AGEA, cât și AGOA au fost prezidate de Dorin-Cristian Boerescu, în calitatea sa de Președinte al Consiliului de Administrație. În cadrul AGA, acționarii au votat în favoarea aprobării: Raportului anual 2020 și situațiile financiare, propunerea de distribuire a dividendelor pentru profiturile din 2020 care a inclus capitalizarea profiturilor și distribuirea ulterioară a acțiunilor gratuite (în proporție de 4 acțiuni gratuite pentru fiecare acțiune 2P), bugetul de venituri și cheltuieli 2021, precum și politica de remunerare a companiei. Acționarii au aprobat, de asemenea, una sau mai multe emisiuni potențiale de obligațiuni corporative, în valoare totală maximă de 15.000.000 lei.

LIGA NAȚIONALĂ DE MARKETING

În mai 2021, 2Performant a încheiat proiectul original, Liga Națională de Marketing, prima competiție de marketing care a inclus un maraton cu afiliații. În cadrul competiției, 12 echipe de marketing au concurat pentru titlul de Campion Național de Marketing, care a fost acordat în funcție de numărul de vânzări și indicele vânzărilor. În timpul competiției, un total de 9.145 de vânzări în valoare totală de 350.410 euro au fost generate pe platforma 2Performant.

6 MILIOANE DE VÂNZĂRI

În iunie 2021, 2Performant a depășit pragul generării a 6 milioane de vânzări de la lansarea platformei - în 2008, din care, 1 milion de vânzări au fost realizate doar anul trecut, număr care continuă să crească. Valoarea totală a acestor vânzări generate în ultimii 13 ani este egală cu aproape 260 de milioane de euro.

PARTENERIAT CU ADMITAD ȘI LANSAREA PROGRAMULUI DE MARKETING AFILIAT ALIEXPRESS

Pe 17 august, Compania a anunțat un parteneriat cu Admitad, o rețea de afiliere prezentă pe piețele europene, asiatice și sud-americane care a generat vânzări de peste 5 miliarde de dolari în 2020. Prin intrarea în acest parteneriat, 2Performant Network a obținut acces la toate cele 2.000 de programe de afiliere globale ale Admitad. Primul program lansat de 2Performant în parteneriat cu Admitad a fost AliExpress, parte a Alibaba Group (NYSE: BABA), un gigant global cu peste 1 miliard de consumatori și vânzări de peste 1,2 trilioane de dolari în ultimul an fiscal.

UPGRADE DE PLATFORMĂ

Principalul proiect al echipei de Research & Development 2Performant din această perioadă a fost dezvoltarea unei noi soluții de atribuire a conversiilor în cadrul platformei 2Performant.com – atribuirea conversiilor reprezentând una dintre funcționalitățile esențiale ale platformei.

Ca parte a acestui proiect major de development, echipa internă de programatori a dezvoltat un upgrade de platformă, denumit Big Bear. Acesta are rolul de a securiza și posibil crește capacitatea de a atribui conversiile realizate prin 2Performant și, implicit, veniturile utilizatorilor și ale 2Performant. Totodată, Big Bear reflectă viziunea companiei despre responsabilitatea 2Performant de a proteja privacy-ul utilizatorilor într-un univers web deschis și ușor accesibil tuturor.

Primele testări ale upgrade-ului au fost realizate cu unii dintre cei mai importanți advertiseri 2Performant: carturesti.ro, elefant.ro, vivre.ro, ihunt.ro, otter.ro, esteto.ro, bestvalue.ro, iar rezultatele au confirmat Big Bear ca soluție validă. Compania continuă să dezvolte upgrade-ul și extinde testele alături de alți advertiseri.

FINALIZARE OPERAȚIUNE MAJORARE DE CAPITAL SOCIAL

În august 2021, operațiunea de majorare a capitalului social a 2Performant Network aprobată de Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din 22 martie 2021 a fost finalizată.

Rezultatele operațiunii majorării capitalului social au fost următoarele:

- un număr de 185.500 de acțiuni noi înregistrate, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON fiecare și o valoare nominală totală de 18.550 RON au fost subscrise în cadrul operațiunii de majorare a capitalului social, din care un număr de 149.099 acțiuni au fost subscrise la prețul de 28,2644 RON pe acțiune și un număr de 36.401 acțiuni au fost subscrise la prețul de 30,4910 lei pe acțiune; și
- numărul total de acțiuni noi reprezintă 100% din totalul de acțiuni noi oferite pentru subscriere în cadrul majorării capitalului social.

Capitalul social al Companiei a fost astfel majorat de la valoarea nominală de 105.442,6 RON la valoarea nominală de 123.992,6 RON, prin emiterea unui număr de 185.500 de noi acțiuni înregistrate dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON și o valoare nominală totală de 18.550 RON. În

cadrul majorării capitalului social, compania a strâns 5,3 milioane de lei, capital care va alimenta investițiile în proiectele de creștere și consolidare atât pe piața internă, cât și pe piețele externe.

ADUNAREA GENERALĂ EXTRAORDINARĂ A ACȚIONARILOR DIN 23.08.2021

În data de 23.08.2021 a avut loc Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor (AGEA) a 2Performant. Ședința a fost prezidată de Dorin-Cristian Boerescu, în calitate sa de Președinte al Consiliului de Administrație. În cadrul AGA, acționarii au votat în favoarea aprobării modificărilor Statutului companiei. Punctul cu privire la efectuarea majorării capitalului social fără drepturile de preferință în vederea implementării Stock Option Plan nu a fost adoptat din cauza cvorumului insuficient.

DEZVOLTARE ORGANIZAȚIE ȘI ECHIPĂ

Anul acesta, 2Performant a creat un departament de Business Support, care oferă support tuturor utilizatorilor platformei, atât advertiseri și afiliați, din piața locală și din piețele externe. În acest fel, compania și-a extins capacitatea și calitatea support-ului.

În plus, 2Performant și-a extins echipa, care numără acum 34 de membri, o parte dintre aceștia fiind colaboratori, pentru a susține activitatea celor 2 Business Units create și a extinde capacitatea operațională (business support, affiliate management) și de marketing în vederea creșterii.

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

Anul 2020 a adus o accelerare fără precedent a comerțului online, în special semestrul 1 al lui 2020 prin lock-down, aducând creșteri majore pentru toți jucătorii importanți și pentru business-ul 2Performant. Astfel, comparația dintre rezultatele de șase luni din acest an cu cele de anul trecut este de tratat cu prudență. În acest context, este important să menționăm că 2Performant a continuat să înregistreze creșteri double-digit ale cifrei de afaceri, cu toate că investițiile semnificative în creștere au afectat profitul.

În 2021, 2Performant a investit în trei direcții strategice pentru dezvoltarea afacerii, care deja generează rezultate și care pregătesc compania pentru o creștere accelerată în următorii ani. Aceste direcții strategice includ:

1. Parteneriate cu jucători internaționali - 2Performant a demarat un parteneriat cu Admitad, prin intermediul căreia a lansat programul global de afiliere AliExpress, precum și alte trei programe noi în România și Bulgaria. Noi lansări vor avea loc în următoarea perioadă.
2. Inițiative de creștere pe piața românească prin intensificarea activității utilizatorilor existenți și a rezultatelor acestora și prin atragerea de noi oportunități și colegi afiliați. În prima jumătate a anului, aceste inițiative au generat rezultate excelente: +22% venituri pe piața din România pe business-ul de marketing afiliat.
3. Dezvoltarea upgrade-ului de atribuire a conversiilor în 2Performant.com, una dintre funcțiile esențiale ale platformei 2Performant.com. Upgrade-ul tehnic Big Bear este în prezent în testare, iar rezultatele primelor teste sunt excelente.

În paralel, obiectivul conducerii pentru 2021 este și va continua să fie produsul de marketing afiliat. Este un produs validat pentru o piață care oferă multe oportunități, atât intern cât și internațional, care se află în continuă creștere. În ce privește produsul de influencer marketing, la nivel global estimările sunt că această piață va crește, dar direcție este încă neclară, iar cererea pe piața din România pentru acest tip de produs este limitată. De aceea, compania a decis să nu se concentreze pe creșterea pe acest produs în această perioadă și în perioada următoare.

În ceea ce privește rezultatele înregistrate în prima jumătate a anului 2021, acestea sunt în concordanță cu estimările. Mai mult decât atât, este important să subliniem că există o anumită ciclicitate legată de business-ul de e-commerce la nivel global și în România și, din acest motiv, 2Performant înregistrează cele mai bune rezultate întotdeauna în ultimul trimestru al anului. Acest lucru se datorează evenimentului de Black Friday care are loc în noiembrie, urmat de creșterea vânzărilor în perioada de Crăciun.

ANALIZĂ P&L

Veniturile din exploatare ale 2Performant Network au crescut cu 18% în primele șase luni ale anului 2021, comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior, ajungând la 11,5 milioane de lei. Cifra de afaceri a atins 10,8 milioane de lei, în creștere cu 17%. În prima jumătate a anului 2021, 88% din cifra de afaceri a fost generată pe piața românească, în timp ce 11% a fost generată pe piețele externe. În ceea ce privește împărțirea pe produs, marketingul afiliat a contribuit cu 10,7 milioane de lei la cifra de afaceri, o creștere de 18% față de aceeași perioadă a anului trecut, în timp ce marketingul influencer a contribuit cu 82 mii de lei, o scădere de 51% față de S1 2020.

LdB	S1 2020	S1 2021	%Δ
Affiliate Mkt	9.060.556	10.703.330	18%
Influencer Mkt	169.618	82.410	-51%
CA	9.230.174	10.785.740	17%

Venitul din producția de active fixe corporale și necorporale s-a apreciat cu 48%, ajungând la 684 mii de lei. Această creștere este un rezultat al valorificării salariilor echipei de dezvoltare și reflectă investițiile continue în platforma 2Performant.com. Până în prezent, în 2021, echipa de dezvoltare 2Performant a lucrat la upgrade de atribuire a conversiilor în platformă, denumit Big Bear, și a realizat o integrare tehnică a unui nou partener, Admitad. De asemenea, echipa asigură mentenanța permanentă a platformei 2Performant.com.

În ceea ce privește cheltuielile, acestea s-au ridicat la 12,6 milioane de lei, crescând într-un ritm mai rapid decât veniturile, cu o majorare de 32% de la an la an (*year-on-year*). Din această sumă, 2,2 milioane de lei au reprezentat cheltuieli de personal, care au crescut cu 68% față de S1 2020, determinată de o creștere a numărului de angajați în S2 2020, precum și în S1 2021. Comparativ cu S2 2020, creșterea costurilor de personal este semnificativ mai mică, de 19%, o comparație relevantă în contextul unei companii în creștere. În 2020, 2Performant avea în medie 26 de angajați, în timp ce la momentul pregătirii acestui raport, echipa 2Performant avea 34 de membri, dintre care 5 erau colaboratori.

La începutul anului 2021, compania a fost organizată în două divizii de business: România și Bulgaria Business Unit și Growth Unit. Astfel, au fost realizate recrutări pentru a susține dezvoltarea celor două divizii prin atragerea de talentele cheie, în zona Operațională (business support, new business, affiliate management) și Marketing.

Cheltuielile cu materiile prime, materiale și energie au scăzut cu 50%, având o valoare de doar 18 mii de lei în primele șase luni ale anului 2021, deoarece compania a trecut în totalitate la modelul de lucru remote. Cheltuielile cu amortizarea și ajustările valorice au crescut cu 59%, ajungând la 0,5 milioane de lei. Creșterea este în conformitate cu politica companiei privind amortizarea valorii activului cheie - platforma tehnologică platforma 2Perfromant.com.

În cele din urmă, alte cheltuieli de funcționare, care constau în principal din comisioane datorate afiliaților și influencerilor au crescut cu 25%, dar includ și servicii și colaborări cu terți. În primul semestru al anului 2021, veniturile operaționale, adică cifra de afaceri care elimină comisioanele plătite afiliaților, s-a ridicat la 3 milioane de lei, o creștere de 23% față de primul semestru al anului 2020, când compania a înregistrat 2,4 milioane de lei din veniturile din exploatare.

Prin urmare, pe măsură ce cheltuielile au crescut mai repede decât veniturile, 2Performant a încheiat primele șase luni ale anului 2021 cu un rezultat din exploatare negativ, de -1,1 milioane lei. Veniturile financiare s-au ridicat la 5 mii de lei, în timp ce cheltuielile financiare au fost de 25 mii de lei, aducând rezultatul financiar la un negativ de 20 mii de lei. Rezultatul net a fost o pierdere de 1,2 milioane de lei, în scădere comparativ cu suma de 148 mii de lei înregistrată în primele șase luni ale anului 2020.

P&L (lei)	30/06/2020	30/06/2021	%Δ
Venituri din exploatare	9.717.330	11.472.861	18%
Cheltuieli din exploatare	9.543.483	12.609.865	32%
Rezultat din exploatare	173.847	(1.137.004)	-754%
EBT	173.035	(1.157.251)	-769%
EBIT	174.555	(1.145.886)	-756%
EBITDA	491.427	(643.132)	-231%
Profit Brut	173.035	(1.157.251)	-769%
Profit net	147.935	(1.157.251)	-882%

În ceea ce privește veniturile după modalitatea de plată, pre-paid vs. postpaid, veniturile prepaid au înregistrat o creștere de 63%, având un impact pozitiv semnificativ asupra poziției de numerar a companiei și a dus la creșterea lichidității companiei.

Piață	Opțiune plată	S1 2020	S1 2021
Intern	Post-paid	5.294.381	4.891.861
	Pre-paid	2.537.365	4.638.821
Extern	Post-paid	550.194	574.923
	Pre-paid	678.616	597.725
CA		9.060.556	10.703.330

BILANȚ

Imobilizările au crescut cu 7% și au ajuns la 3 milioane de lei, determinate în principal de o creștere cu 7% a imobilizărilor necorporale. Imobilizările corporale au continuat să aibă o pondere nesemnificativă în totalul mijloacelor fixe, în valoare de 18 mii de lei. Activele circulante au scăzut cu 10% comparativ cu situația de la 1 ianuarie 2021, deoarece creanțele au scăzut cu 23%, ajungând la 1,5 milioane de lei. Acest lucru s-a datorat faptului că 2Performant a observat o creștere a opțiunii de plată pre-paid și a reușit să încaseze mai rapid sumele post-paid de la advertiseri. Acest lucru a avut, de asemenea, un impact pozitiv asupra poziției de numerar, deoarece numerarul și echivalentele de numerar au crescut cu 27%, ajungând la 0,9 milioane de lei. Cheltuielile plătite în avans au scăzut de la începutul anului, ajungând la 166 mii de lei, o scădere de 34%, reprezentând finanțarea afiliaților cu volum mare. În consecință, activele totale ale 2Performant au scăzut cu 2%, ajungând la 5,5 milioane de lei.

În ceea ce privește datoriile, compania nu avea nicio datorie pe termen lung. Datoriile curente au crescut cu 45%, ajungând la 3,2 milioane lei. Creșterea a fost determinată de decontarea sumelor primite de la acționari, precum și de o nouă linie de credit. În ceea ce privește decontarea sumelor primite de la acționari, o parte din încasările din majorarea capitalului social cu contribuție în numerar, și anume etapa 1 care s-a desfășurat în perioada 22 iunie - 22 iulie, a fost înregistrată în această linie. Procesul a fost finalizat în august 2021, prin urmare o parte din datoriile înregistrate aici nu vor mai fi vizibile sub această linie, ci sub capitaluri proprii. În plus, până la sfârșitul lunii iunie, 2Performant a accesat suma de 442 mii de lei din linia de credit. Finanțarea bancară accesată de companie a fost utilizată pentru a iniția investițiile în proiectele de dezvoltare, așa cum este subliniat la începutul acestei secțiuni.

Provizioanele au rămas constante, în valoare de 27 mii de lei, în timp ce veniturile în avans au crescut cu 2%, ajungând la 1,5 milioane de lei, reprezentând venituri pre-paid, deci comisioanele plătite de advertiseri în avans. Capitalurile proprii au scăzut cu 57% din cauza rezultatului negativ înregistrat în perioada de șase luni. Capitalul subscris și vărsat, prime de capital, precum și rezervele au rămas aceleași ca la începutul anului. Totalul capitalurilor proprii și datoriei a scăzut cu 2%, ajungând la 5,5 milioane lei.

Bilanț (lei)	01/01/2021	30/06/2021	%Δ
Active Imobilizate	2.784.877	2.990.727	7%
Active Circulante	2.628.290	2.374.651	-10%
Cheltuieli în avans	252.291	166.442	-34%
TOTAL ACTIV	5.665.458	5.531.820	-2%
Datorii curente	2.176.321	3.166.167	45%
Provizioane	26.797	26.797	0%
Venituri în avans	1.443.623	1.477.390	2%
Capital propriu	2.020.893	861.466	-57%
TOTAL PASIV	5.665.458	5.531.820	-2%

INDICATORI DE BUSINESS

Vânzări intermediare

Evoluția indicatorilor de business și a rezultatelor financiare din S1 2021, prin raport la S1 2020, este una extrem de bună și arată că ecosistemul 2Performant are capacitatea de a crește accelerat în continuare.

Numărul de vânzări și de click-uri intermediare de platforma 2Performant.com prezintă o creștere de 12,2%, respectiv 11,5% față de același semestru al anului trecut, în plus depășesc chiar rezultatele din cel de-al doilea semestru al lui 2020 – cel mai puternic semestru conform dinamicii din eCommerce, când are loc Black Friday, într-un an record pentru 2Performant.

De asemenea, doi dintre indicatorii de business esențiali în eCommerce și marketing digital - valoarea medie a coșului și rata de conversie - au continuat trendul ascendent.

	S1 2020	S1 2021	%Δ
Vânzări intermediare	487.075	546.568	12%
Clickuri intermediare	26.722.300	29.796.100	12%
Valoare vânzări generate (euro fără TVA)	22.730.000	27.380.000	21%
Valoare comisioane din vânzările generate (euro)	1.580.693	1.782.387	13%
Valoarea medie a coșului (Average Order Value - AOV) (euro fără TVA)	46.66	50.1	7%
Rată de conversie medie pe 2Performant.com	1.82%	1.83%	1%

În perioada ianuarie-iunie 2021, 2.658 afiliați au generat comisioane în valoare de 1.782.387 euro, cu 13% mai mult decât în S1 2020. Zilnic, toți afiliații 2Performant.com au obținut comisioane în valoare de aproape 10.000 de euro.

Relații active și productive între utilizatorii 2Performant.com

Calitatea relațiilor dintre advertiserii 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 (magazine online), generând trafic pentru acesta. Pe de altă parte, relațiile productive, cele în care afiliații au generat vânzări pentru magazinele online.

În 2021, focusul echipei operaționale a fost aceea de a genera și întreține relații de calitate, productive, între utilizatorii 2Performant.com. Astfel, deși numărul de advertiseri cu programe de afiliere active a fost mai scăzut în primul semestru al acestui an față de aceeași perioadă a anului trecut, numărul relațiilor productive – cu impact în rezultatele financiare – a crescut cu aproape 9%.

	S1 2020	S1 2021	%Δ
RELAȚII ACTIVE în care afiliații au generat trafic pentru magazinele online			
Advertiseri care au primit trafic de la afiliați	874	739	-16%
Afiliați care au generat trafic pentru advertiseri	6.523	6.563	1%
Relații active	62.890	62.210	-1%
RELAȚII PRODUCTIVE în care afiliații au generat vânzări pentru magazinele online			
Advertiseri care au înregistrat vânzări prin 2Performant.com	642	620	-3%
Afiliați care au generat vânzări pentru advertiserii din 2Performant.com	2.533	2.658	5%
Relații productive	15.220	16.550	9%

Dintre advertiserii care au primit trafic prin 2Performant.com, aproape 84% au avut vânzări prin 2Performant.com, un procent cu 10% mai mare decât în semestrul 1 2020.

Distribuția pe categorii

Din totalul vânzărilor generate prin 2Performant.com în semestrul 1, distribuția pe categorii a fost următoarea: 26,6% Fashion, 23,4% Books, Movies & Music, 11,8% Beauty, 7,5% Pharma, 6,6% Electronics IT&C, 5,6% Home & Garden, 5,5% Babies Kids & Toys, 3,6% Sports & outdoors, 2,2% Pet supplies, 1,7% Health & Personal care, 1,5% Jewelry, 1% Automotive și Altele 3%.

8 categorii de produse au înregistrat fiecare vânzări de peste 1 milion de euro în această perioadă. Dintre acestea:

- Fashion 6,81 mil. euro: 163 de advertiseri, printre care care FashionDays, Answear, ePantofi, DyFashion, Otter;
- Electronics IT&C 4,6 mil. euro: 70 de advertiseri precum evomag.ro, f64.ro;
- Home & Garden 3,9 mil. euro: 107 advertiseri, printre care NeaKaisa.ro, Vivre, SomProduct;
- Books, Movies & Music 3,3 mil. euro: 32 de advertiseri, ex. elefant.ro, carturesti.ro, libris.ro, litera.ro, librariadelfin.ro;

PERSPECTIVA ANULUI 2021 & RISCURI CHEIE PENTRU S2 2021

PERSPECTIVA ANULUI 2021

Conducerea 2Performant Network S.A. menține prognozele prezentate în bugetul de venituri și cheltuieli 2021 și aprobate de acționari în cadrul AGOA din aprilie 2021. Rezultatele generate în prima jumătate a anului sunt conforme cu estimările conducerii.

Conducerea dorește să profite de această oportunitate pentru a sublinia faptul că industria de e-commerce are o anumită dinamică, lucru confirmat de rezultatele istorice. T4 este, în general, cel mai puternic, în primul rând datorită Black Friday, cel mai mare eveniment de e-commerce din România. Astfel, conducerea se așteaptă ca rezultatele obținute în semestrul 1, împreună cu cele așteptate pentru semestrul 2, să conducă la atingerea obiectivelor pentru întreg anul 2021.

RISCURI CHEIE PENTRU S2 2021

Cele mai semnificative riscuri legate de activitatea 2Performant Network pentru a doua jumătate a anului sunt prezentate mai jos. Cu toate acestea, riscurile prezentate în această secțiune nu includ toate acele riscuri asociate activității emitentului. Per total, pot exista alți factori de risc și incertitudini pe care compania nu le cunoaște în momentul redactării acestui document și care pot modifica rezultatele efective ale emitentului, condițiile financiare, performanța și performanța în viitor și pot duce la o scădere a prețului acțiunii companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să efectueze verificările prealabile necesare pentru a-și elabora propria evaluare a oportunității de investiție.

Riscuri legate de produse și servicii

Particularitatea acestui risc derivă din sistemul de funcționare al platformei 2Performant.com și constă în survenirea unor probleme tehnice, cu efecte asupra desfășurării activității operaționale a companiei. Impactul acestui risc este evaluat de către companie la un nivel redus, cu efecte în rândul colaboratorilor, iar soluția identificată de 2Performant constă în investiții succesive în tehnologia operată și celeritate în intervenții de remediere.

Procesarea informațiilor într-o bază de date constituie un factor decisiv în procesul de fidelizare a comunității, iar orice factor care ar putea periclita sistemul centralizator de date poate constitui un risc inerent activității companiei, cu efecte directe asupra serviciilor oferite utilizatorilor platformei. Crearea automată de copii pentru datele stocate este o procedură menită a amortiza impactul acestui risc.

Activitatea platformei poate fi compromisă de accesul neautorizat, prin atacuri cibernetice, erori sau omisiuni, cu impact asupra companiei și utilizatorilor. Reducerea acestui risc este asigurată prin intermediul polițelor de asigurare și a colaborărilor cu firme de IT ancorate în securizarea accesului la informații confidențiale.

Riscul privind angajații/personalul cheie

Atragerea, păstrarea și motivarea personalului calificat este un activ important pentru sistemul de cercetare-dezvoltare-inovare al companiei, vector de competitivitate și dezvoltare continuă a afacerii companiei.

În contextul dezvoltării industriei IT, nivelul de abordare a forței de muncă și-a intensificat competitivitatea, intervenind riscul de pierdere a angajaților cheie. Stabilitatea platformei și, prin

consecință, nivelul de performanță al activității companiei depinde, în mare măsură, de existența unei echipe tehnice specializate. Prin urmare, modificările survenite în arhitectura organizatorică a resursei umane poate genera efecte negative asupra activității 2Performant.

Pentru a asigura absorbția și retenția personalului experimentat și cu potențial, compania a implementat un sistem de remunerare motivant, asigură flexibilitate în programul de muncă, acces la cursuri, training-uri și workshop-uri de dezvoltare. De asemenea, 2Performant a propus acționarilor săi derularea unui program de stimulare a angajaților de tip Stock Option Plan, foarte popular în economiile avansate și cu precădere între companiile de tehnologie.

Riscuri de natură operațională: asigurarea stabilității sistemelor

Mecanismul de funcționare a platformei 2Performant.com se subordonează principiului continuității, asigurând accesibilitate în orice moment, iar orice întrerupere în activitatea de funcționare generează efecte nefavorabile asupra rezultatelor. Din perspectiva obiectivului de creștere a numărului de clienți și a tranzacțiilor active în platformă, este primordial ca toate componentele platformei, atât externe cât și interne, să funcționeze corespunzător. Există riscul ca arhitectura curentă să nu încorporeze redundanța, capacitatea și agilitatea necesare la nivelul tuturor dispozitivele utilizate de către companie, pentru a putea susține dezvoltarea sustenabilă a afacerii.

2Performant previne apariția unui astfel de risc prin investiții constante în mentenanța serverelor, în adoptarea de tehnologii noi, în îmbunătățirea arhitecturii sistemelor, și respectiv, prin ajustarea resurselor în raport cu expansiunea ecosistemului deservit. În egală măsură, monitorizarea performanței și scalării, precum și celeritatea în revizuirea tehnică sunt factori care subscriu principiului prudenței asumat de companie.

Riscuri de natură operațională: atribuirea conversiilor

Rentabilitatea platformei de marketing afiliat depinde de capacitatea tehnologiei 2Performant de a atribui corect și exhaustiv conversiile generate de către afiliați. De asemenea, modul în care această tehnologie este integrată în sistemele tehnice ale clienților este un factor decisiv în măsurarea corectă a traficului și conversiilor, și în alocarea comisioanelor afiliaților și companiei.

În contextul creșterii preocupărilor pentru siguranța datelor personale și pentru acordarea explicită de către utilizatori, către companii, a dreptului de a stoca informații despre activitatea lor, există riscul inactivității, totale sau parțiale, a tehnologiei utilizate de companie ca urmare a intensificării restricțiilor impuse de producătorii de navigatoare sau de sistemele de operare.

Există o tendință de migrare a eCommerce-ului din browser către alte medii, precum telefoane mobile, prin diverse aplicații. Astfel, este necesară adaptarea tehnologiei curente pentru a permite înregistrarea conversiilor din aceste medii, și implicit adaptarea la produsele și necesitățile specifice acestor medii, aspect care solicită un efort investițional semnificativ. De asemenea, riscul de neasimilare promptă a modificărilor operate la nivelul tehnologiei de către clienți este inerent activității 2Performant, cu efecte asupra nivelului reputațional.

2Performant asigură minimizarea acestui risc prin upgrade-ul de platformă pentru atribuirea conversiilor dezvoltat de echipa internă de programatori, upgrade menționat anterior, de asemenea prin acțiuni de optimizare a procesului de atribuire a conversiilor și prin scrutarea condițiilor de interacțiune a sistemelor de operare cu tehnologia de tracking a platformei.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor

Prognozele financiare pornesc de la premisa îndeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Compania își propune să emită periodic prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiar pentru a oferi potențialilor investitori și pieței de capital o imagine fidelă și completă asupra situației actuale și a planurilor de viitor avute în vedere de companie, precum și rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative între datele prognozate și rezultatele efective obținute. Prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale, iar politica privind prognozele este publicată pe site-ul companiei **AICI**. Prognozele

sunt realizate într-o manieră prudentă, însă există riscul de neîndeplinire al acestora, prin urmare, datele ce urmează a fi raportate de companie pot fi semnificativ diferite de cele prognozate sau estimate, ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți anterior sau al căror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat.

În primul semestru al anului 2021 nu au existat noi procese, nici actualizări sau procese în desfășurare, așa cum a fost comunicat anterior de companie.

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	30/06/2020	30/06/2021	%Δ 2021/2020
Venituri din exploatare, din care:	9.717.330	11.472.861	18%
Cifra de afaceri	9.248.127	10.785.740	17%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	462.848	683.713	48%
Alte venituri din exploatare	6.355	3.408	-46%
Cheltuieli din exploatare, din care:	9.543.483	12.609.865	32%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	36.614	18.069	-51%
Cheltuieli cu personalul	1.336.122	2.248.412	68%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	316.872	502.754	59%
Alte cheltuieli de exploatare	7.853.875	9.840.630	25%
Rezultat din exploatare	173.847	(1.137.004)	-754%
Venituri financiare	13.408	4.783	-64%
Cheltuieli financiare, din care:	14.220	25.030	76%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	<i>1.520</i>	<i>11.365</i>	<i>648%</i>
Rezultat Financiar	(812)	(20.247)	-2393%
Venituri totale	9.730.738	11.477.644	18%
Cheltuieli totale	9.557.703	12.634.895	32%
EBT	173.035	(1.157.251)	-769%
EBIT	174.555	(1.145.886)	-756%
EBITDA	491.427	(643.132)	-231%
Profit Brut	173.035	(1.157.251)	-769%
Impozit	25.100	0	-100%
Profit net	147.935	(1.157.251)	-882%

BILANȚ

Bilanț (lei)	01/01/2021	30/06/2021	%Δ 2021/2020
Active Imobilizate , din care:	2.784.877	2.990.727	7%
Imobilizări necorporale	2.783.900	2.972.808	7%
Imobilizări corporale	977	17.919	1734%
Active Circulante (curente) , din care:	2.628.290	2.374.651	-10%
Creanțe	1.921.164	1.479.485	-23%
Casa și conturi la bănci	707.126	895.166	27%
Cheltuieli în avans	252.291	166.442	-34%
TOTAL ACTIV	5.665.458	5.531.820	-2%
Datorii Totale	2.176.321	3.166.167	45%
Datorii curente (<1 an)	2.176.321	3.166.167	45%
Provizioane	26.797	26.797	0%
Venituri în avans	1.443.623	1.477.390	2%
Capital propriu, din care:	2.020.893	861.466	-57%
Capital social	105.443	105.443	0%
<i>Prime de capital</i>	<i>718.673</i>	<i>718.673</i>	0%
Rezerve	21.089	21.089	0%
Rezultatul reportat	355.911	1.173.512	230%
Rezultatul exercițiului	818.689	-1.157.251	-241%
Repartizarea profitului	(1.088)	0	-100%
TOTAL PASIV	5.665.458	5.531.820	-2%

DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 14 septembrie 2021

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 iunie 2021, 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 semestrial aferent perioadei 01.01.2021 - 30.06.2021, transmis operatorului pieței de capital - BVB - precum și Autorității de Supraveghere Financiară, prezintă în mod corect și complet informațiile despre companie.

Dorin Boerescu

Președinte Consiliu de Administrație 2Performant Network S.A.



 **PERFORMANT**
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

