



RAPORT SEMESTRIAL

la 30.06.2026

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

Cost per Vânzare

Cuprins

2	Informații Emitent
3	Scrisoare CEO
6	Despre 2Performant
7	Indicatori Cheie în S1 2026
8	Roadmap S1 2026
9	Analiză Rezultate Financiare
17	Cont de Profit și Pierdere
18	Bilanț
19	Prezentarea Activității Principale
23	BusinessLeague
24	Termeni Uzuali
26	Riscuri
28	Declarația Conducerii

INFORMAȚII EMITENT

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raportul Semestrial S1 2026
Pentru exercițiul financiar	01.01.2026 - 30.06.2026
Data publicării	25.09.2026

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, ResCo-working09, Sector 3, București, România

INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	1.412.484,00 lei
Piața pe care se tranzacționează	SMT AeRO Premium
Număr total acțiuni	14.124.840
Simbol	2P

CONTACT: Email: investors@2performant.com | Tel: +40 374 996 354

Situațiile financiare intermediare simplificate la 30 iunie 2026 prezentate în paginile următoare sunt neauditate.

SCRISOARE CEO



“Never let a good crisis go to waste”

– WINSTON CHURCHILL

Salut,

Trimestrul 2 ne-a adus o provocare importantă: continuăm planurile de expansiune fără capital suplimentar și dacă da - cum finanțăm asta? Sau renunțăm la expansiune și ne concentrăm pe creștere și profitabilitate în România - adică soluția aparent rezonabilă pentru perioada pe care o traversăm?

N-am fost niciodată o companie rezonabilă. Nu ne propunem să devenim una.

N-am gândit niciodată business-ul doar pentru piața din România. Nu o vom face nici pe viitor.

Singura variantă acceptabilă pentru noi a fost să devenim suficient de profitabili astfel încât să putem finanța extinderea din resurse proprii.

Alături de management, am decis să alegem soluțiile dificile:

- Am majorat comisionul de platformă și abonamentele pentru magazine.
- Am descentralizat echipa, renunțând la layerul de management superior construit în ultimul an: Deputy CEO și COO, am operat reduceri suplimentare de costuri și am alocat capitalul disponibil pentru achitarea accelerată a datoriilor, investiții suplimentare în AI și extinderea internațională.
- Am regândit strategia de creștere și de extindere - de la capital intensive/driven către organic growth/people driven. De la o creștere bazată pe clienți și utilizatori noi + capital, la una organică bazată pe oameni și comunitatea existentă.

Deciziile de mai sus au început să producă efecte din trimestrul 3. Găsiți mai jos o vedere de ansamblu a rezultatelor operaționale de la 1 iulie până la momentul în care scriu aceste rânduri.

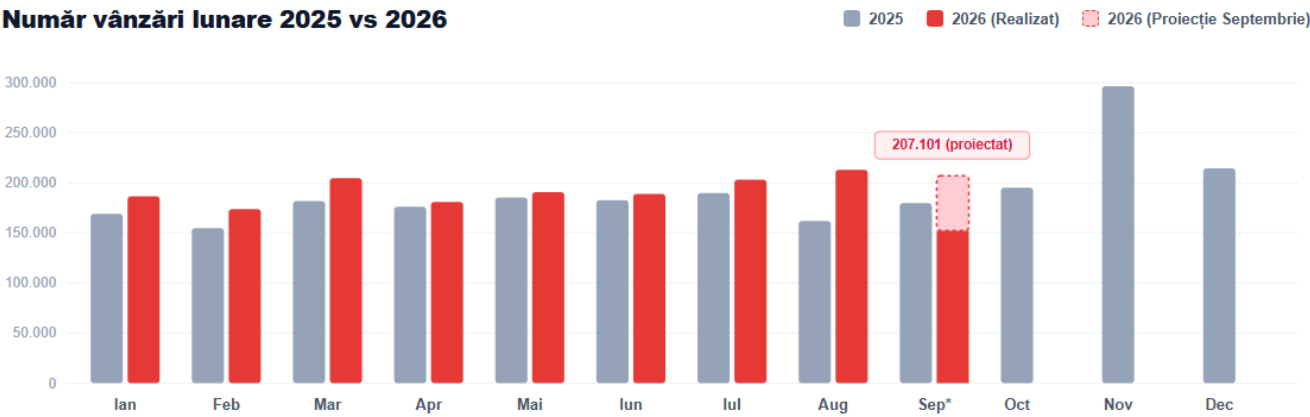
Revenind la trimestrul 2, încetinirea bruscă a consumului în România a adus și la noi o încetinire a creșterii. Această încetinire, suprapusă peste sarcina datoriilor acumulate în 2025, pe care am continuat să le achităm + amortizarea investițiilor din anii anteriori, a dus la o adâncire a pierderii contabile raportate în primul semestru până la -3.3 milioane lei - din care 88% reprezintă amortizare.

EBITDA Core Business s-a îmbunătățit semnificativ: de la -3,3M lei în primul semestru din 2025, la -543k lei în 2026.

În același timp, cifra de afaceri și veniturile operaționale au crescut cu cca. 10% până la 24,9 milioane lei, respectiv 6,8 milioane lei.

În ansamblul întregului an, rezultatele primului semestru și revenirea consistentă din iulie, bazată pe deciziile de mai sus, ne dau toate motivele să ne uităm cu optimism la anul 2026 - ne menținem în continuare țințele asumate la începutul anului prin bugetul aprobat în AGA, continuând și expansiunea pe piața internațională.

Număr vânzări lunare 2025 vs 2026



Proiecție Septembrie 2026: 207.101 vânzări estimate pe baza creșterii curente YoY de +15,3% (152.365 realizate 1-22 septembrie).

Număr vânzări lunare 2025 vs 2026

AN	IAN	FEB	MAR	APR	MAI	IUN	IUL	AUG	SEP*	OCT	NOV	DEC	TOTAL
2025	168.913	154.765	181.745	176.038	185.432	182.795	189.858	162.043	179.688	195.094	296.469	214.614	2.287.454
2026	186.457	173.774	204.624	181.075	190.545	188.824	203.092	213.101	152.365	-	-	-	1.693.857
Evoluție	+10,4%	+12,3%	+12,6%	+2,9%	+2,8%	+3,3%	+7,0%	+31,5%	+15,3%	-	-	-	+10,4%

* Septembrie 2026 conține vânzările realizate până la 22 septembrie (152.365), iar procentul de +15,3% compară 1-22 septembrie 2026 cu 1-22 septembrie 2025 (132.197). Coloana Total pentru 2026 și Evoluție reflectă cifra cumulat YTD (1 ian - 22 sept).

O altă veste importantă este schimbarea unuia din membrii Consiliului de Administrație 2Performant: Anda Patzelt, membru în CA din 2021, și-a dat demisia în urma limitărilor aduse de calitatea ei de DPO la filiala din România a unei companii globale din Fortune 500. Anda va rămâne consultantul juridic principal al companiei, poziție pe care o ocupă din 2013.

Mă bucur că Sergiu Neguț a acceptat poziția de membru interimar, confirmată prin decizia Consiliului de Administrație 2Performant, publicată astăzi alături de raportul semestrial.

Sergiu Neguț este co-fondator Fintech OS, Președintele Romanian Business Leaders și unul dintre cei mai vizibili și activi antreprenori și investitori români. Este de asemenea cel care a condus runda sindicalizată de angel investors de €450k din 2014/2015, cel care a jucat un rol esențial în listarea companiei la BVB și unul dintre acționarii 2P cei mai importanți, cu un pachet de peste 5% din companie.

Începând cu iulie suntem profitabili lună de lună, iar trimestrul 4 arată promițător. Avem toate motivele să ne așteptăm la atingerea țintelor pentru 2026 și un început foarte bun pentru 2027.

În ceea ce privește extinderea internațională, poți vedea rezultatele pe top 5 țări live pe site-ul BusinessLeague.com.

Mulțumesc echipei și comunității curente de utilizatori și investitori.

Spor la conversii profitabile să avem!

Dorin Boerescu

PREȘEDINTE AL CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE, 2PERFORMANT NETWORK S.A.

DESPRE 2PERFORMANT

Suntem prima companie de tehnologie listată la Bursa de Valori București și dezvoltatorul singurului marketplace de performance marketing la Cost Pe Vânzare pentru e-commerce - BusinessLeague.com.

Tehnologia proprietară 2Performant a facilitat peste 17 milioane de vânzări în valoare totală de 864 milioane de euro pentru branduri din România, Bulgaria și alte piețe din CEE. În februarie 2026, BusinessLeague a devenit activ pe piața din Irlanda.

Platforma pe care o dezvoltăm conectează magazinele online cu specialiștii în marketing. Prin tehnologia dezvoltată de noi sute de magazine online colaborează cu mii de specialiști în marketing într-un mod intuitiv, pe baza automatizării proceselor legale, comerciale, de atribuire, facturare și plată. Practic, eliminăm birocrația din marketing și oferim un sistem unic de colaborare între antreprenori în marketing și antreprenorii din e-commerce. Afiliații investesc propriile resurse pentru a genera trafic, fiind recompensați strict la vânzare, ceea ce garantează magazinelor o eficiență maximă.

Din 2022, 2Performant a redefinit conceptul de afiliere lansând BusinessLeague.com - primul campionat gamificat de e-commerce din lume bazat pe transparență radicală, gamificare și încurajarea indivizilor excepționali.



INDICATORI CHEIE 2PERFORMANT ÎN S1 2026

PROFITABILITATE

INDICATORI (RON)	S1 2025	S1 2026	YOY VAR
PERFORMANȚĂ CORE BUSINESS			
Venituri operaționale	6,260,703	6,819,397	9%
Cheltuieli operaționale	9,572,316	7,362,900	-23%
EBITDA Core Business	-3,311,613	-543,503	84%
INDICATORI FINANCIARI RAPORTAȚI			
Cifra de afaceri	22,654,311	24,923,591	10%
Cheltuieli cu amortizarea	2,223,426	2,921,377	31%
EBITDA raportată	139,039	-203,821	-247%
Profit brut / Pierdere	-2,394,187	-3,335,561	-39%

OPERAȚIONALI

	S1 2025	S1 2026	YOY VAR
Valoare vânzări generate	€ 62,620,206	€ 61,161,427	-2%
Număr vânzări generate	1,046,509	1,122,306	7%
Valoare comision de rețea generat	€ 1,238,296	€ 1,307,769	6%
Număr magazine active	746	832	12%

CALITATIVI

	S1 2025	S1 2026	YOY
Rată conversie clicks => sales	3.41%	3.68%	8%
Nr. vânzări/magazin	1403	1349	-4%
Comision mediu 2P/vânzare	€ 1.18	€ 1.17	-1%
Comision % 2P/valoare vânzări	1.98%	2.14%	8%
Abonament mediu magazin	€ 293.13	€ 273.99	-7%
Comision mediu 2P/magazin	€ 1,659.91	€ 1,571.84	-5%
Venit mediu total 2P/magazin	€ 1,953.05	€ 1,845.83	-5%
Comisioane afiliați/valoare vânzări	6.11%	6.36%	4%
Comision afiliat/vânzare	€ 3.66	€ 3.47	-5%

Roadmap S1 2026

Q1 • IANUARIE – MARTIE

IAN

Gala BusinessLeague 2026 • PUSH THE BOUNDARIES

Ca în fiecare an, sub lumina reflectoarelor, au fost premiați cei mai buni jucători din Sezonul 4 din BusinessLeague.

Manus Ó Dálaigh – Country Manager Ireland

O luăm global, iar piața din Irlanda e focusul principal al acestui efort.

FEBR

Majorarea de capital social

Fondurile atrase susțin trei direcții strategice: achiziție accelerată de clienți, scalare internațională și eficiență operațională – cu obiectivul de creștere într-un ritm accelerat până la finalul anului 2028.

MAR

Lansarea ofertei Start with €100 from the platform:

- primești 100€ pentru activare
- plătești doar pentru vânzări validate

Participarea la evenimentele relevante din Ecommerce

Q2 • APRILIE – IUNIE

APR

Extindere regională

Participarea la Balkan eCommerce Summit (Sofia) și demararea discuțiilor pentru parteneriate regionale (pilot în Ungaria cu **EasySales**, extinderea bazei de magazine în Bulgaria).

MAI

Noua integrare Shopify Markets

Dezvoltarea aplicației cu capabilități multi-country și multi-domain pentru magazinele Shopify cu vânzări transfrontaliere.

Alinierea cadrului comercial & Raportare T1

Definirea noii grile de comisionare de rețea și pregătirea noului abonament de 99€, adaptate dinamicii pieței.

IUN

Lansarea seriei E-commerce Whitepapers

Publicarea primului raport pentru categoria **Fashion**, urmat de analiza **Home&Garden** bazată pe comportamentul real de cumpărare din platforma BusinessLeague.

Funcționalități AI & Seria BusinessLeague Essentials

Lansarea funcției „Analizează cu AI” direct în newsletter-ul săptămânal BusinessLeague (export de date gata structurat pentru analiză).

Demararea seriei de webinarii interactive **BusinessLeague Essentials** și **BusinessLeague START**

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

ANALIZĂ P&L

La fel ca în T1, rezultatele cumulate pentru S1 2026 evidențiază îmbunătățirea semnificativă a performanței operaționale a platformei, evoluție care nu este reflectată integral în rezultatul contabil raportat și care confirmă impactul măsurilor de restructurare și eficientizare implementate în a doua jumătate a anului trecut.

Creșterea Sustenabilă a Veniturilor Comerciale

Veniturile totale din exploatare s-au menținut la un nivel stabil de 27,02 milioane lei (o creștere marginală de 1,32% față de cele 26,67 milioane lei din S1 2025). Această stabilitate reflectă, de fapt, o transformare de substanță a calității veniturilor noastre:

- **Cifra de Afaceri** a înregistrat o creștere organică de 10%, ajungând la 24,9 milioane lei (față de 22,6 milioane lei în S1 2025).
- **Veniturile din producția de imobilizări necorporale** prin capitalizarea costurilor cu echipa de Product Development și Business Intelligence s-au redus la jumătate (-48%), scăzând de la 4 milioane lei în S1 2025 la 2,1 milioane lei în S1 2026. Aceasta reprezintă o decizie de management strategică: platforma BusinessLeague.com a trecut oficial din faza de construcție masivă în cea de operare, scalare și monetizare comercială curentă.
- **Alte venituri din exploatare** au înregistrat un nivel nesemnificativ de 459 RON (față de 2.729 RON în S1 2025), o variație de -83% care nu are impact asupra activității.

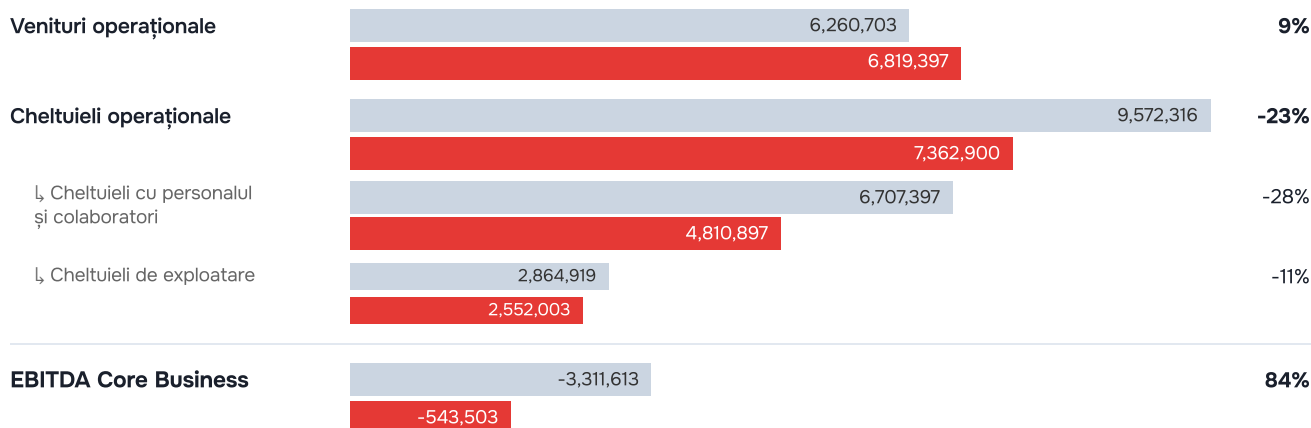
Astfel, ponderea veniturilor generate de activitatea comercială a crescut la 92% din totalul veniturilor din exploatare, comparativ cu 85% în S1 2025. Această evoluție reflectă o structură a veniturilor mai solidă, susținută într-o măsură mai mare de activitatea comercială și dependentă redusă de veniturile din activarea investițiilor.

INDICATORI VENITURI (RON)	S1 2025	S1 2026	YOY
Venituri din exploatare, din care:	26,671,453	27,024,200	1%
Cifra de afaceri	22,654,312	24,923,591	10%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	4,014,412	2,100,150	-48%
Alte venituri din exploatare	2,729	459	-83%

Dacă izolăm veniturile nete păstrate de companie (Core Business) de comisioanele de tranzit ale afiliaților, ecosistemul BusinessLeague demonstrează o tracțiune comercială bună:

EVOLUȚIE CORE BUSINESS (S1 2025 VS S1 2026)

■ S1 2025 ■ S1 2026



Analiza detaliată a liniilor de business confirmă maturizarea ecosistemului BusinessLeague.com și adaptabilitatea modelului descentralizat în fața provocărilor din e-commerce.

Comisionul de rețea

- A înregistrat o creștere solidă de **15%**, atingând **6,05 milioane lei**.
- Creșterea este susținută calitativ: comisionul mediu per vânzare pentru clienții noi din S1 2026 s-a situat la **1,27 EUR**, depășind media generală a platformei de **1,17 EUR**.

Abonamentele recurente

- Au înregistrat un avans de **8%** (până la **1,18 milioane lei**) pe fondul extinderii bazei active și al simplificării procesului de onboarding pentru atragerea accelerată de magazine noi.

Comisioane afiliați

- Bugetele de marketing intermediare prin platformă, reflectate în comisioanele Marketerilor, au crescut cu **10%**, la **18,1 milioane lei**.

Magazine active

- Portofoliul de advertiseri activi a înregistrat o creștere constantă în prima jumătate a anului, dintre care **287 de magazine noi** s-au alăturat doar în S1, față de **187 în S1 2025**.

În plus, finalul T2 a marcat finalizarea pregătirilor pentru noua arhitectură comercială BusinessLeague, un pas strategic în optimizarea modelului nostru de monetizare. Prin această recalibrare, am extins taxonomia de la 24 la 47 de categorii comerciale, realizând o aliniere la standardele Google de clasificare a ecommerce-ului, permițând o segmentare mai precisă a activității din platformă.

În paralel, abonamentul standard a fost optimizat la 99 EUR/lună. Împreună, aceste modificări permit o corelare mai bună între valoarea generată prin platformă și modelul de monetizare, contribuind la îmbunătățirea marjelor comerciale și la crearea unei baze mai eficiente pentru scalarea BusinessLeague.

LINIE DE BUSINESS (RON)	S1 2025	S1 2026	YOY VAR
Comision de rețea	5,248,407	6,048,929	15%
Abonament	1,100,164	1,182,925	8%
Comision setare cont	5,478	0	-100%
Comision de operare	21,832	18,888	-13%
Bonusuri BusinessLeague	-314,372	-431,345	37%
Alte venituri	199,194	0	-100%
Venituri Operaționale	6,260,703	6,819,397	9%
Comisioane afiliați	16,393,609	18,104,194	10%
Total Cifra de Afaceri	22,654,312	24,923,591	10%

Structura veniturilor în funcție de metoda de plată confirmă menținerea ponderii dominante a modelului Pre-Paid, care generează în prezent 75% din cifra de afaceri a companiei. Pe piața internă, veniturile aferente acestui model au înregistrat o creștere semnificativă, de 20%, evoluție care contribuie la consolidarea cash-flow-ului și la creșterea predictibilității încasărilor.

Pe piețele externe, evoluția din S1 2026 a fost diferită în funcție de metoda de plată: segmentul Post-Paid a înregistrat o scădere de 38%, în timp ce veniturile generate prin modelul Pre-Paid au crescut cu 7%. Avansul segmentului Pre-Paid reflectă atragerea de clienți externi direcți, cu o contribuție importantă din partea noilor clienți din Irlanda.

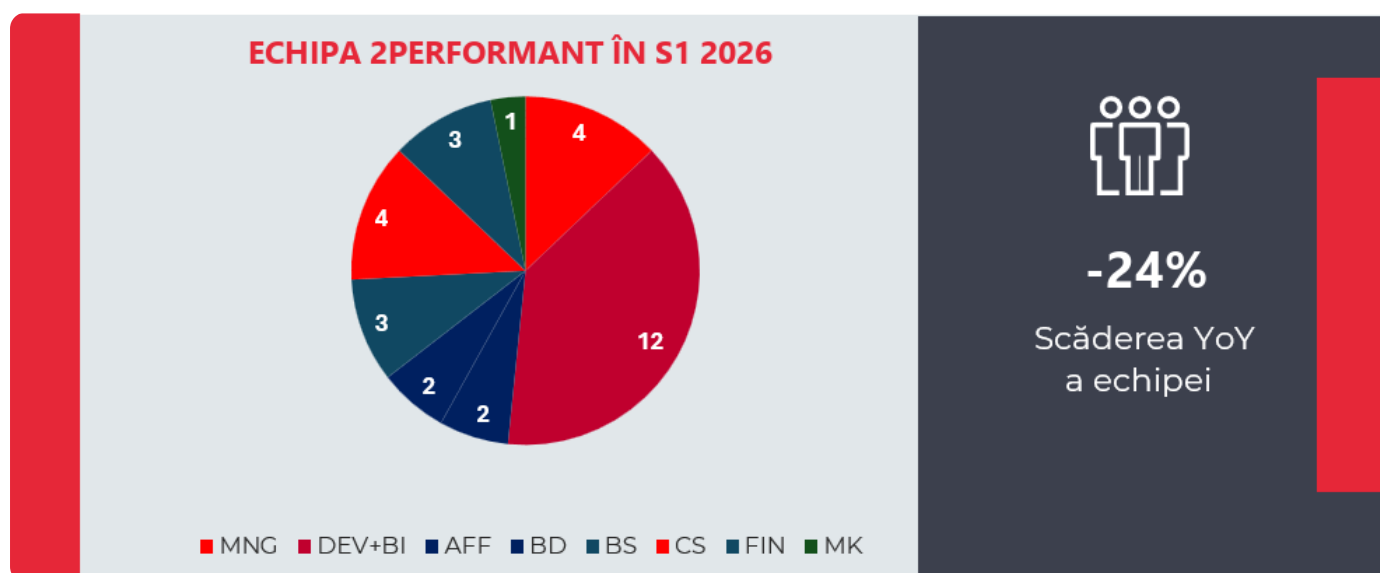
Eficiență operațională și optimizarea structurii de costuri

În timp ce Cifra de Afaceri a crescut cu 10%, cheltuielile din exploatare au fost menținute sub un control strict, crescând cu doar 4,85% (la 30,15 milioane lei, comparativ cu 28,76 milioane lei în S1 2025). Această performanță se datorează în special optimizării structurale a echipei și capacitatea companiei de a susține creșterea activității cu o structură de costuri mai eficientă.

P&L (RON)	S1 2025	S1 2026	YOY
Venituri din exploatare	26,671,453	27,024,200	1%
Cheltuieli din exploatare	28,755,840	30,149,398	5%
Rezultat din exploatare	-2,084,387	-3,125,198	-50%
EBIT	-2,084,387	-3,125,198	-50%
EBITDA	139,038	-203,821	-247%
Profit net / Pierdere	-2,394,187	-3,335,561	-39%

Structura acestor costuri s-a modificat semnificativ:

- **Cheltuielile cu personalul** au înregistrat o scădere masivă de 31%, reprezentând o economie directă de 1,8 milioane lei, coborând de la 5,8 milioane lei la 4 milioane lei în S1 2026. Echipa permanentă a fost redimensionată strategic de la 41 de oameni (S1 2025) la 31 de oameni (S1 2026). Această optimizare structurală demonstrează că tehnologia și automatizarea proceselor interne ne permit să rulăm volume în creștere cu o structură organizațională simplificată.



- **Alte cheltuieli de exploatare:** Au crescut cu 12%, ajungând la 23,19 milioane lei (față de 20,73 milioane lei în S1 2025). Această creștere este determinată în principal de evoluția comisioanelor acordate afiliaților, care au crescut cu 1,7 milioane lei (+10%) și au generat aproximativ 70% din majorarea totală a acestei categorii de cheltuieli.
- **Cheltuielile cu amortizarea** și ajustările de valoare au crescut cu 31%, până la 2,9 milioane lei. Odată finalizate investițiile majore, o parte mai mare din costurile istorice începe să fie recunoscută direct în contul de profit și pierdere prin amortizare. Aceasta este o cheltuială pur contabilă, fără impact negativ asupra cash-flow-ului curent.

La nivel financiar, compania a reușit să reducă semnificativ costurile asociate finanțării. Cheltuielile financiare totale au scăzut cu 36%, iar cheltuielile stricte cu dobânzile s-au înjumătățit, până la 185 mii lei, pe fondul reducerii active a datoriilor bancare.

EBITDA raportată în S1 2026 a fost de -203,8 mii lei, comparativ cu +139,0 mii lei în S1 2025. Evoluția acestui indicator este influențată și de reducerea semnificativă a veniturilor din producția de imobilizări, aferente investițiilor IT capitalizate, care au o contribuție contabilă la rezultat, fără a reprezenta însă încasări din activitatea comercială curentă.

Pentru a evidenția separat performanța activității directe de business, Compania urmărește indicatorul de gestiune **EBITDA Core Business**, care reflectă rezultatul generat de activitatea comercială directă, independent de veniturile din producția de imobilizări. În S1 2026, acest indicator a înregistrat o îmbunătățire substanțială, de la -3,3 milioane lei în S1 2025 la -543 mii lei, marcând o reducere de aproximativ 84% a EBITDA Core Business negativ.

Pierdere raportată în S1 2026, de 3,3 milioane lei, în creștere cu 39% față de S1 2025, include cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare de 2,9 milioane lei, echivalente cu aproximativ 88% din valoarea pierderii raportate. Aceste cheltuieli au un caracter predominant non-cash.

ANALIZĂ BILANȚ

La finalul S1 2026, activele totale ale Companiei se situau la 20,57 milioane lei, în scădere cu 7% față de perioada similară a anului precedent. Baza de active imobilizate s-a menținut stabilă, la 18,39 milioane lei, reflectând investițiile tehnologice realizate în anii anteriori.

Activele circulante scad cu 45%, de la 3,63 milioane lei la 1,99 milioane lei. Această scădere a fost determinată de utilizarea strategică a excedentului de cash.

Disponibilitățile bănești s-au redus de la 1,86 milioane lei la 417.638 RON (-77,57% YoY), sumele fiind folosite pentru stingerea eşalonărilor de plată, plata datoriilor istorice bancare și plata taxelor bugetare.

Creanțele comerciale s-au redus cu 10,98% (la 1,57 milioane lei), reflectând un management bun al colectării facturilor de la advertiseri.

BILANȚ (RON)	S1 2025	S1 2026	YOY VAR
Active Imobilizate	18,303,682	18,385,710	0%
Active circulante	3,629,714	1,991,301	-45%
Cheltuieli în avans	125,787	190,071	51%
Total Activ	22,059,183	20,567,082	-7%
Datorii curente	12,005,174	11,423,227	-5%
Provizioane	0	0	0%
Venituri în avans	4,882,156	4,910,972	1%
Capital Propriu	5,171,854	4,232,883	-18%
Total Pasiv	22,059,183	20,567,082	-7%

La finalul S1 2026, veniturile în avans se situau la 4,91 milioane lei, comparativ cu 4,88 milioane lei în S1 2025, menținându-se astfel la un nivel stabil. Această poziție bilanțieră reflectă existența unor bugete deja finanțate de clienți, care urmează să fie consumate prin activitatea viitoare derulată în platformă.

Datoriile curente au continuat să se reducă, ajungând la 11,42 milioane lei, cu 5% sub nivelul înregistrat la finalul S1 2025. Această reducere reflectă rambursarea disciplinată a creditelor bancare și optimizarea plăților comerciale. Ca efect direct, cheltuielile financiare s-au diminuat cu 36,4%, iar cheltuielile cu dobânzile au scăzut cu 46,2%, deblocând resurse de lichiditate pentru activitățile curente.

În cursul perioadei, structura capitalurilor a fost consolidată prin majorarea capitalului social și a primelor de capital, care au ajuns la 1,41 milioane lei, respectiv 7,73 milioane lei. Capitalurile proprii totale s-au situat la 4,23 milioane lei, evoluția acestora fiind influențată de pierderile contabile acumulate și de rezultatul negativ al perioadei.

INDICATORI FINANCIARI

Indicatorii financiari la 30 iunie 2026 reflectă două evoluții distincte, specific unei companii digitale de tip marketplace: menținerea relativ stabilă a solvabilității și a gradului general de îndatorare, concomitent cu o reducere a lichidității pe termen scurt.

Lichiditatea curentă s-a situat la 0,17, comparativ cu 0,30 în S1 2025, evoluție determinată în principal de reducerea disponibilităților bănești de la 1,86 milioane lei la 418 mii lei. În consecință, lichiditatea calculată exclusiv pe baza disponibilităților a scăzut de la 0,16 la 0,04. Evoluția reflectă acțiunea conștientă de direcționare a rezervelor către stingerea unor obligații din trecut: plata comisioanelor către afiliați rambursarea accelerată a creditelor bancare, precum și stingerea obligațiilor fiscale restante.

INDICATORI DE LICHIDITATE, SOLVABILITATE ȘI RISC	INTERVAL OPTIM	S1 2025	S1 2026
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	0,30	0,17
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	0,30	0,17
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	0,16	0,04
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	1,84	1,80
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0%	0%
Rata de îndatorare (DT/TA) * 100	<80%	54,42%	55,54%
Datorii / Active	< 1	0,54	0,55

În același timp, solvabilitatea financiară s-a menținut relativ stabilă, la 1,80 față de 1,84 în S1 2025. Datoriile totale s-au redus cu 5%, la 11,42 milioane lei, însă, pe fondul reducerii cu 7% a activelor totale, rata datoriilor în total active a înregistrat o creștere marginală, de la 54,4% la 55,5%, arătând că activele sunt finanțate într-o proporție de 20,6% din capitaluri proprii, 23,9% din venituri în avans (bugete prefinanțate) și 55,5% din pasive curente de exploatare.

Compania nu deține credite sau obligațiuni cu scadență mai mare de un an, eliminând complet riscurile specifice creditelor pe termen lung.

În interpretarea indicatorilor de lichiditate trebuie avută în vedere și particularitatea modelului de business al Companiei. O parte semnificativă a bugetelor de marketing derulate prin platformă este finanțată în avans de magazine, sumele neutilizate fiind reflectate în bilanț în cadrul veniturilor în avans.

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (RON)	S1 2025	S1 2026	YOY VAR
Venituri din exploatare, din care:	26,671,453	27,024,200	1%
Cifra de afaceri	22,654,312	24,923,591	10%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	4,014,412	2,100,150	-48%
Alte venituri din exploatare	2,729	459	-83%
Cheltuieli din exploatare, din care:	28,755,841	30,149,398	5%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	13,177	21,787	65%
Cheltuieli cu personalul	5,792,265	4,018,912	-31%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	2,223,426	2,921,377	31%
Alte cheltuieli de exploatare	20,726,973	23,187,322	12%
Rezultat din exploatare	-2,084,387	-3,125,198	-50%
Venituri financiare	59,960	24,722	-59%
Cheltuieli financiare, din care:	369,759	235,085	-36%
Cheltuieli privind dobânzile	344,105	185,256	-46%
Rezultat Financiar	-309,799	-210,363	-32%
Venituri totale	26,731,412	27,048,922	1%
Cheltuieli totale	29,125,600	30,384,483	4%
EBITDA	139,038	-203,821	-247%
Profit brut	-2,394,187	-3,335,561	-39%
Impozit	0	0	0%
Profit net / Pierdere	-2,394,187	-3,335,561	-39%

BILANȚ

BILANȚ (RON)	S1 2025	S1 2026	YOY VAR
Active Imobilizate, din care:	18,303,682	18,385,710	0%
Imobilizări necorporale	18,228,493	18,342,877	1%
Imobilizări corporale	56,555	42,832	-24%
Active Circulante (curente), din care:	3,629,714	1,991,301	-45%
Creanțe	1,767,851	1,573,663	-11%
Casa și conturi la bănci	1,861,863	417,638	-78%
Cheltuieli în avans	125,787	190,071	51%
TOTAL ACTIV	22,059,183	20,567,082	-7%
Datorii Totale	12,005,174	11,423,227	-5%
Datorii curente (<1 an)	12,005,174	11,423,227	-5%
Provizioane	0	0	0%
Venituri în avans	4,882,156	4,910,972	1%
Capital propriu, din care:	5,171,854	4,232,883	-18%
Capital social	1,303,304	1,412,484	8%
Prime de capital	6,420,099	7,730,255	20%
Rezerve	88,739	88,739	0%
Rezultatul reportat	-246,103	-1,663,035	-576%
Rezultatul exercițiului	-2,394,186	-3,335,561	-39%
Repartizarea profitului	0	0	0%
TOTAL PASIV	22,059,183	20,567,082	-7%

PREZENTAREA ACTIVITĂȚII PRINCIPALE

Modelul de business 2Performant - 2Performant operează un marketplace deschis care reunește magazine online cu Marketers specializați în digital, exclusiv pe model Cost Per Vânzare. Advertiserii plătesc la vânzare confirmată. Marketerii - afiliații - sunt remunerați în funcție de performanța generată, nu de traficul trimis.

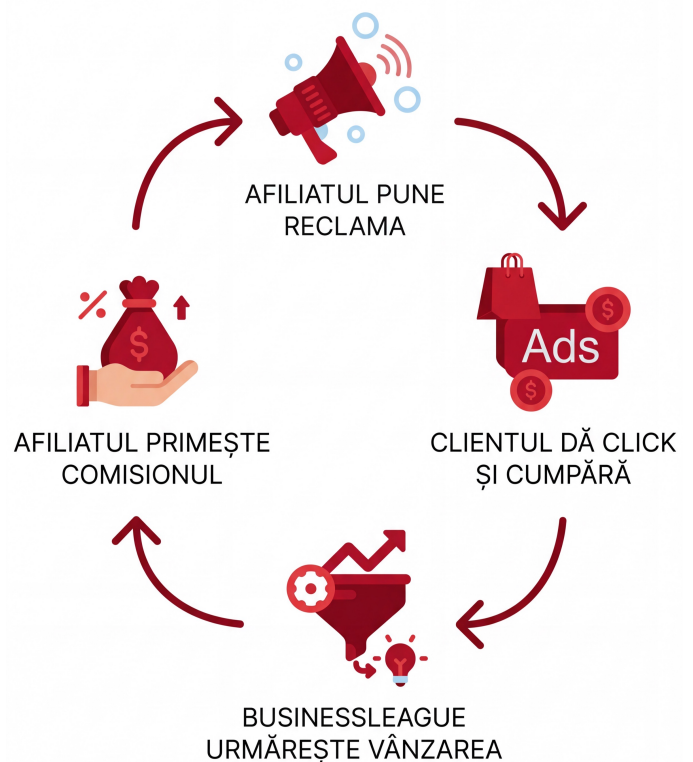


Platforma este self-service, gamificată și funcționează în timp real, cu transparență totală a datelor pentru ambele părți. Atribuirea vânzărilor se realizează automat pentru toate sursele de trafic utilizate de Marketers, conform modelului Last Click Wins asumat explicit în relațiile comerciale din platformă.

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.



PĂRȚILE IMPLICATE

Advertiseri și Afiliați

ADVERTISERI / MERCHANTS

Calitatea de advertiser este atribuită în general magazinelor care operează în mediul online. Printre advertiserii activi în platforma 2Performant se numără zeci de branduri renumite pe plan local și internațional.



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 diverse: Google Ads, Bing, Instagram, Comunități, TikTok, Facebook, YouTube, etc.



Google Ads



Bing



Instagram

Community
& ReviewsGroup
Community

TikTok



Facebook

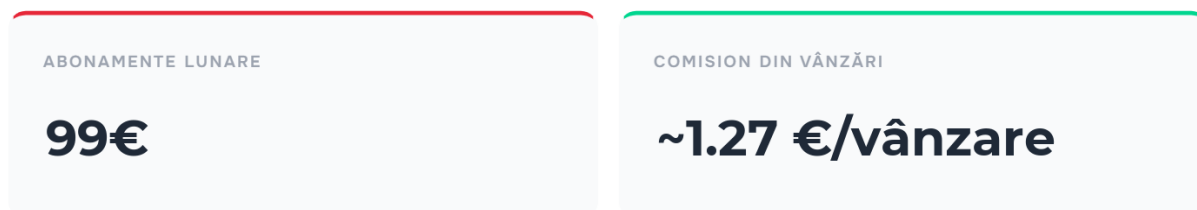


YouTube

Currency
ExchangeMoney &
ClickTarget &
ScopeSocial
EngagementBroadcast/
MegaphoneA/B
TestingProduct
FeedsDashboard
& Analytics

SURSE DE VENIT

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

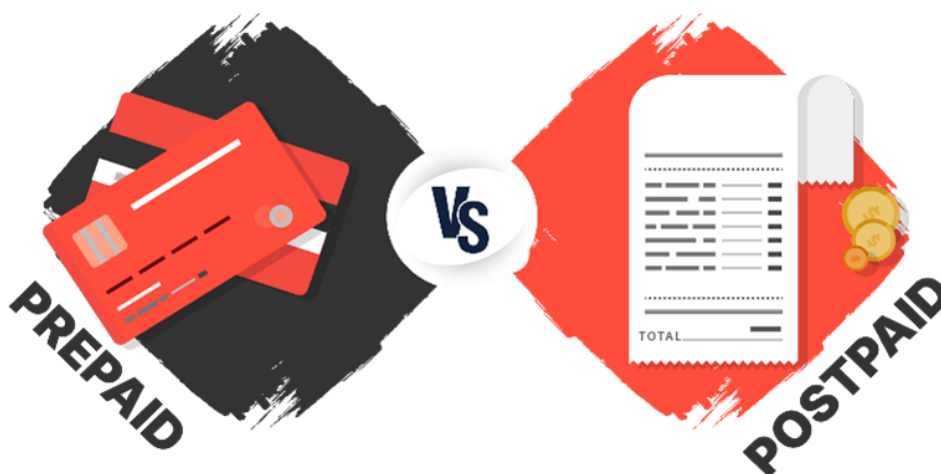


Suplimentar, advertiserii pot plăti taxe de promovare în rândul afiliaților, pentru a crește vizibilitatea în platformă, la evenimente offline sau în alte situații.

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.

PONDERE COMISION DE REȚEA

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.

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.

BUSINESSLEAGUE.COM

BusinessLeague.com este campionatul anual de e-commerce operat de 2Performant, lansat în forma actuală în august 2024. Criteriul principal de clasificare: numărul de vânzări generate în 28 de zile. Participanții sunt distribuiți pe șase niveluri, de la Newcomers și Freelancers (sub 10 vânzări) la Unicorns (peste 10.000), și pot accesa Challenges care testează competențe specifice de marketing digital.

Formatul combină competiția reală pe cifre cu un mecanism de gamificare care generează angajament continuu în ecosistem. Fiecare Marketer știe în orice moment unde se află în clasament, ce face concurența și cât mai are până la nivelul următor.



Ranking Structure



*O rundă corespunde aproximativ unei luni calendaristice.



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.

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 realizează 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 proprietară și de poziția consolidată pe piața locală. Marketingul afiliat necesită investiții continue în managementul comunității și în infrastructura tehnică, bariere reale pentru orice nou intrant. 2Performant monitorizează activ atât piața locală, cât și jucătorii internaționali, pentru a menține relevanța platformei pentru ambele categorii de utilizatori.

Riscul de credit

Riscul de credit apare atunci când terțe părți nu își îndeplinesc obligațiile contractuale, ceea ce poate genera pierderi financiare. Compania îl limitează prin modelul Pre-Paid: magazinele își alimentează contul în avans, comisioanele se deduc automat la fiecare vânzare validată. Pentru magazinele Post-Paid se constituie depozite colaterale și se provizionează lunar facturile cu întârzieri peste 270 de zile. Pre-Paid-ul este promovat activ ca opțiune standard.

Risc de lichiditate

Riscul derivă din decalaje între încasări și plăți, influențate și de sezonabilitatea e-commerce-ului. 2Performant monitorizează continuu fluxurile de numerar, menține acces la linii de credit și încurajează modelul Pre-Paid pentru predictibilitatea încasărilor.

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, monitorizând atent fluxurile de încasări și plăți prognozate. Compania reduce suplimentar acest risc prin promovarea modelului Pre-Paid.

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 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.

Risc privind angajații/personalul-cheie

Atracția și retenția de talent tehnic rămân o prioritate în contextul competiției ridicate din industria IT. Compania răspunde prin remunerare competitivă, programe de lucru flexibile și acces la dezvoltare profesională.

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.

Riscuri operaționale: atribuirea conversiilor

Profitabilitatea platformei depinde de capacitatea tehnologiei de a atribui corect conversiile. Restricțiile de confidențialitate impuse de browsere și migrarea către aplicații mobile pot limita capacitatea de tracking. 2Performant dezvoltă continuu metode alternative de atribuire în parteneriat cu magazinele active.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor

Prognozele se bazează pe ipoteze privind creșterea eCommerce-ului, extinderea bazei de magazine și stabilitatea rețelei de afiliați. Factori externi (macroeconomici, legislativi, comportament de consum) pot influența rezultatele. Compania actualizează trimestrial scenariile financiare și ajustează investițiile în funcție de evoluția pieței.

Riscuri fiscale și legale

În ultimii doi ani, mediul fiscal din România a devenit tot mai imprevizibil: modificări frecvente de legislație, creșteri de taxe, redefinirea regimului microîntreprinderilor. La nivel european, directivele DAC7 și DAC8, plus reglementările privind datele, aduc cerințe suplimentare de conformitate. 2Performant lucrează cu consultanți specializați și aplică procese interne de audit.

Riscuri economice generale

Volatilitatea economică europeană, inflație, costuri de finanțare ridicate și consum mai lent, poate afecta indirect bugetele de marketing ale magazinelor. 2Performant răspunde prin diversificarea portofoliului, extinderea geografică și orientarea spre produse cu impact direct și măsurabil în vânzările partenerilor.

Alte riscuri

Riscurile de mai sus reflectă cele mai importante aspecte cunoscute la data raportării, dar nu acoperă toate riscurile posibile. Investitorii sunt încurajați să realizeze propria analiză de risc înainte de luarea oricărei decizii.

DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 25 septembrie 2026

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 2026 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 01.01.2026 - 30.06.2026, 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.

