



RAPORT FINANCIAR PRELIMINAR 2025

Descentralizăm marketingul

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

Cost Per Vânzare



CUPRINS

INFORMAȚII EMITENT	3
SCRISOARE CEO	5
SCRISOARE DEPUTY CEO	10
DESPRE 2PERFORMANT	12
KPI 2025	14
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	19
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	26
BILANȚ	27
PREZENTAREA ACTIVITĂȚII PRINCIPALE	28
BUSINESSLEAGUE.COM	32
TERMENI UZUALI	33
RISCURI	35
DECLARAȚIA CONDUCERII	38

INFORMAȚII EMITENT

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Rezultate financiare preliminare
Pentru exercițiul financiar	01.01.2025 – 31.12.2025
Data publicării	27.02.2026

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, (biroul) ResCo-working09, Sector 3, București, România

INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	1,303,304.30 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT AeRO Premium
Număr total acțiuni	13,033,043
Simbol	2P



CONTACT:

Email: investors@2performant.com

Tel: +40 374 996 354

Situațiile financiare preliminare simplificate la 31 decembrie 2025, prezentate în paginile următoare, sunt **neauditate**.

SCRISOARE CEO

Stimați investitori,

2025 a fost anul în care am simplificat compania, am finalizat investițiile majore în platformă, modelul de business a ajuns la maturitate și am crescut disciplina financiară. În același timp, am sporit eficiența echipei din punct de vedere al structurii și componenței.

Mă bucur să vă spun că rezultatul financiar din trimestrul 4 a fost mai bun decât prognoza din bugetul ajustat pentru 2025 - în consecință și rezultatul anual. Reducerile de costuri operate, împreună cu consolidarea tendinței de creștere au condus la un **profit de 1,4M lei în T4 (cu 500k lei mai mare decât bugetul asumat)** și o **marjă EBITDA de 2,7M lei (cea mai mare marjă trimestrială din istoria companiei)** ceea ce a condus la o pierdere anuală mai mică decât bugetul ajustat, conform tabelului de mai jos:



Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	2024	BVC 2025 ajustat	2025
Cifra de afaceri	48,055,232	49,058,888	48,038,515
EBITDA	1,474,672	3,146,537	3,672,145
Profit brut / Pierdere	-1,357,487	-1,941,391	-1,416,932
EBITDA / Cifra de afaceri	3%	6%	8%
Rezultat / Cifra de afaceri	-3%	-4%	-3%

Pentru a avea o imagine mai bună a evoluției rezultatelor noastre pe 2025, iată cum au arătat trimestrele anului trecut din punct de vedere financiar.

Indicatori (RON)	2025			
	T1	T2	T3	T4
Cifra de afaceri	11,159,973	11,494,339	11,564,148	13,820,055
Venituri operaționale	13,310,045	13,361,407	13,361,799	15,132,602
Comisioane afiliați	8,175,063	8,219,753	8,425,294	10,220,381
Cheltuieli operaționale	15,822,555	12,933,284	13,636,065	13,543,912
Marja bruta	1,608,779	4,124,314	3,275,630	5,024,238
EBITDA	-1,399,400	1,538,439	835,021	2,698,085
Profit brut / Pierdere	-2,657,974	263,788	-461,588	1,438,842

În rezultatele de mai sus este vizibil impactul contextului politic și economic din trimestrul 1 2025, care a generat o contracție abruptă a consumului și a dus la scăderea semnificativă a rezultatelor întregii piețe de retail online și offline, inclusiv ale 2Performant.

În T1 am absorbit impactul extern fără să întrerupem investițiile strategice deja începute însă am demarat un prim val de măsuri de eficientizare a proceselor interne și costurilor, care s-au văzut în următoarele 3 trimestre.

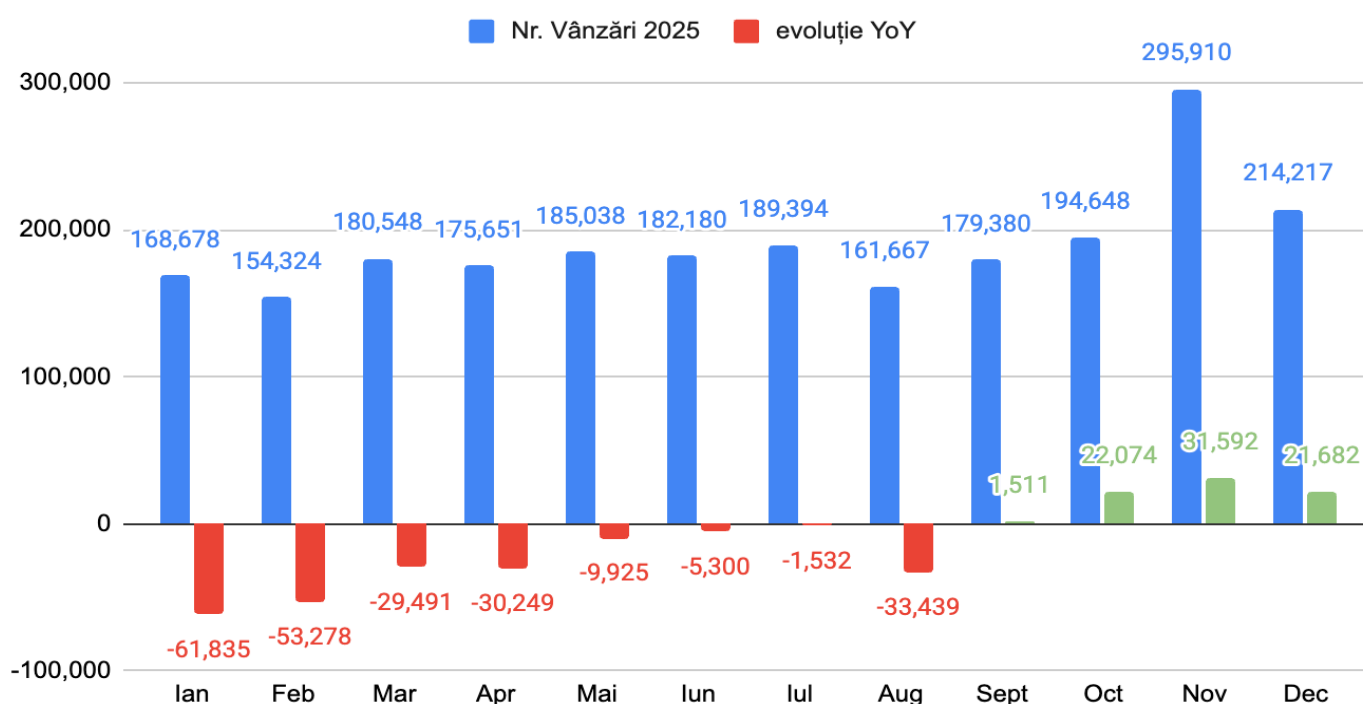
După ce în T2 am revenit pe break-even, în trimestrul 3 am avut două realități simultane:

1. Impactul măsurilor fiscale (în special creșterea TVA) asupra consumului.
2. Neînchiderea tranzacției Profitshare, pe care ne bazam pentru o accelerare regională.

Am luat rapid deciziile necesare:

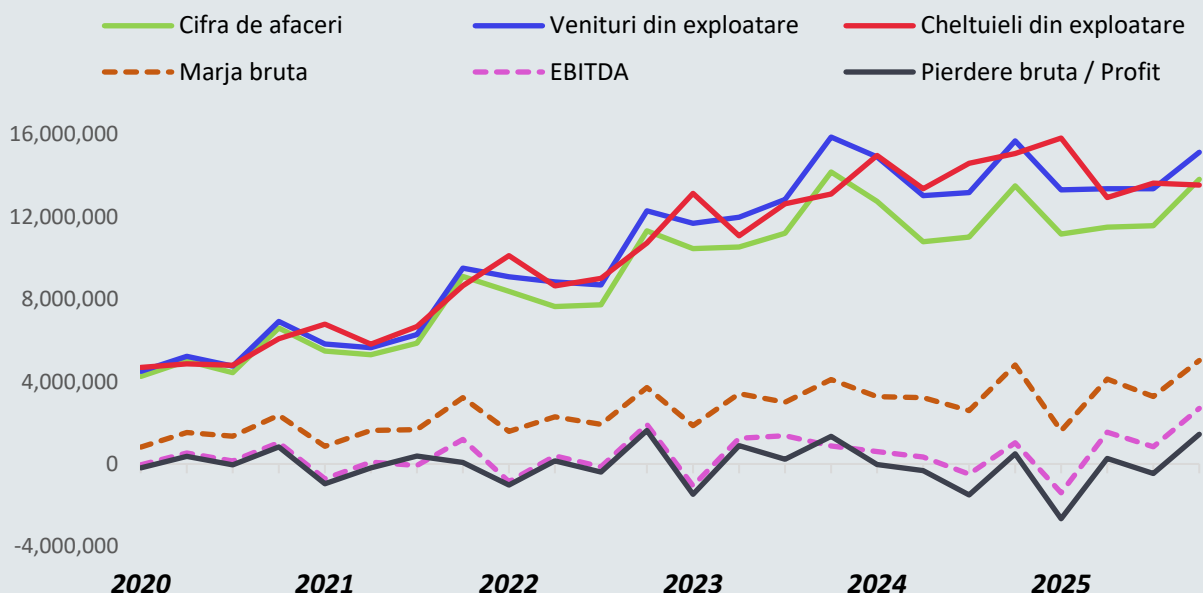
- restructurarea echipei
- reducerea costurilor recurente
- recalibrarea priorităților comerciale
- accelerarea focusului pe eficiență și monetizare

Ca rezultat, în T4 tendința de creștere a vânzărilor s-a consolidat, ceea ce a constituit baza pentru profitul obținut în ultimul trimestru.



Pentru a vă oferi o imagine de ansamblu a evoluției companiei din ultimii ani, am publicat astăzi și un raport despre evoluția principalilor indicatori operaționali și financiari 2Performant 2020-2025. Mai jos puteți vedea graficul evoluției pe trimestre a indicatorilor financiari - raportul conține mult mai mulți indicatori - o radiografie foarte relevantă a evoluției companiei în ultimii ani.

Indicatori financiari trimestriali 2020 - 2025



După cum arată cifrele de mai sus, în ultimii ani am îmbunătățit constant toate unit economics importante, finalizând astfel etapa de construcție și validare a platformei BusinessLeague.

Cel mai important indicator pe care îl vom urmări în 2026 și 2027 va fi numărul de magazine active în platforma noastră.

După cum puteți vedea în același raport, în 2025 am lansat 313 magazine noi (mai mult decât dublu față de 2023 - cu aceeași echipă de vânzări) și în total 822 de magazine au înregistrat vânzări prin platforma noastră - record istoric.

Nu este un rezultat izolat, ci rezultatul unui proces îndelung de ajustare a ofertei comerciale, a modelului de pricing, a campaniilor de marketing și a procesului de onboarding prin care trece un client nou.

În paralel, tot în 2025 am pregătit intrarea pe piața din Irlanda - o piață matură digital, fără un jucător local dominant în afiliere, o raritate în piețele europene.

Adopția BusinessLeague pe această piață poate constitui o punte pentru extinderi viitoare pe piețe mult mai mari de limbă engleză, cu care Irlanda este conectată deja organic: UK, US, Australia, Canada etc. Am găsit în Irlanda o industrie efervescentă, în căutare de soluții noi pentru creștere - o piață pe care platforma noastră a început deja să genereze primele vânzări.

Deocamdată suntem în prima lună de activitate aici - am recrutat Country manager, avem primele parteneriate, planificăm primul meetup BusinessLeague în Dublin și participarea la evenimentele locale ale industriei de ecommerce. În raportul pe trimestrul 1 2026 vom publica rezultatele obținute pe această piață - semnalele inițiale sunt încurajatoare.

Am început 2026 în linie cu strategia stabilită, consolidând trendul de creștere și controlul strict al costurilor implementat în 2025.

Focusul nostru pentru următorii 2 ani va fi achiziția de clienți noi pe piețele din România și Irlanda. După etapa de construcție și validare a noii platforme, suntem pregătiți pentru scalare.

În 24 februarie am încheiat operațiunea de majorare a capitalului social 2Performant Network SA, prin care 180 de investitori au subscris pentru 1.091.797 acțiuni la 1.3 lei per acțiune, ridicând astfel 1.42 milioane lei.

Deși suma reprezintă doar 25,13% din obiectivul propus, alături de profitul generat în T4 și cashflow-ul generat de activitatea curentă în primele 2 luni ale anului ne oferă capital suficient pentru consolidarea și creșterea pe România, plus validarea extinderii în Irlanda. Vom identifica ulterior surse alternative de finanțare, dacă va fi necesar.

În perioada următoare vom ajusta planul pe următorii 2 ani pe baza tendințelor curente și a rezultatele majorării - vom reveni cu noua propunere de buget în curând, pe care o vom vota la următoarea AGA, pe 26 mai.

Până atunci noi rămânem focusați pe creșterea portofoliului de magazine și a vânzărilor generate.

Vă invit să parcurgeți scrisoarea deputy CEO-ului 2Performant pentru o scurtă trecere în revistă a celor mai importante dezvoltări ale platformei finalizate în 2025 - ultimul an în calitate de CTO al Anei Opriță.

Așa cum am anunțat public, în noiembrie Ana a preluat formal rolul de Deputy CEO. Realitatea este că încă din primul trimestru din 2025 făcuse deja pasul către un rol executiv, fiind alături de mine și de board în fiecare din deciziile importante. Contribuția ei a fost esențială în coordonarea procesului de restructurare și reorganizare a echipei, în eficientizarea alocării resurselor și în consolidarea disciplinei operaționale. De asemenea, a avut un rol determinant în aducerea platformei la un nivel de maturitate operațională și tehnologică necesar pentru a susține strategia noastră de dezvoltare pentru următorii doi ani.

Revenirea noastră pe creștere din a doua parte a anului, agilitatea cu care ne-am adaptat la schimbările de context și profitul obținut în T4 nu ar fi fost posibile fără acest aport esențial al Anei și al echipei de management pe care o coordonăm în prezent împreună - Mihaela Bourceanu (COO 2P, în echipă din iulie 2025), Roxana Botiș (Director financiar, în echipă din 2016).

Validarea acestei noi formule de echipă reprezintă, de fapt, cel mai important câștig 2Performant din 2025. Mulțumesc fiecărui membru al echipei noastre pentru efortul enorm de anul trecut, pentru dedicare, ambiție și perseverență și mă bucur că rezultatele financiare au început să reflecte încrederea noastră de a ne dezvolta în direcția corectă.

Găsiți analiza detaliată a rezultatelor financiare pe 2025 în cuprinsul prezentului raport pregătit de echipa noastră financiară, iar evoluția principalilor indicatori financiari 2Performant 2020-2025 în documentul publicat separat.

Împreună oferă o imagine foarte bună despre cum am început 2026.

Spor la conversii să avem.

Dorin Boerescu

CEO & Președintele Consiliului de Administrație

SCRISOARE DEPUTY CEO

Dragi investitori,

2025 a fost un an de decizii structurale. Un an în care am închis etapa de construcție a platformei și am făcut tranziția către o etapă de consolidare și scalare. Investițiile realizate în ultimii ani au început să se reflecte vizibil în indicatorii operaționali și în eficiența modelului nostru de business.

În prima parte a anului am scalat sistemele de tracking și procesare a feed-urilor, pregătind infrastructura pentru creșterea pe care o anticipam în contextul tranzacției Profitshare. Deși tranzacția nu s-a finalizat, investițiile în infrastructură au rămas un avantaj competitiv și ne oferă o bază solidă pentru dezvoltarea ulterioară.



Am reproiectat complet sistemul de tracking în aplicații mobile, unde se generează peste 50% din vânzările multor comercianți, crescând semnificativ acuratețea atribuirii.

Am îmbunătățit atribuirea 1st party prin mecanisme redundante de stocare a datelor, am introdus aprobarea automată a relațiilor de colaborare și am lansat un motor de căutare în peste 9 milioane de produse. Totodată, am implementat **Low Approval Rate Fee**, o măsură menită să descurajeze respingerea abuzivă a comisioanelor și să consolideze încrederea în ecosistem.

Modulul dedicat Affiliate Managers a început să genereze rezultate concrete. Un exemplu relevant este creșterea veniturilor unui Affiliate Manager de la 0,30 eur la 3.300 eur lunar în opt luni, gestionând 20 de magazine și peste 91.000 de vânzări, în valoare de 4.9 milioane de euro.

Engine-ul de recomandări, aflat încă într-o fază incipientă, a generat automat peste 2.600 de link-uri și peste 25.000 de vânzări. Rezultatele confirmă potențialul acestui mecanism de a crește lichiditatea și eficiența colaborărilor din ecosistem.

Am continuat investițiile în **plugin-uri pentru Shopify, WooCommerce și Prestashop**, cu obiectivul de a simplifica procesul de onboarding. Shopify reprezintă deja peste 10% din magazinele active în BusinessLeague, iar reducerea fricțiunilor tehnice a contribuit la accelerarea conectării noilor comercianți.

În octombrie 2025 am lansat modulul de influencer marketing la Cost per Vânzare, dedicat în special segmentelor de nano și micro-influenceri. Modelul elimină riscul bugetar pentru magazine, acestea plătind exclusiv pentru vânzările confirmate. Este singurul marketplace de influencer marketing din România bazat integral pe performanță.

Prin aceste dezvoltări, prin cele din ultimii 3 ani cât și prin optimizarea continuă a modelului de business, **am reușit să triplăm veniturile operaționale față de 2020** fără o creștere proporțională a portofoliului de magazine. Pentru următorii 2 ani ne vom concentra pe creșterea portofoliului de clienți.

Intrăm în 2026 cu o infrastructură matură și cu procese validate. Prioritatea noastră este **scalarea comercială**, realizată cu disciplină financiară, focus pe creșterea lichidității și colaborărilor active, investiții atent calibrate și utilizarea AI pentru a crește eficiența operațională.

Ana Oprea

DEPUTY CEO

DESPRE 2PERFORMANT

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

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

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

Pe parcursul întregii perioade am facilitat peste **15.9 milioane de vânzări**, în valoare de **803 milioane euro**, pentru mii de branduri din România, Bulgaria și din ce în ce mai multe piețe europene.



De-a lungul timpului



Vânzări în valoare de
803 milioane Euro

808 milioane
click-uri

AVANTAJELE 2PERFORMANT



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

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



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

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



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

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



2025 KPI

Merchants

876

Marketers

5,689

2.281 MIL

Vânzări intermediare

137.1 MIL €

Valoarea vânzărilor intermediare

60.09 €

Cost mediu per vânzare

8.38 MIL €

Valoare comision afiliați

2.69 MIL €

Valoare comision platformă

Indicatori calitativi

Indicatori	2024	2025	YoY
Rată conversie clicks => sales	3.14%	3.72%	18%
AOV	€ 56.79	€ 60.09	6%
Nr. vânzări/magazin	3,310	2,605	-21%
Comision mediu 2P/vânzare	€ 1.02	€ 1.18	16%
Comision % 2P/valoare vânzări	1.80%	1.97%	9%
Abonament mediu magazin	€ 523.13	€ 495.97	-5%
Comision mediu 2P/magazin	€ 3,379.23	€ 3,079.78	-9%
Venit mediu total 2P/magazin	€ 3,575.75	€ 3,575.75	0%
Comisioane afiliați/valoare vânzări	5.85%	6.11%	4%
Comision afiliat/vânzare	€ 3.32	€ 3.67	11%
Comision 2P/comision afiliați	30.72%	32.19%	5%

Realizări 2025

Decembrie

Testarea și lansarea BusinessLeague.com pe piața strategică din Irlanda, pentru validarea internațională a modelului 2Performant

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

Numirea Anei Oprita - Deputy CEO

Octombrie

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

Iunie

Martie

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

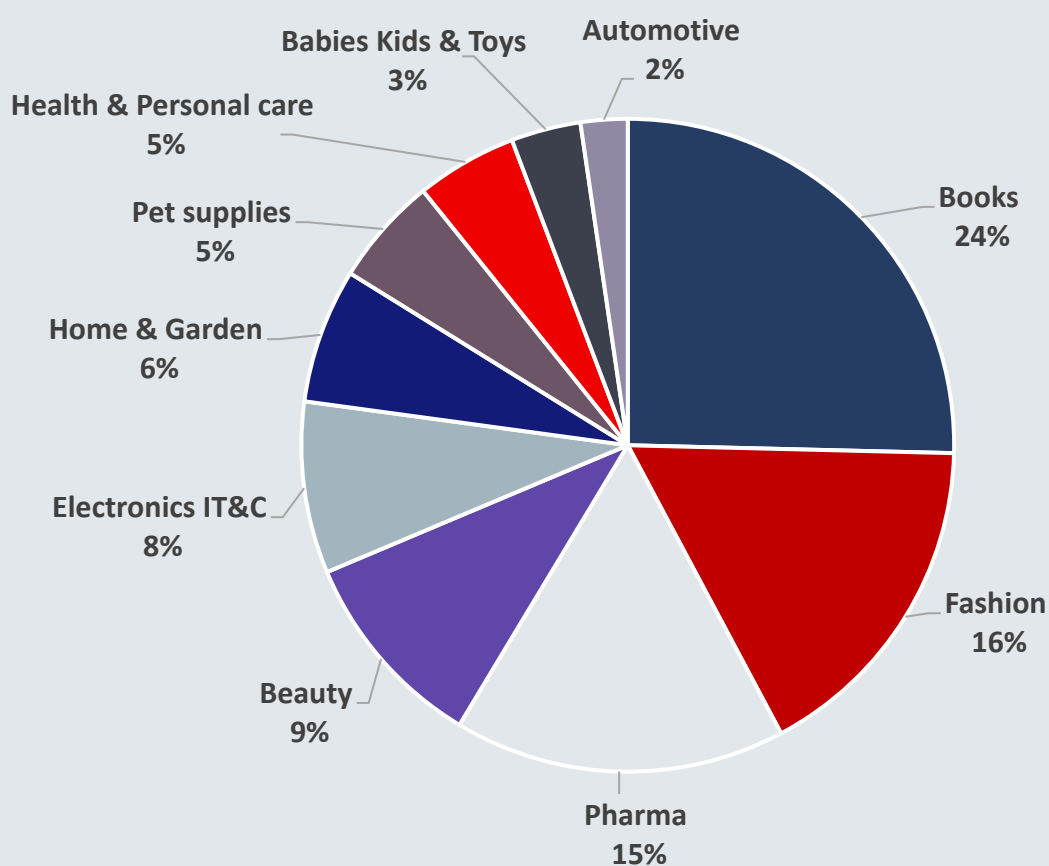
Ianuarie

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

REPARTIZAREA VÂNZĂRILOR PE CATEGORII

În cursul anului 2025, în platforma BusinessLeague.com au fost active 876 de magazine online distribuite în 23 de sectoare diferite. Evoluția pe categorii indică o diversificare a surselor de volum și o redistribuire a performanței: creșterile semnificative în Books, Automotive, Health & Personal Care și Pet Supplies au compensat parțial scăderile din Pharma și Babies & Toys.

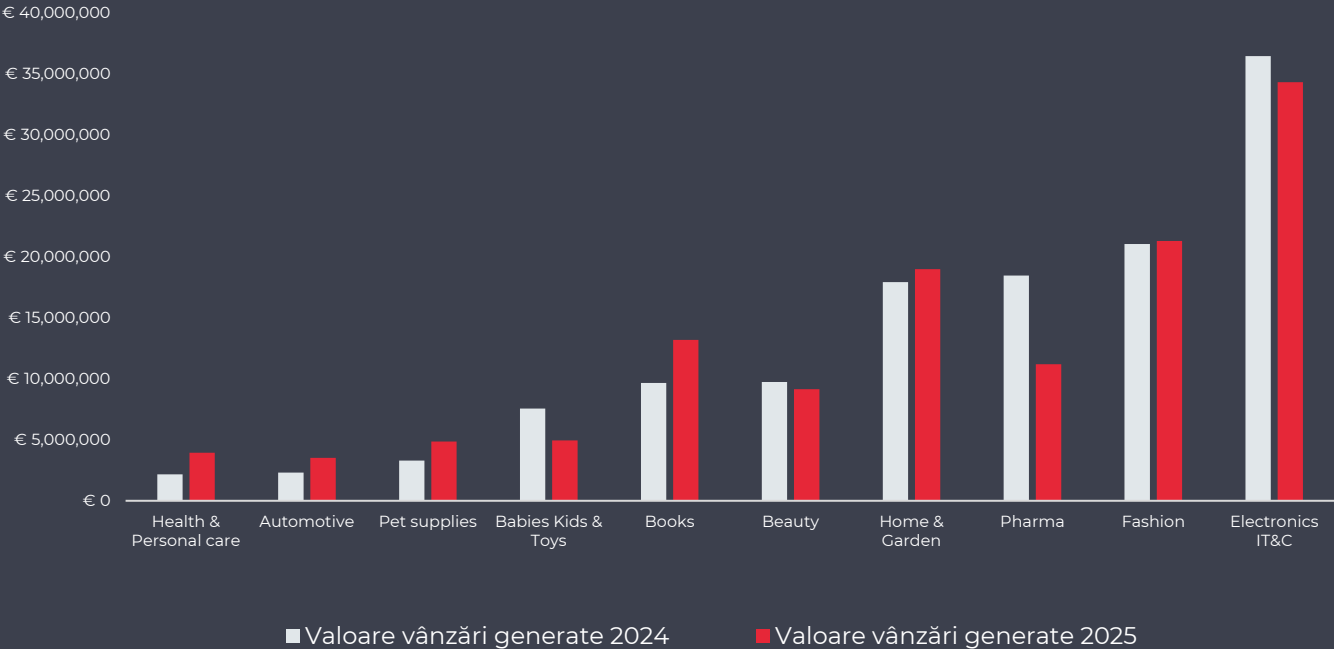
CATEGORII DOMINANTE DE PRODUSE COMERCIALIZATE ÎN BUSINESSLEAGUE



Top 10 Categorii 2P	Număr de vânzări	Număr de vânzări YoY	Valoare vânzări	Valoare vânzări YoY	Valoare comision de rețea	Valoare comision de rețea YoY
Books	537,701	34%	€ 13,204,314	37%	€ 436,215	32%
Fashion	356,460	1%	€ 21,310,332	1%	€ 314,168	-18%
Pharma	347,503	-48%	€ 11,205,152	-39%	€ 164,564	-28%
Beauty	212,405	-13%	€ 9,156,568	-6%	€ 251,779	7%
Electronics IT&C	180,018	-18%	€ 34,341,283	-6%	€ 353,607	2%
Home & Garden	141,428	15%	€ 18,997,294	6%	€ 459,439	11%
Pet supplies	114,140	51%	€ 4,859,958	47%	€ 102,240	70%
Health & Personal care	106,090	83%	€ 3,937,144	81%	€ 154,441	79%
Babies Kids & Toys	73,129	-45%	€ 4,952,929	-35%	€ 108,621	-21%
Automotive	49,149	187%	€ 3,516,525	52%	€ 88,489	98%

Top 10 Categorii 2P	Valoare medie comandă	Valoare medie comandă YoY	Rata de Conversie	Venituri la 100 de clickuri	Venituri la 100 de clickuri YoY
Books	€ 24.56	1.87%	5.47%	€ 13.61	35.86%
Fashion	€ 59.78	0.15%	4.05%	€ 18.64	26.20%
Pharma	€ 32.24	15.66%	4.86%	€ 7.18	43.56%
Beauty	€ 43.11	7.69%	3.95%	€ 14.64	37.97%
Electronics IT&C	€ 190.77	15.39%	2.20%	€ 13.55	21.94%
Home & Garden	€ 134.32	-8.29%	2.02%	€ 14.51	-1.40%
Pet supplies	€ 42.58	-2.14%	4.08%	€ 9.61	-12.71%
Health & Personal care	€ 37.11	-0.84%	3.07%	€ 12.41	31.62%
Babies Kids & Toys	€ 67.73	18.24%	3.27%	€ 15.84	44.29%
Automotive	€ 71.55	-47.13%	2.94%	€ 12.00	27.08%

VALOREA VÂNZĂRILOR GENERATE ÎN TOP 10 CATEGORII DE PRODUSE



ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

ANALIZĂ P&L

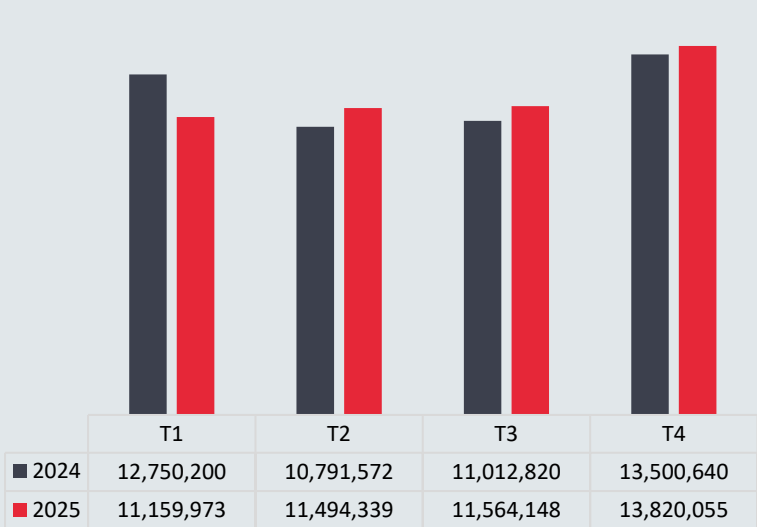
În 2025, 2Performant a reușit să mențină cifra de afaceri la nivelul record al anului anterior (48 milioane de lei, 0% YoY), confirmând stabilitatea modelului de business și consolidarea bazei de clienți într-un context de maturizare a pieței.

Evoluția trimestrială din 2025 confirmă o îmbunătățire operațională constantă. Creșterea a fost vizibilă încă din T1 și T2, s-a menținut în T3, iar în T4 a atins cel mai ridicat nivel anual – 13.8 milioane de lei. Această dinamică confirmă o îmbunătățire operațională progresivă pe parcursul anului și o performanță solidă în T4.

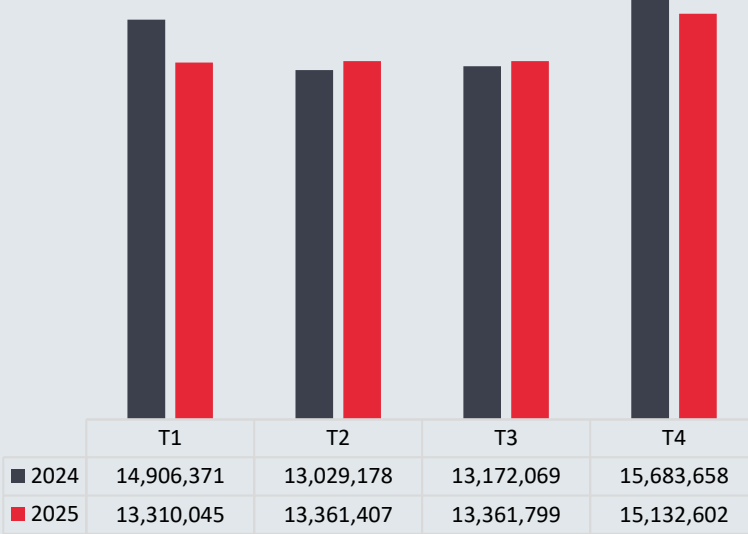
În ceea ce privește veniturile din exploatare (-3% YoY), scăderea anuală nu este generată de activitatea comercială, ci aproape exclusiv de reducerea veniturilor din producția de imobilizări. Această componentă a scăzut semnificativ în special în T3 și T4 2025, ca urmare a diminuării capitalizării costurilor interne de dezvoltare, în contextul restructurării implementate în T3 2025, prin optimizarea echipelor de Product Development și Business Intelligence.

INDICATOR	2024	2025	YoY Var
Cifra de afaceri	48,055,232	48,038,515	0%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	8,725,096	7,121,455	-18%
Alte venituri din exploatare	10,948	5,883	-46%
Venituri din exploatare - Total	56,791,275	55,165,853	-3%

Cifra de Afaceri (RON)



Venituri din exploatare (RON)

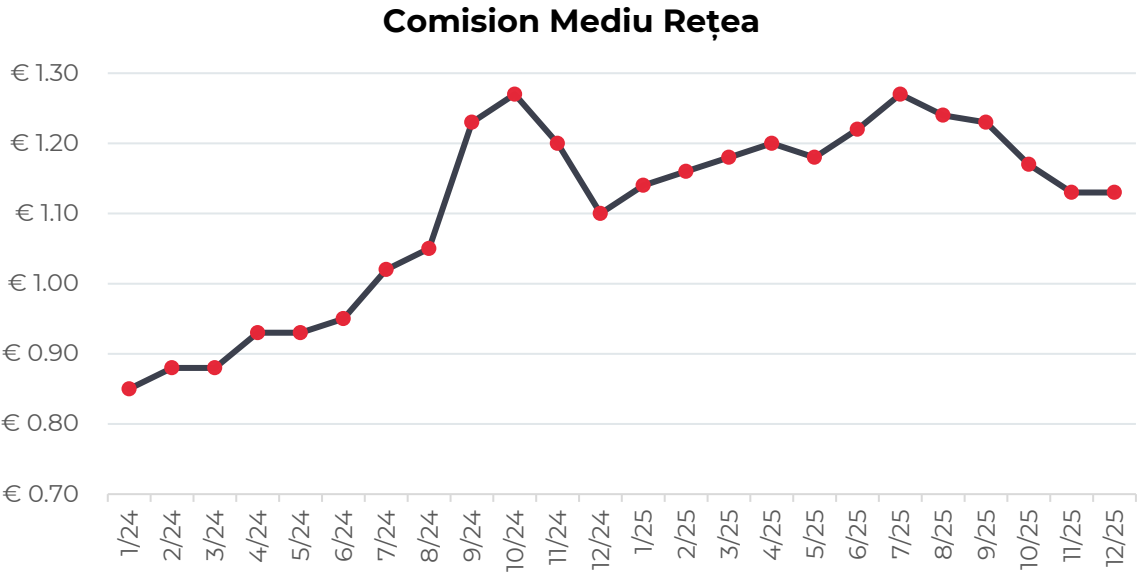


Astfel dinamica veniturilor din exploatare reflectă o etapă de tranziție de la investiții intense în dezvoltare către o fază de monetizare și eficientizare precum și orientarea companiei către consolidarea profitabilității pe termen mediu. Activitatea de bază rămâne stabilă, iar mixul de venituri devine mai sustenabil și mai predictibil: veniturile recurente din abonamente au crescut cu 16%, iar comisionul de rețea cu 5%, semnalând consolidarea relațiilor comerciale și maturizarea ecosistemului.

Linie de business	2024	2025	YoY Var
Comision de rețea	10,917,658	11,451,352	5%
Abonament	2,015,881	2,334,511	16%
Comision setare cont	225,412	5,478	-98%
Comision de operare	54,759	41,671	-24%
Bonusuri Business League	-217,153	-208,129	-4%
Discount Business League	-	-625,891	-
Alte venituri	26,224	238	-99%
Venituri Operaționale	13,022,780	12,999,231	0%
Comision afiliați	35,032,451	35,039,284	0%
Total Cifra de afaceri	48,055,232	48,038,515	0%

Veniturile din comisionul de rețea au înregistrat o creștere de 5% comparativ cu anul precedent, (11.4 milioane de lei față de 10.9 milioane de lei în 2024). Evoluția pozitivă din acest an vine în continuarea creșterii de 11% înregistrate în 2024, an în care compania a implementat noua formulă de calcul a comisionului de rețea, stabilită ca procent din valoarea vânzărilor intermediare prin platformă.

Totodată, este relevant faptul că media comisionului de rețea la nivelul întregii platforme este de 1,18 euro/vânzare, în timp ce pentru clienții lansați în 2025 aceasta a ajuns la 1,8 euro/vânzare, confirmând eficiența modelului de monetizare aplicat noilor generații de advertiseri.



Dacă anul 2024 a reflectat impactul recalibrării mecanismului de monetizare, anul 2025 confirmă stabilizarea și maturizarea acestui model, prin menținerea unei dinamici pozitive a veniturilor din comision de rețea, în condițiile unei cifre de afaceri stabile.

Veniturile din abonamente au continuat, la rândul lor, trendul ascendent înregistrând o creștere de 16% față de anul anterior, ajungând la 2.3 milioane de lei. Această evoluție reflectă consolidarea componentei recurente în structura veniturilor operaționale și contribuie la creșterea gradului de predictibilitate a fluxurilor financiare.

Eliminarea taxei de setup a facilitat accesul noilor parteneri în platformă și a simplificat procesul de onboarding, contribuind la creșterea atractivității ecosistemului, prin atragerea a 313 magazine noi în cursul anului 2025.

Valoarea bonusurilor acordate în cadrul BusinessLeague s-a menținut la un nivel ridicat în 2025, respectiv 208 mii de lei, comparativ cu 217 mii de lei în 2024. Nivelul constant al stimulentei reflectă continuitatea mecanismelor de recompensare a performanței în ecosistem și rolul BusinessLeague în susținerea activității și competitivității partenerilor din platformă.

Compania a înregistrat, de asemenea, un impact aferent discounturilor BusinessLeague, în valoare de 625 mii de lei. Aceste beneficii au fost acordate atât cu scopul extinderii portofoliului de clienți, prin facilitarea atragerii de noi magazine în platformă, cât și pentru susținerea retenției bazei active de parteneri existenți, prin stimularea continuității și a volumului de activitate. Impactul acestor discounturi se reflectă în structura veniturilor operaționale ale perioadei, reprezentând o investiție comercială orientată către consolidarea ecosistemului și creșterea sustenabilă pe termen mediu.

Menținerea comisioanelor afiliaților la un nivel asemănător celui din anul anterior reflectă performanța marketerilor din ecosistemul 2Performant, aliniată cu creșterea valorii vânzărilor, consolidând astfel parteneriatele din rețea.

Piață	Opțiune plată	2024	2025	YoY Var
intern	Post-Paid	13,295,834	10,639,346	-20%
	Pre-Paid	29,063,815	34,028,379	17%
extern	Post-Paid	4,307,377	2,652,195	-38%
	Pre-Paid	1,498,768	1,505,227	0%
Total Cifra de afaceri - afiliați		48,165,794	48,825,147	0%

Din cifra de afaceri de 48 milioane de lei realizată în 2025, România a contribuit cu 91%, în timp ce 9% din venituri au provenit de pe piața externă. Structura pe metode de plată confirmă în continuare ponderea dominantă a modelului Pre-Paid în cifra de afaceri, în prezent acesta generând 73% din veniturile companiei. Stabilitatea acestei surse de venit sugerează loialitate și retenție a clienților activi, dar și un echilibru eficient între avansuri și livrare de performanță.

Comparativ cu perioada similară a anului anterior, segmentul Pre-Paid a înregistrat o creștere de 16%, reflectând o orientare consolidată a clienților către această opțiune de plată. Evoluția indică preferința pentru un model care oferă predictibilitate bugetară și facilitează gestionarea anticipată a cheltuielilor aferente campaniilor de marketing afiliat.

P&L (RON)	2024	2025	YoY Var
Venituri din exploatare	56,791,275	55,165,853	-3%
Cheltuieli din exploatare	58,012,756	55,935,816	-4%
Rezultat din exploatare	-1,221,481	-769,963	37%
EBT	-1,221,481	-769,963	37%
EBITDA	1,901,334	3,672,145	93%
Profit net / Pierdere	-1,357,487	-1,416,932	-4%

Cheltuielile totale ale 2Performant au scăzut cu 3%, ajungând la 56.6 milioane de lei, comparativ cu 58.4 milioane de lei în 2024. Diminuarea este corelată cu măsurile de eficientizare implementate pe parcursul anului și cu optimizarea structurii de costuri.

În 2025, cheltuielile din exploatare au scăzut cu 4% până la 55.9 milioane de lei, evoluția reflectând impactul măsurilor de optimizare implementate în cursul anului. Deși T1 a înregistrat un nivel ridicat al costurilor, începând cu T2 se observă o ajustare progresivă, iar T4 confirmă stabilizarea structurii de cheltuieli la un nivel inferior celui din anul precedent. În cadrul acestora, alte cheltuieli de exploatare au înregistrat o scădere de 5%, ajungând la 40.9 milioane de lei. Din această sumă, 83% reprezintă comisioanele plătite afiliaților, care s-au menținut la un nivel comparabil cu cel din anul precedent, în linie cu stabilitatea cifrei de afaceri.

Cheltuielile cu personalul au scăzut cu 14% la nivel anual, ca efect direct al restructurării implementate în T3 2025 și al optimizării structurii organizaționale. Reducerea este vizibilă în special în T3 și T4, unde nivelul costurilor este semnificativ inferior celui din 2024, contribuind la îmbunătățirea rezultatului operațional. La finalul anului 2025 numărul membrilor echipei 2Performant a fost de 33¹, comparativ cu 44 de la finalul lui 2024.

Cheltuielile cu amortizarea au crescut cu 65% în 2025, ajungând la 4,4 milioane RON. Majorarea este determinată de politica de amortizare aplicată activelor necorporale, precum și de investițiile realizate în perioadele anterioare pentru dezvoltarea platformei 2Performant.com. Evoluția reflectă procesul de maturizare a produsului și integrarea investițiilor tehnologice în structura operațională a companiei, în vederea consolidării unui model sustenabil pe termen lung.

Rezultatul operațional a arătat o îmbunătățire progresivă pe parcursul anului 2025. După o pierdere semnificativă în T1, societatea a revenit pe profit operațional în T2 și a înregistrat o performanță solidă în T4. La nivel anual, pierderea operațională s-a redus

¹ Cifrele raportate indică atât numărul de angajați cu carte de muncă cât și contractele de management și administrare ale societății.

cu 37%, de la 1.2 milioane de lei în 2024 la 770 mii de lei la finalul acestui an, confirmând eficiența măsurilor de optimizare.

Cheltuielile financiare au crescut cu 96%, ajungând la 714 mii de lei, în principal pe fondul majorării cheltuielilor cu dobânzile (+108%), ca urmare a utilizării finanțărilor contractate în anii anteriori pentru susținerea activităților operaționale. Deși această componentă a afectat rezultatul net, nivelul îndatorării rămâne gestionabil.

EBITDA evidențiază cea mai clară îmbunătățire a performanței operaționale în 2025. După un T1 negativ, indicatorul a devenit pozitiv începând cu T2 și a atins un nivel ridicat în T4, ajungând la 3.6 milioane de lei în 2025. La nivel anual, EBITDA aproape s-a dublat față de 2024, reflectând consolidarea eficienței operaționale.

Profitul brut al exercițiului 2025 a înregistrat o pierdere de 1.4 milioane de lei, nivel ușor superior celui consemnat în 2024, diferența fiind determinată în principal de creșterea cheltuielilor financiare și de nivelul mai ridicat al amortizării. După un T1 marcat de o pierdere semnificativă, rezultatele s-au îmbunătățit în T2, au rămas sub presiune în T3, iar T4 a înregistrat un rezultat pozitiv consistent.

Mai mult, rezultatul final este mai favorabil decât estimarea inclusă în bugetul ajustat, care prevedea o pierdere de aproximativ 1.9 milioane de lei. Evoluția pozitivă din T4, susținută de performanța operațională datorată Black Friday și a sezonului de cumpărături de iarnă, a contribuit la recuperarea unei părți semnificative din pierderea acumulată în prima parte a anului.

ANALIZĂ BILANȚ

Activele totale ale 2Performant au înregistrat în 2025 o scădere de 5% față de 2024, datorată în principal diminuării cu 56% al activelor circulante, care au ajuns la 3 milioane de lei. Evoluția reflectă o schimbare în structura activelor, cu o creștere a ponderii activelor imobilizate și o reducere semnificativă a activelor circulante.

Activele imobilizate au crescut cu 16%, ajungând la 19.18 milioane RON, fiind susținute aproape integral de majorarea imobilizărilor necorporale (+17%). Această evoluție reflectă investițiile realizate în dezvoltarea platformei și a soluțiilor tehnologice, în vederea susținerii procesului de integrare și a extinderii operaționale în urma achiziției Profitshare. În același timp, imobilizările corporale au o pondere redusă în total activ și au continuat să scadă, ceea ce subliniază natura predominant digitală a modelului de business.

Activele circulante în schimb, au înregistrat o diminuare semnificativă, cu 56%, în principal ca urmare a reducerii disponibilităților bănești. Nivelul numerarului a scăzut la 1.37 milioane de lei, comparativ cu 5.31 milioane de lei la finalul anului anterior. Această evoluție reflectă utilizarea resurselor pentru susținerea activității operaționale, finanțarea investițiilor și acoperirea obligațiilor financiare. Creanțele comerciale s-au menținut la un nivel asemănător cu cel din 2024, indicând o continuitate în ritmul de încasare și în gestionarea relației cu partenerii. Procentul de recuperare creanțe pe parcursul anului 2025 a rămas la nivel de 98%.

Cheltuielile plătite în avans au crescut ușor, până la 178 mii de lei, fără a avea un impact semnificativ asupra structurii activelor curente.

În ceea ce privește datoriile, societatea nu înregistrează datorii pe termen lung nici la finalul anului 2025. Datoriile totale, integral curente, au scăzut cu 15%, ajungând la 10.17 milioane de lei, comparativ cu 12 milioane de lei în 2024. Evoluția reflectă ajustarea obligațiilor pe termen scurt și o diminuare a expunerii financiare față de perioada precedentă. Nivelul datoriilor comerciale este corelat cu volumul activității și cu termenii contractuali agreeți cu furnizorii.

Veniturile în avans au înregistrat o creștere de 49% în 2025, atingând 6.12 milioane RON, față de 4.10 milioane RON în 2024. Această evoluție este asociată ponderii ridicate a modelului Pre-Paid în structura cifrei de afaceri și evidențiază încrederea și angajamentul partenerilor existenți față de platformă, precum și disponibilitatea acestora de a aloca bugete în avans pentru dezvoltarea activității în cadrul ecosistemului 2Performant.

Capitalurile proprii s-au diminuat cu 19% comparativ cu anul precedent, ajungând la 6.15 milioane de lei, evoluție determinată de pierderea înregistrată în exercițiul financiar 2025 și de impactul acesteia asupra rezultatului reportat. Rezultatul negativ al perioadei este influențat în special de creșterea cheltuielilor cu amortizarea, ca efect al investițiilor realizate în anii anteriori în dezvoltarea platformei, precum și de majorarea cheltuielilor financiare aferente finanțărilor bancare contractate. Elementele structurale ale capitalului - capital social, prime de capital și rezerve - au rămas neschimbate.

În ansamblu, comparativ cu 2024, poziția financiară la finalul anului 2025 reflectă diminuarea disponibilităților bănești, concomitent cu reducerea datoriilor curente și majorarea veniturilor în avans.

Bilanț (RON)	2024	2025	YoY Var
Active Imobilizate - Total	16,481,698	19,176,063	16%
Active circulante - Total	7,032,243	3,076,276	-56%
Cheltuieli în avans	160,064	178,331	11%
Total Activ	23,674,005	22,430,670	-5%
Datorii curente (exigib <1an)	12,003,434	10,166,302	-15%
Venituri în avans	4,104,532	6,115,260	49%
Capital Propriu	7,566,039	6,149,107	-19%
Total Pasiv	23,674,005	22,460,670	-5%

INDICATORI FINANCIARI

Analiza indicatorilor financiari oferă o perspectivă asupra echilibrului dintre investițiile realizate, structura de finanțare și capacitatea societății de a-și susține obligațiile pe termen scurt și mediu.

Indicatorii de lichiditate au înregistrat o scădere comparativ cu anul anterior. Evoluția este determinată în principal de diminuarea disponibilităților bănești, în contextul

utilizării resurselor pentru susținerea activității operaționale, a investițiilor în dezvoltare și a etapelor pregătitoare aferente achiziției Profitshare.

Deși indicatorii de lichiditate se situează temporar sub intervalele considerate optime, evoluția lor în 2025 reflectă o etapă investițională și nu o deteriorare structurală a modelului de business. Creșterea imobilizărilor necorporale și utilizarea lichidităților trebuie analizate în corelație cu obiectivele strategice de consolidare și extindere a activității.

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc	2024	2025	INTERVAL OPTIM
Lichiditate curentă (Active Curente/Datorii Curente)	0.59	0.30	>2
Lichiditate imediată (Active Curente-Stocuri)/Datorii curente	0.59	0.30	>1
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	0.44	0.14	>0,5
Solvabilitate financiară (Total Activ/Total Datorii)	1.97	2.21	>1
Ind. gradului de îndatorare (Datorii totale/Capitaluri proprii + Dat pe t lung)	0.00	0.00	<50%
Rata de îndatorare (Datorii totale/Active totale)*100	50.70%	45.32%	<80%
Datorii / Active	0.51	0.45	< 1

În același timp, rata solvabilității financiare a crescut, menținându-se peste nivelul de referință, ceea ce indică o capacitate adecvată de acoperire a obligațiilor prin activele deținute. Totodată, gradul de îndatorare s-a redus, indicând o scădere a ponderii finanțării prin datorie și o structură financiară echilibrată.

Compania nu înregistrează datorii pe termen lung, aspect care susține flexibilitatea financiară. Deși cheltuielile financiare au crescut pe parcursul anului, structura îndatorării rămâne sub control, iar nivelul solvabilității oferă o bază solidă pentru susținerea etapelor viitoare de dezvoltare.

Acești indicatori reflectă o presiune temporară asupra lichidității, concomitent cu o consolidare a solvabilității și o reducere a gradului de îndatorare. Strategia companiei pe termen scurt este să rămână orientată către optimizarea costurilor, gestionarea atentă a capitalului de lucru și creșterea eficienței operaționale.

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	2024	2025	YoY Var
Venituri din exploatare, din care:	56,791,275	55,165,853	-3%
Cifra de afaceri	48,055,232	48,038,515	0%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	8,725,096	7,121,455	-18%
Alte venituri din exploatare	10,948	5,883	-46%
Cheltuieli din exploatare, din care:	58,012,756	55,935,816	-4%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	26,732	27,450	3%
Cheltuieli cu personalul	12,242,285	10,548,949	-14%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	2,696,153	4,442,109	65%
Cheltuieli cu provizioane	426,662	-	-
Alte cheltuieli de exploatare	42,620,924	40,917,309	-5%
Rezultat din exploatare	-1,221,481	-769,963	37%
Venituri financiare	228,010	67,153	-71%
Cheltuieli financiare, din care:	364,016	714,122	96%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	318,366	661,870	108%
Rezultat Financiar	-136,007	-646,969	-376%
Venituri totale	57,019,285	55,233,006	-3%
Cheltuieli totale	58,376,772	56,649,938	-3%
EBITDA	1,901,334	3,672,145	93%
Profit brut / Pierdere	-1,357,487	-1,416,932	-4%

BILANȚ

Bilanț (RON)	2024	2025	YoY Var
Active Imobilizate, din care:	16,481,698	19,176,063	16%
Imobilizări necorporale	16,405,731	19,145,204	17%
Imobilizări corporale	75,967	30,859	-59%
Active Circulante (curente), din care:	7,032,243	3,076,276	-56%
Creanțe	1,721,672	1,701,053	-1%
Casa și conturi la bănci	5,310,571	1,375,223	-74%
Cheltuieli în avans	160,064	178,331	11%
TOTAL ACTIV	23,674,004	22,430,670	-5%
Datorii Totale	12,003,434	10,166,302	-15%
Datorii curente (<1 an)	12,003,434	10,166,302	-15%
Venituri în avans	4,104,532	6,115,260	49%
Capital propriu, din care:	7,566,039	6,149,107	-19%
Capital social	1,303,304	1,303,304	0%
Prime de capital	6,420,099	6,420,099	0%
Rezerve	88,739	88,739	0%
Rezultatul reportat	1,111,385	-246,103	-122%
Rezultatul exercițiului	-1,357,488	-1,416,932	-4%
Repartizarea profitului	0	0	0%
TOTAL Pasiv	23,674,005	22,430,670	-5%

PREZENTAREA ACTIVITĂȚII PRINCIPALE

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

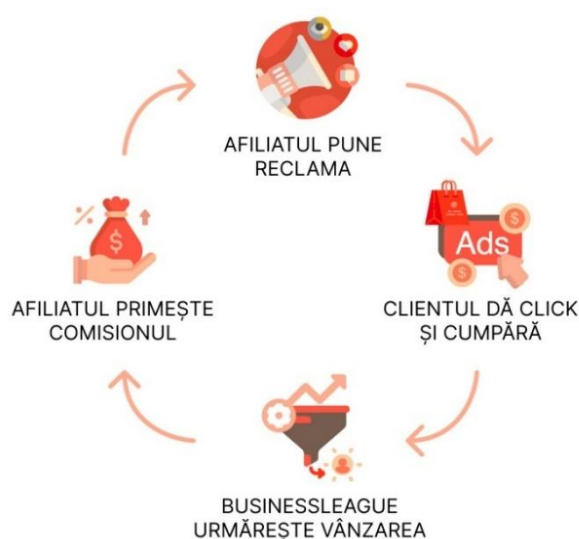


Platforma este **self-service**, **gamificată** și **orientată spre eficiență maximă**. Funcționează în timp real, cu transparență totală. Aceasta este formula unică găsită de noi pentru a ne ocupa locul din domeniul marketingului afiliat. BusinessLeague este un clasament al celor mai buni jucători din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

AFFILIATE MARKETING

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

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



ADVERTISERI / MERCHANTS

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

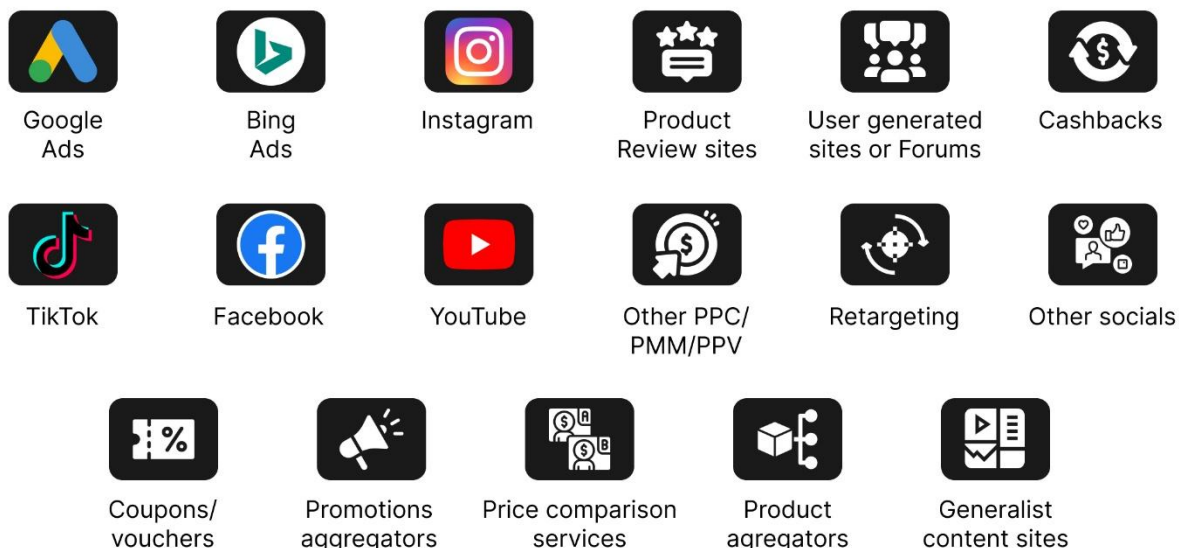
Printre advertiserii activi în platforma 2Performant se numără:



AFILIAȚI / MARKETERS

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

Sursele de trafic folosite de aceștia sunt:



SURSE DE VENIT

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



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 advertiserii afiliaților, sume care tranzitează 2Performant și contribuie la rulajul total operat, susținând astfel dezvoltarea ecosistemului și consolidarea poziției companiei în piață.

Platforma 2Performant permite două modalități de plată pentru companii



sistem de plată în avans și
alimentarea continuă a
contului

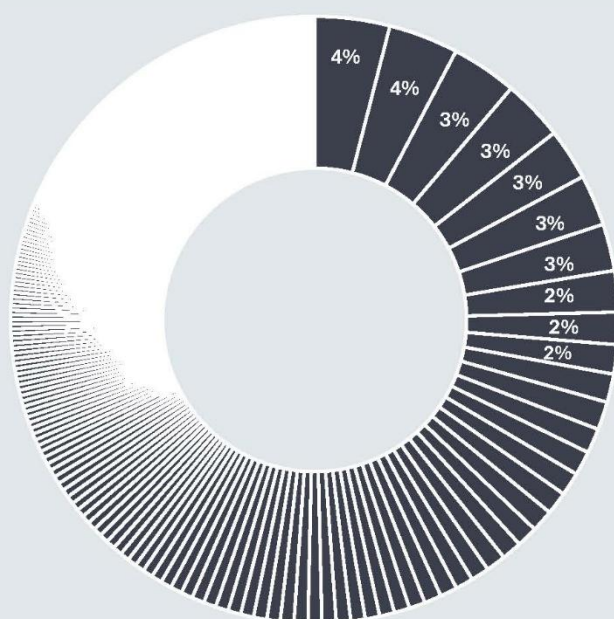
sistem de plată cu
facturare săptămânală
sau lunară

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

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

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

PONDERE COMISION DE REȚEA



27%

Primii 10 clienți
reprezintă 27% din
comisionul de rețea
2Performant.

73%

866 clienți compun 73%
din comisionul de rețea
2Performant.

BUSINESSLEAGUE.COM

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

Campionatul se bazează pe un criteriu principal: numărul de vânzări online generate, în funcție de care utilizatorii sunt clasificați pe cinci niveluri - de la Freelancers (cei care au sub 10 vânzări în 28 de zile) până la Unicorns (cei care realizează peste 10,000 de vânzări în 28 de zile) și este îmbogățit cu o serie de provocări (challenges) care testează o gamă largă de competențe relevante pentru marketingul digital.

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



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. Prin conținut autentic și relevant, aceștia au capacitatea de a modela opinii, comportamente și decizii de cumpărare, acționând ca vectori de credibilitate între branduri și audiențele lor.

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

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

Program de afiliere Post-Paid - un program în care facturarea comisioanelor generate de către afiliați se 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 proprie a 2Performant și de poziția sa puternică pe piața din România. Deși există interes din partea unor jucători internaționali, marketingul afiliat necesită eforturi semnificative pentru managementul comunității și actualizări tehnice continue, ceea ce face intrarea pe piață dificilă. Managementul monitorizează atent atât piețele locale, cât și pe cele internaționale pentru a oferi utilizatorilor produse și servicii cu valoare adăugată și pentru a-și menține poziția de lider pe piața locală.

Riscul de credit

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

Risc de lichiditate

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

Risc de cash-flow

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

Risc operațional & IT

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

Risc privind angajații/personalul-cheie

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

Riscuri operaționale: stabilitatea sistemului

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

Riscuri operaționale: atribuirea conversiilor

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

Riscul asociat cu realizarea prognozelor

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

Riscuri fiscale și legale

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

Riscuri economice generale

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

Alte riscuri

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



DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 27 Februarie 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 financiară încheiată la 31 decembrie 2025 au fost întocmite în conformitate cu standardele contabile aplicabile și oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea contabilă a activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierdere ale companiei;
- Raportul financiar preliminar aferent perioadei 01.01.2025 - 31.12.2025, transmis operatorului pieței de capital - BVB - precum și Autorității de Supraveghere Financiară, prezintă în mod corect și complet informațiile despre companie.

Dorin Boerescu

Președinte Consiliu de Administrație 2Performant Network S.A.

