2PERFORMANT

DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

RAPORT TRIMESTRIAL

la 30.09.2026

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

7 Despre 2Performant

8 Indicatori Cheie în T3 2026 și Cumulat 9L 2026

9 Roadmap T3 2026

10 Analiză Rezultate Financiare

18 Cont de Profit și Pierdere

19 Bilanț

20 Prezentarea Activității Principale

24 BusinessLeague

25 Termeni Uzuali

27 Riscuri

29 Declarația Conducerii

INFORMAȚII EMITENT

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	**Raportul Trimestrial T3 2026**
Pentru exercițiul financiar	**01.01.2026 - 30.09.2026**
Data publicării	**27.11.2026**

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 Piața de Creștere**
Număr total acțiuni	**14.124.840**
Simbol	**2P**

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

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

SCRISOARE CEO



La mulți ani, 2Performant!

Stimați investitori,

În câteva săptămâni, pe 18 decembrie, se împlinesc 18 ani de existență ai acestui business.

Venim la majorat cu cel mai bun trimestru din istoria companiei: **1,67 milioane lei profit net** în T3, cu **20% mai multe vânzări** generate de comunitate (634.018) și cu veniturile operaționale în creștere cu 18%.

Pentru cei care ați fost alături de noi în ultimii ani, acest rezultat reprezintă o promisiune ținută. Promisiunea pe care ne-am făcut-o după majorarea de capital: că mergem mai departe pe forțe proprii, fără să renunțăm la ce credem, și că livrăm rezultate.

În ultimii ani am trecut prin mai multe iterații ale abordării de piață, ale strategiei de produs și ale modului în care finanțăm creșterea. Ultima dintre ele, sistemul de pricing introdus pe 1 iulie, a adus și o nouă filosofie de distribuție a valorii în cadrul ecosistemului.

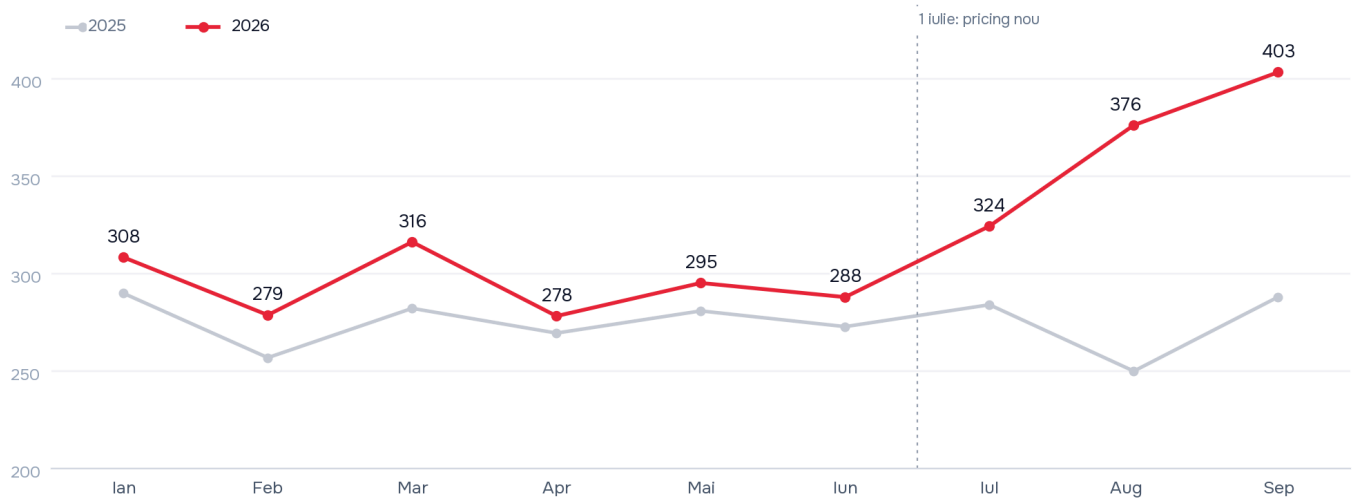
> **Pentru magazine** – un sistem de costuri transparent, predictibil, direct proporțional cu valoarea vânzărilor confirmate generate de afiliați pentru ei, cu discounturi care răsplătesc performanța și perseverența și multiple bonificații suplimentare.

> **Pentru afiliați** – un marketplace de trafic plătit în comerțul online, prepaid, transparent, predictibil, în care pot converti trafic din Cost Per Click în Cost per Sale la peste 500 de magazine online.

Această abordare i-a îndepărtat pe unii. O parte dintre magazine au decis oprirea programelor de afiliere - unele dintre ele parteneri vechi și importanți.

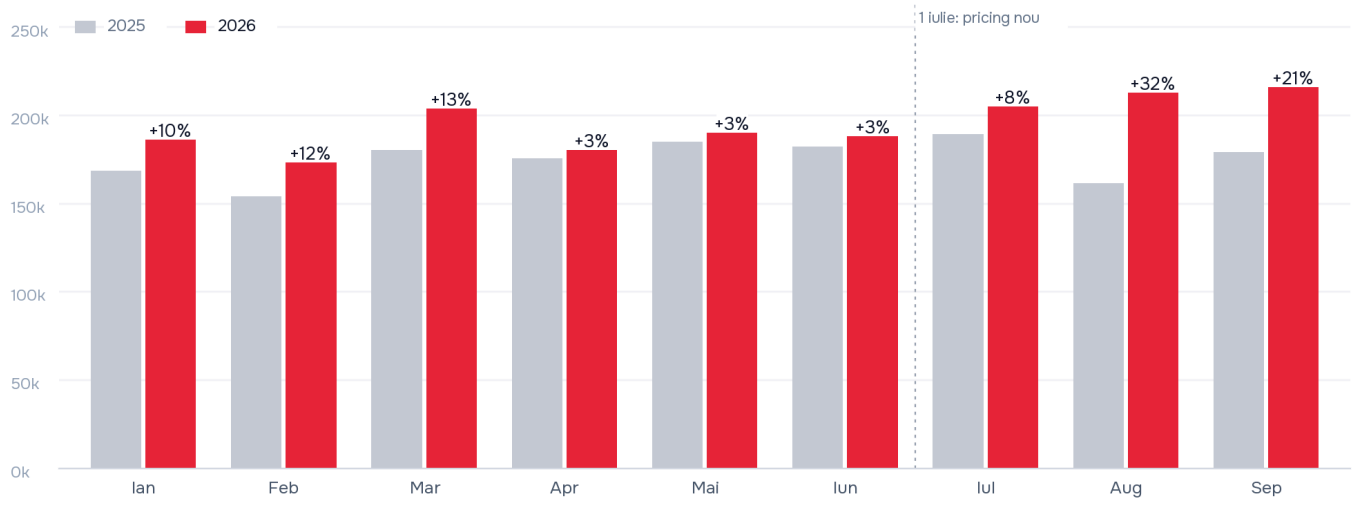
Cei care au rămas însă, au beneficiat de rezultatele de mai jos.

VÂNZĂRI MEDII PE MAGAZIN ACTIV, PE LUNĂ, IANUARIE - SEPTEMBRIE · 2025 ȘI 2026



Noul sistem de pricing a crescut lichiditatea ecosistemului, a adus compania pe profit și a livrat creșteri de minim 2 cifre pentru majoritatea magazinelor din BusinessLeague. Efectul s-a văzut imediat: vânzările au accelerat chiar din iulie. Octombrie a fost a 14-a lună consecutivă de creștere a numărului de vânzări.

NUMĂR DE VÂNZĂRI PE LUNĂ, IANUARIE - SEPTEMBRIE · 2025 ȘI 2026

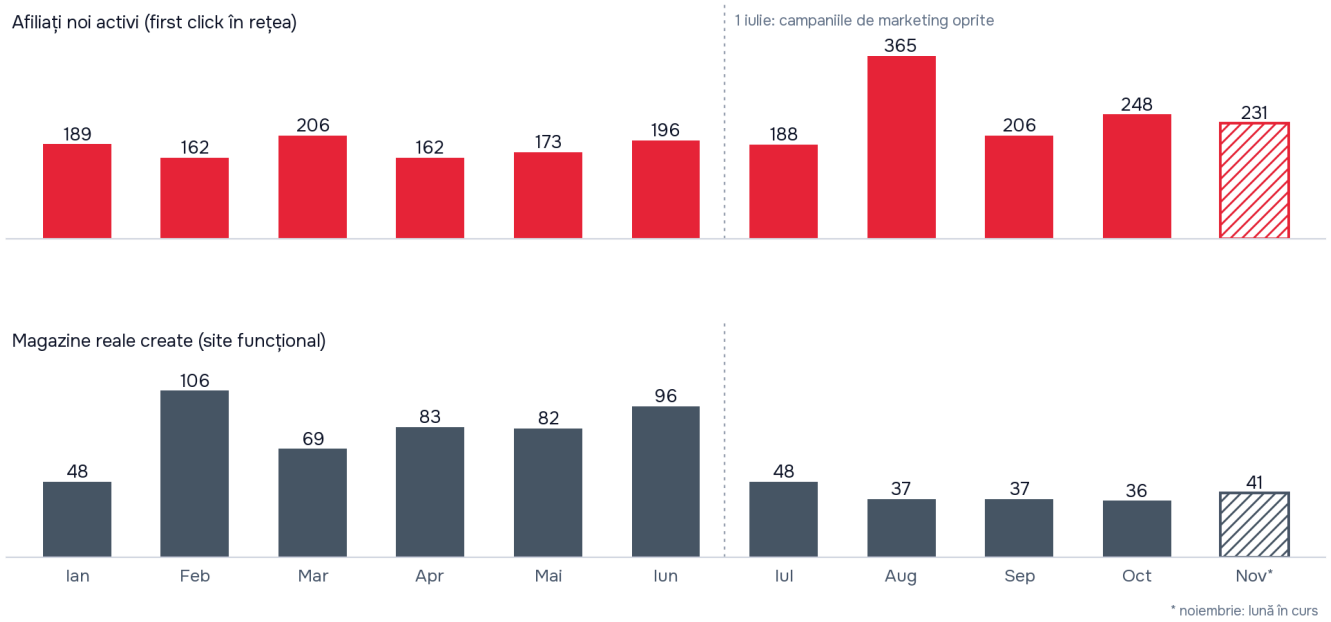


Combinate cu un control strict al costurilor și investițiilor, ne-au adus din nou pe teritoriu pozitiv, pe un trend sustenabil.

Găsiți în cuprinsul prezentului raport indicatorii operaționali și financiari în detaliu.

Acordăm în prezent o atenție mai mare magazinelor și afiliaților la început de drum - atât prin funcționalități și oferte comerciale care să îi ajute să prindă tracțiune în ecosistem. Am oprit temporar toate campaniile de marketing - le vom relua după ce optimizăm procesul de onboarding pentru sutele de useri care vin lunar organic către noi.

AFILIAȚI NOI ACTIVI ȘI MAGAZINE REALE CREATE, PE LUNĂ · 2026



Ecosistemul curent BusinessLeague, cu echipa și formula de astăzi, este profitabil, autonom și capabil de creștere organică. Focusul nostru rămâne să păstrăm momentumul bun, să rămânem profitabili în timp ce achităm datoriile istorice, construim o rezervă de cash și investim prudent în extindere. Vom anunța planurile revizuite în bugetul de anul viitor.

2027:

> Vom începe cu **BusinessLeague Awards Gala** la final de ianuarie, unde vom celebra cei 18 ani alături de oamenii care ne-au fost alături în această călătorie. Puteți citi pe blogul nostru 18 povești despre oamenii din istoria noastră.

> Vom depăși pragul istoric de **20,000,000 de vânzări** generate prin platformele noastre. Am depășit 18M recent.

> Vom depăși pragul de **€1,000,000,000 vânzări** generate prin platformele noastre. Am depășit €920M recent.

Intrăm în 2027 cu un model economic îmbunătățit. Focusul nostru va rămâne să profităm de momentumul bun.

Vom publica rezultatele anuale 2026 preliminare în februarie și bugetul pentru 2027 în aprilie, pe care le vom dezbate în AGA anuală - într-un format nou, în care rolul comunității BusinessLeague va fi mai mare.

În memorandumul de listare din 2020 am inclus o listă cu numele userilor reprezentativi pentru care am construit platforma. La aniversarea de 18 ani însă, vreau să pun reflectorul pe oamenii care construiesc și întreține infrastructura și comunitatea BusinessLeague - echipa 2Performant.

Sute de oameni remarcabili au făcut parte din călătoria acestui business. N-am fi aici fără contribuția fiecăruia dintre ei.

Viața a făcut însă ca aniversarea de 18 ani să o avem în această formulă:

- Adela
- Alexandra
- Alexandru
- Ana Maria
- Andreea
- Andrei
- Andrei
- Bianca
- Cătălin
- Codruț
- Dorin
- Eugeniu
- Gabriel
- Gabriela
- Georgiana
- Loredana
- Marian
- Mihai
- Mihai
- Nicu
- Oana
- Radu
- Răzvan
- Roxana
- Santiago
- Ștefan
- Teodora
- Tiberiu
- Tudor

29 de oameni întrețin o infrastructură prin care doar de la 1 ianuarie și până ieri, 6.253 de afiliați și 953 de magazine au generat 2,2 milioane de vânzări în valoare de €120.4M (plus TVA) pe baza unui trafic de peste 60M clickuri.

Acest majorat li se datorează lor, în primul rând. Le mulțumesc.

Urmează borne importante pentru noi, funcționalități noi în platformă și un rol din ce în ce mai mare al comunității în creșterea organică a companiei.

Povestea abia a început.

La mulți ani, 2Performant! Spor la oameni buni să avem!

Dorin Boerescu

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

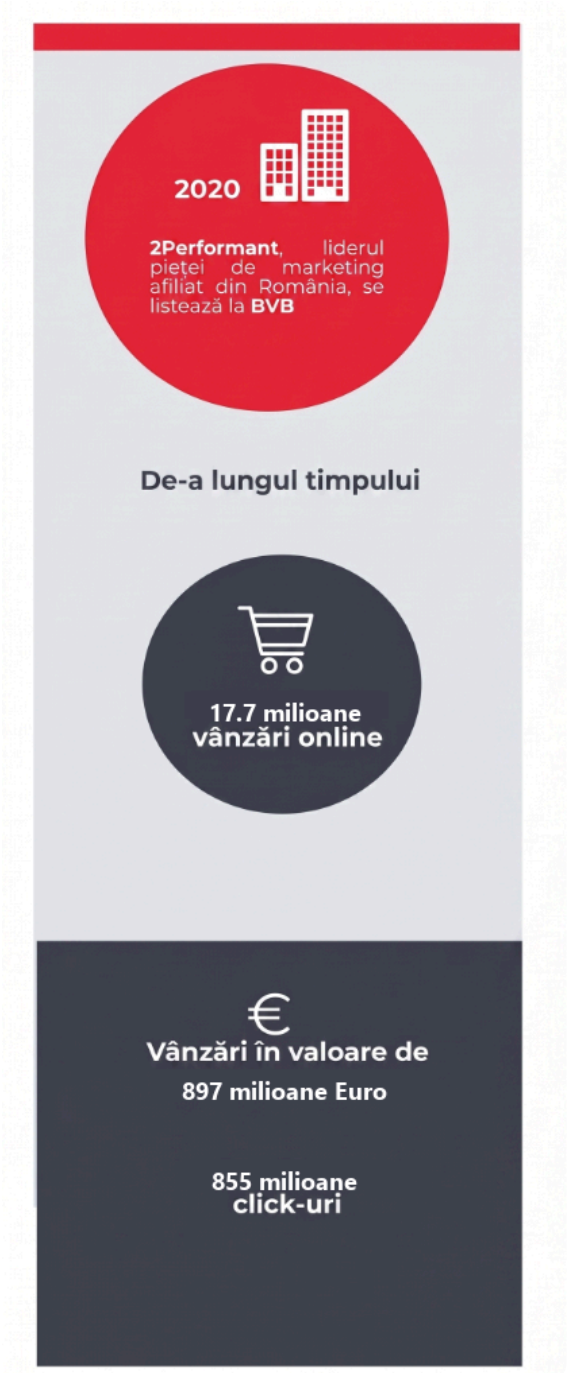
DESPRE 2PERFORMANT

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 17,7 milioane de vânzări online în valoare totală de 897 milioane de euro și 855 milioane de click-uri 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 T3 2026 ȘI CUMULAT 9L 2026

PROFITABILITATE

INDICATORI (RON)	T3 2025	T3 2026	YOY VAR	9L 2025	9L 2026	YOY VAR
PERFORMANȚĂ CORE BUSINESS						
Venituri operaționale	3,138,854	**3,704,638**	18%	9,399,557	**10,524,036**	12%
Cheltuieli operaționale	4,272,187	**2,105,382**	-51%	13,844,503	**9,468,282**	-32%
EBITDA Core Business	**-1,133,333**	**1,599,256**	**+241%**	**-4,444,946**	**1,055,754**	**+124%**
INDICATORI FINANCIARI RAPORTAȚI						
Cifra de afaceri	11,564,148	**13,276,906**	15%	34,218,460	**38,200,497**	12%
Cheltuieli cu amortizarea	1,109,286	**1,457,393**	31%	3,332,711	**4,378,769**	31%
EBITDA raportată	**835,021**	**3,215,787**	**285%**	**974,059**	**3,011,965**	**209%**
Profit brut / Pierdere	**-461,588**	**1,667,009**	**+461%**	**-2,855,775**	**-1,668,552**	**-42%**

* Notă: EBITDA Core Business reflectă profitabilitatea operațională recurentă generată strict de marja netă a platformei (excluzând comisioanele de tranzit ale afiliaților, producția de imobilizări și ajustările contabile extraordinare). EBITDA statutar (3,22 mil. lei) include impactul complet al veniturilor din exploatare și al elementelor contabile statutare.

OPERAȚIONALI

	T3 2025	T3 2026	YOY	9L 2025	9L 2026	YOY
Valoare vânzări generate	€ 30,997,257	**€ 34,174,429**	10%	€ 93,617,463	**€ 95,335,856**	2%
Număr vânzări generate	530,441	**634,018**	20%	1,576,950	**1,756,324**	11%
Valoare comision platformă	€ 661,572	**€ 856,221**	29%	€ 1,899,868	**€ 2,163,990**	14%
Număr magazine active	700	**669**	-4%	801	**902**	13%

CALITATIVI

	T3 2025	T3 2026	YOY VAR	9L 2025	9L 2026	YOY VAR
Rată conversie clicks =» sales	3.91%	**3.83%**	-2%	3.58%	**3.73%**	4%
Nr. vânzări/magazin	758	**948**	25%	1969	**1947**	-1%
Comision mediu 2P/vânzare	€ 1.25	**€ 1.35**	8%	€ 1.20	**€ 1.23**	3%
Comision % 2P/valoare vânzări	2.13%	**2.51%**	18%	2.03%	**2.27%**	12%
Abonament mediu/magazin	€ 176.45	**€ 226.61**	28%	€ 428.60	**€ 423.06**	-1%
Comision mediu 2P/magazin	€ 945.10	**€ 1,279.85**	35%	€ 2,371.87	**€ 2,399.10**	1%
Venit mediu total 2P/magazin	€ 1,121.55	**€ 1,506.46**	34%	€ 2,800.47	**€ 2,822.16**	1%
Comisioane afiliați/valoare vânzări	6.12%	**6.00%**	-2%	6.12%	**6.23%**	2%
Comision afiliat/vânzare	€ 3.58	**€ 3.24**	-9%	€ 3.63	**€ 3.38**	-7%

* Notă: Indicatorii operaționali și calitativi sunt exprimați în EUR și calculați pe baza tranzacțiilor generate în platformă.

Roadmap 2026

T3 IULIE – SEPTEMBRIE 2026

IULIE

Noua arhitectură comercială
Lansarea grilei de comisionare de rețea, a abonamentului de 99€/lună și a celor 47 categorii. Start Runda 3 BusinessLeague.

Community Meet-ups
Am început o serie de Community Meet-ups având ca subiect o parte din categoriile în focus.

AUGUST

2 ani de BusinessLeague.com
Consolidarea campionatului prin modelul de gamification pe vânzări validate.

Upgrade tehnic & Data AI
Optimizare infrastructură pentru T4 și newslettere cu analize de date și AI.

SEPTEMBRIE

Affiliate Meetup Dublin & București
Affiliate Meetup în același timp în București și în Dublin.

Pregătire Sezon Vârf & BF
Aliniere strategii cu marii comercianți (UCC) și lansarea formatului UCC Roundtable.

T2 APRILIE – IUNIE 2026

APRILIE

Extindere regională
Participarea la Balkan eCommerce Summit (Sofia) și demararea parteneriatelor regionale (pilot Ungaria cu EasySales, extindere Bulgaria).

MAI

Integrare Shopify Markets
Capabilități multi-country și multi-domain pentru vânzări transfrontaliere.

Pregătire cadru comercial
Definirea noii grile comerciale și a noului abonament de 99€, adaptate pieței.

IUNIE

E-commerce Whitepapers
Publicarea primului raport din serie pentru categoria Fashion.

Funcționalități AI & Essentials
Lansarea funcției „Analizează cu AI" în newsletter și seria de webinarii interactive BusinessLeague Essentials.

T1 IANUARIE – MARTIE 2026

IANUARIE

Gala BusinessLeague 2026
Premierea celor mai performanți jucători din Sezonul 4 (Push the Boundaries).

Focus internațional
Numirea lui Manus Ó Dálaigh ca Country Manager Ireland pentru extinderea globală.

FEBRUARIE

Majorarea de capital social
Atragerea a 1,42 mil. lei pentru accelerarea achiziției de clienți, scalare și eficiență operațională până în 2028.

MARTIE

Start with €100 from platform
Complementary budget de 100€ pentru activarea programelor noi în 7 zile, plătind doar pentru vânzări validate.

Evenimente Ecommerce
Prezență activă la evenimentele relevante din industrie.

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

ANALIZĂ P&L

T3 2026 a reprezentat un punct de cotitură operațional și financiar pentru 2Performant: este primul trimestru derulat integral sub noul model comercial lansat la 1 iulie. Rezultatele confirmă că decizia strategică a funcționat - recalibrarea comercială a convertit volumele din platformă în profitabilitate reală. T3 2026 devine astfel unul dintre cele mai bune trimestre din istoria de 18 ani a companiei, încheiat cu un profit net de 1,67 milioane de lei.

La nivelul primelor 9 luni din 2026, performanța din T3 acoperă perioada de ajustare din prima jumătate a anului și schimbă complet traiectoria lui 2026. 2Performant trece astfel de la o etapă de construcție și restructurare la o fază de maturitate comercială și disciplină financiară - în care creșterea este susținută de o monetizare eficientă și de generarea de cash flow operațional sănătos.

Calitatea veniturilor: creștere comercială și reducerea dependenței de capitalizări

Evoluția în T3 2026:

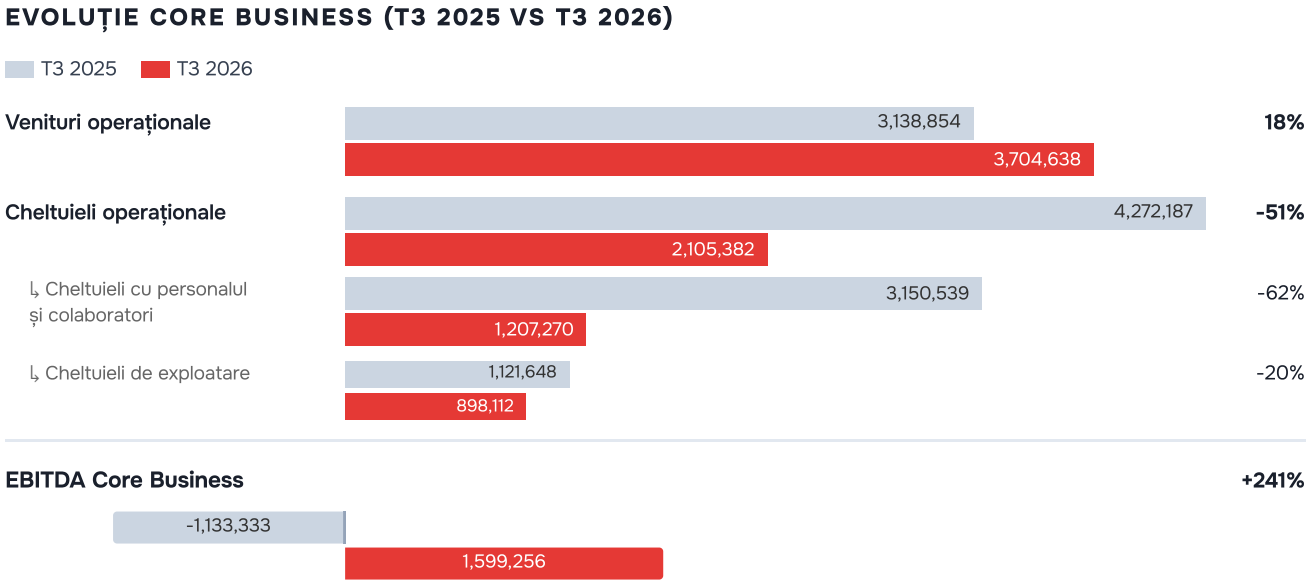
- **Cifra de afaceri** a crescut cu +15% YoY, ajungând la 13,28 milioane lei (față de 11,56 milioane lei în T3 2025). Creșterea este generată de volumele din platformă și de aplicarea noului model comercial de la 1 iulie.
- **Veniturile din producția de imobilizări** s-au redus la jumătate (-50% YoY, la 0,90 milioane lei, față de 1,80 milioane lei în T3 2025). Scăderea reflectă direct decizia strategică de a trece platforma BusinessLeague.com din etapa intensivă de dezvoltare în faza de exploatare și monetizare operațională.
- **Veniturile totale din exploatare** au atins 14,18 milioane lei (+6% YoY), cu o structură vizibil mai sănătoasă: 93,6% din veniturile trimestrului provin din activitatea comercială curentă (față de 86,5% în T3 2025).

La nivelul primelor nouă luni ale anului 2026, cifra de afaceri a crescut cu 12%, până la 38,20 milioane lei, în timp ce veniturile din exploatare au avansat cu 3%, până la 41,21 milioane lei.

Diferența dintre ritmurile de creștere este explicată în principal de reducerea cu 48% a veniturilor din producția de imobilizări necorporale și corporale, de la 5,81 milioane lei la 3,00 milioane lei. În consecință, ponderea cifrei de afaceri în veniturile din exploatare a crescut de la 85,5% la 92,7%, reflectând o contribuție mai mare a activității comerciale la structura veniturilor.

INDICATORI VENITURI (RON)	T3 2025	T3 2026	YOY VAR	9L 2025	9L 2026	YOY VAR
Venituri din exploatare, din care:	13,361,799	**14,183,139**	6%	40,033,252	**41,207,339**	3%
Cifra de afaceri	11,564,148	**13,276,906**	15%	34,218,460	**38,200,497**	12%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	1,796,281	**900,232**	-50%	5,810,694	**3,000,382**	-48%
Alte venituri din exploatare	1,370	**6,001**	338%	4,098	**6,460**	58%

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



Performanța din T3 2026 validează direct noua arhitectură comercială lansată la 1 iulie: trecerea la o taxonomie extinsă de **47 de categorii comerciale** (aliniată standardelor Google), standardizarea abonamentului lunar la **99 EUR** și recalibrarea comisioanelor în funcție de marjele reale din e-commerce, dublată de discounturi de fidelitate pentru magazinele perseverente. Această recalibrare a aliniat mai bine valoarea generată în platformă cu modelul de monetizare, transformând volumele crescute de trafic în profitabilitate concretă pentru Companie.

LINIE DE BUSINESS (RON)	T3 2025	T3 2026	YOY VAR	9L 2025	9L 2026	YOY VAR
Comision de rețea	2,872,194	**3,789,495**	32%	8,120,601	**9,838,424**	21%
Abonament	626,280	**795,936**	27%	1,726,444	**1,978,861**	15%
Comision setare cont	–	**–**	N/A	5,478	**–**	-100%
Comision de operare	9,950	**9,352**	-6%	31,782	**28,240**	-11%
Bonusuri Business League	-220,562	**-890,145**	304%	-534,934	**-1,321,490**	147%
Alte venituri	-149,008	**–**	-100%	50,186	**–**	-100%
Venituri Operaționale	**3,138,854**	**3,704,638**	**18%**	**9,399,557**	**10,524,036**	**12%**
Comisioane afiliați	8,425,294	**9,572,267**	14%	24,818,903	**27,676,462**	12%
Total Cifra de Afaceri	**11,564,148**	**13,276,906**	**15%**	**34,218,460**	**38,200,497**	**12%**

Comisionul brut generat de rețea a urcat în T3 la **3,79 milioane lei (+32% YoY)**. Din această marjă comercială, Compania a alocat **890 mii lei** sub formă de Bonusuri Business League, din care componenta de **Dynamic Network Commission (DNC)** a reprezentat **716,4 mii lei** – diferență cedată integral către ecosistem pentru atenuarea creșterii de tarif, fidelizarea magazinelor partenere și stimularea performanței afiliaților. Astfel, comisionul net reținut de platformă a asigurat un echilibru optim între o profitabilitate record și accelerarea volumelor din ecosistem.

Comisionul de rețea

- A urcat la **3,79 milioane lei (+32% YoY)**, susținut de o eficiență superioară a monetizării.
- Comisionul mediu reținut de platformă per vânzare a crescut la **1,35 EUR** (față de 1,25 EUR în T3 2025, +8%), iar cota 2Performant din valoarea vânzărilor a urcat la **2,51%** (față de 2,13%).

Abonamentele recurente

- Au avansat cu **+27% YoY**, ajungând la **796 mii lei** în T3 (față de 626 mii lei în T3 2025), validând noul pricing și disponibilitatea magazinelor de a investi în platformă.

Comisioane afiliați

- Bugetele de marketing intermediate prin platformă, reflectate în comisioanele Marketerilor, au totalizat **9,57 milioane lei (+14% YoY)**, demonstrând că afiliații au trimis volume superioare de trafic (**+20%** număr de vânzări generate în T3, atingând **634.018 tranzacții**).

Magazine active

- Portofoliul de advertiseri activi pe parcursul celor 9 luni a atins **902 advertiseri (+13%** față de 801 în 9L 2025). Noua grilă de parteneriat pe termen lung a redus churn-ul la intrare și a fidelizat magazinele care generează volume recurente.

Eficiență operațională și optimizarea structurii de costuri

Rezultatele T3 2026 reflectă o îmbunătățire semnificativă a eficienței operaționale, susținută de creșterea veniturilor concomitent cu reducerea bazei de costuri. În timp ce veniturile din exploatare au crescut cu 6%, iar cifra de afaceri cu 15%, cheltuielile din exploatare s-au redus cu 9% față de perioada similară a anului precedent, de la 13,64 milioane lei la 12,42 milioane lei. Performanța trimestrului este cu atât mai relevantă cu cât îmbunătățirea profitabilității a fost obținută în condițiile unui nivel mai redus al veniturilor din producția de imobilizări și ale unor cheltuieli cu amortizarea în creștere.

P&L (RON)	T3 2025	T3 2026	YOY VAR	9L 2025	9L 2026	YOY VAR
Venituri din exploatare	13,361,799	**14,183,139**	6%	40,033,252	**41,207,339**	3%
Cheltuieli din exploatare	13,636,064	**12,424,745**	-9%	42,391,904	**42,574,143**	0.4%
Rezultat din exploatare	-274,264	**1,758,394**	+741%	-2,358,652	**-1,366,804**	-42%
EBIT	-274,264	**1,758,394**	+741%	-2,358,652	**-1,366,804**	-42%
EBITDA	835,023	**3,215,787**	285%	974,060	**3,011,966**	209%
Profit net / Pierdere	**-461,588**	**1,667,009**	**+461%**	**-2,855,775**	**-1,668,552**	**-42%**

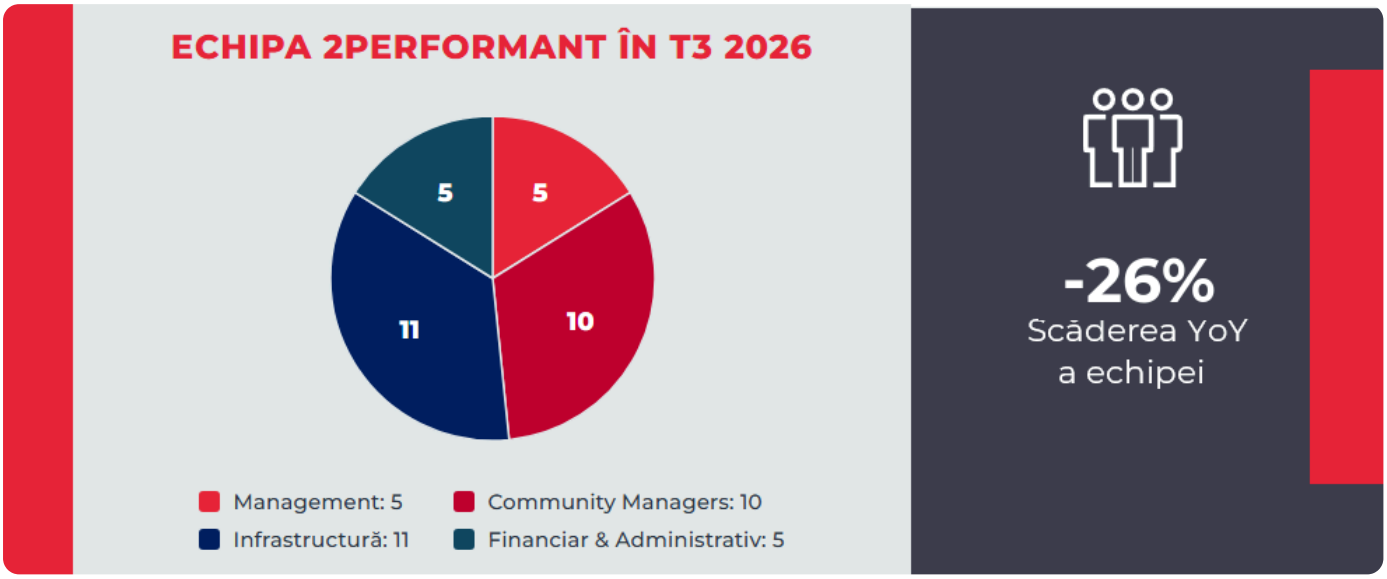
Rezultatul din exploatare (EBIT) a revenit în teritoriu pozitiv în T3 2026, atingând 1,76 milioane lei, comparativ cu o pierdere de 274 mii lei în trimestrul similar al anului precedent, marcând o îmbunătățire de 2,03 milioane lei. Totodată, EBITDA a înregistrat o creștere de 285%, până la 3,22 milioane lei, față de 835 mii lei în T3 2025, marja EBITDA raportată la cifra de afaceri avansând cu 17 puncte procentuale, de la 7,2% la 24,2%. Compania a încheiat trimestrul cu un profit net de 1,67 milioane lei, comparativ cu o pierdere de 462 mii lei în perioada similară a anului precedent, și o marjă netă de 12,6%, față de -4%, validând capacitatea noii arhitecturi comerciale de a genera randament operațional accelerat.

Disciplina de costuri din T3 a fost condusă de optimizarea aparatului operațional și de simplificarea proceselor prin automatizare. Costurile fixe au fost reduse la un nivel sustenabil, permițând ca fiecare leu suplimentar generat din comisioane și abonamente să se transfere direct în linia de profit.

Cheltuielile cu personalul s-au redus semnificativ în T3 2026, de la 2,64 milioane lei la 777 mii lei, reprezentând o scădere de 71% față de trimestrul comparabil al anului precedent. Această reducere este rezultatul a două componente distincte, una de natură structurală și una de natură nerecurentă:

- Reducerea structurală a costurilor recurente, ca urmare a redimensionării echipei de la 42 la 31 de persoane la final de T3 și a eficientizării proceselor interne prin automatizare.
- Impactul pozitiv de natură nerecurentă, rezultat din recuperarea unor impozite și contribuții salariale aferente perioadei 2023-2025.

La nivelul primelor nouă luni ale anului 2026, cheltuielile cu personalul au totalizat 4,80 milioane lei, în scădere cu 43% față de perioada similară a anului precedent, reprezentând o reducere de 3,63 milioane lei.



- În T3 2026, **alte cheltuieli de exploatare** au însumat 10,19 milioane lei, în creștere temperată cu doar +3% YoY (față de 9,88 milioane lei în T3 2025), urcând la 33,37 milioane lei (+9%) pe ansamblul celor 9 luni. Ponderea dominantă este reprezentată de comisioanele datorate afiliaților (9,57 milioane lei în T3, respectiv 27,68 milioane lei la 9 luni), reprezentând peste 94% din totalul trimestrial; fiind o cheltuială 100% variabilă și direct generatoare de venituri, avansul său confirmă expansiunea volumelor tranzacționate (+20% vânzări în T3) și remunerarea eficientă a ecosistemului de performanță.
- **Cheltuielile cu amortizarea și ajustările de valoare** au totalizat în T3 1,46 milioane lei, în creștere cu +31% YoY (față de 1,11 milioane lei în T3 2025), ajungând la 4,38 milioane lei la nivelul celor 9 luni (comparativ cu 3,33 milioane lei în 9L 2025).

  Amortizarea este o cheltuială pur contabilă (non-cash), fără impact asupra trezoreriei curente, creșterea acesteia reflectând recunoașterea în P&L a investițiilor tehnologice majore realizate în platformă în anii anteriori.

La nivel financiar, compania a continuat optimizarea structurii de capital și reducerea activă a datoriilor bancare. În T3 2026, cheltuielile financiare totale s-au redus cu -48%, până la 100 mii lei (față de 193 mii lei în T3 2025), în timp ce cheltuielile privind dobânzile s-au comprimat cu -62%, ajungând la doar 68,5 mii lei (față de 178 mii lei anterior). Cumulat pe primele 9 luni, cheltuielile financiare au scăzut cu -40% (la 335 mii lei), iar dobânzile plătite s-au înjumătățit la 254 mii lei (-51% YoY), generând o economie directă de peste 268 mii lei din costul finanțării.

Pentru o reflectare fidelă a performanței operaționale de bază, rezultatele T3 2026 pot fi privite și prin prisma activității curente, izolând impactul pozitiv nerecurent de circa 1,2 milioane lei generat de regularizarea taxelor și contribuțiilor salariale aferente perioadei 2023-2025. Chiar și în absența acestui efect punctual, rezultatul net recurent confirmă revenirea solidă pe profit (+470 mii lei în T3 2026, comparativ cu o pierdere netă de 462 mii lei în T3 2025), demonstrând că redresarea financiară este susținută structural de noua arhitectură comercială și de disciplina strictă a costurilor.

La nivelul primelor nouă luni ale anului 2026, rezultatul net a înregistrat o îmbunătățire de 42%, pierderea cumulată reducându-se la 1,67 milioane lei (față de 2,86 milioane lei în 9L 2025).

ANALIZĂ BILANȚ

La finalul T3 2026, activele totale ale Companiei au atins 21,96 milioane lei, în creștere cu 4% față de perioada similară a anului anterior, structura acestora evidențiind o consolidare substanțială a lichidității și a activelor curente.

Baza de active imobilizate s-a situat la 17,84 milioane lei (-6% YoY), evoluție determinată exclusiv de recunoașterea amortizării contabile a dezvoltărilor tehnologice finalizate în anii precedenți.

Activele circulante s-au dublat, crescând de la 2,00 milioane lei la 3,99 milioane lei. Această dinamică reflectă două evoluții pozitive majore:

- Disponibilitățile bănești au crescut de 2,7 ori (+167% YoY), până la 1,15 milioane lei (față de 429 mii lei la 30.09.2025), confirmând capacitatea modelului operațional de a genera lichiditate din activitatea curentă;
- Creanțele comerciale au avansat cu 80%, până la 2,84 milioane lei, evoluție direct corelată cu recunoașterea creanței de circa 1,2 milioane lei față de bugetul de stat (aferentă regularizării contribuțiilor salariale din T3) și cu accelerarea activității comerciale și a volumelor intermediate în T3.

BILANȚ (RON)	9L 2025	9L 2026	YOY VAR
Active Imobilizate	19,004,616	17,835,692	-6.15%
Active circulante	2,002,382	3,985,839	99.05%
Cheltuieli în avans	100,181	138,947	38.70%
Total Activ	**21,107,179**	**21,960,478**	**4.04%**
Datorii curente	11,085,521	10,506,970	-5.22%
Provizioane	0	0	0%
Venituri în avans	5,311,392	5,553,617	4.56%
Capital Propriu	4,710,266	5,899,892	25.26%
Total Pasiv	**21,107,179**	**21,960,478**	**4.04%**

Veniturile în avans au atins 5,55 milioane lei la 30 septembrie 2026, în creștere cu 5% față de perioada similară a anului precedent, reflectând menținerea unui nivel ridicat al bugetelor de marketing finanțate în avans de advertiseri prin modelul Pre-Paid. Acest model contribuie la îmbunătățirea predictibilității fluxurilor de numerar, reducerea expunerii la riscul de neîncasare și diminuarea necesarului de finanțare a activității curente din resurse proprii.

Datoriile curente s-au redus cu 5%, până la 10,51 milioane lei, comparativ cu 11,09 milioane lei în aceeași perioadă a anului anterior. Această evoluție reflectă disciplina financiară a Companiei, prin rambursarea datoriilor bancare și optimizarea gestionării obligațiilor de plată. Coroborată cu majorarea disponibilităților bănești și consolidarea capitalurilor proprii, reducerea gradului de îndatorare contribuie la îmbunătățirea poziției financiare a Companiei și la diminuarea presiunii asupra lichidității.

Capitalurile proprii au înregistrat o creștere de 25% la 30 septembrie 2026, atingând 5,90 milioane lei, comparativ cu 4,71 milioane lei la aceeași dată a anului precedent. Această evoluție a fost susținută de majorarea capitalului social finalizată în februarie 2026, prin care Compania a atras 1,42 milioane lei, precum și de reducerea pierderii nete cumulate față de perioada comparabilă. Consolidarea bazei de capital contribuie la îmbunătățirea structurii de finanțare și la creșterea capacității Companiei de a susține dezvoltarea activității comerciale, în condițiile în care rezultatul net cumulat rămâne negativ.

INDICATORI FINANCIARI

Indicatorii de lichiditate evidențiază o îmbunătățire a capacității Companiei de acoperire a obligațiilor pe termen scurt. Lichiditatea curentă a crescut de la 0,18 la 0,38, pe fondul dublării activelor circulante și al reducerii datoriilor curente. Totodată, creșterea disponibilităților bănești cu 167% a contribuit la îmbunătățirea lichidității imediate. Deși indicatorii înregistrează o evoluție favorabilă, aceștia se mențin subunitari, gestionarea fluxurilor de numerar și a capitalului de lucru rămânând priorități ale Companiei.

INDICATORI DE LICHIDITATE, SOLVABILITATE ȘI RISC	INTERVAL OPTIM	9L 2025	9L 2026
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	0.18	**0.38**
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	0.18	**0.38**
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	0.04	**0.11**
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	1.90	**2.09**
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0.00%	**0.00%**
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	52.5%	**47.8%**
Datorii / Active	< 1	0.53	**0.48**

Indicatorii de autonomie financiară și îndatorare reflectă consolidarea structurii de finanțare a Companiei. Ponderea capitalurilor proprii în totalul activelor a crescut de la 22,3% la 26,9%, în timp ce ponderea datoriilor totale în active s-a redus de la 52,5% la 47,8%. Această evoluție, susținută de majorarea capitalului social și de reducerea datoriilor, evidențiază o diminuare a dependenței de finanțarea prin datorii.

Indicatorii de profitabilitate reflectă efectele pozitive ale măsurilor de eficientizare operațională și ale îmbunătățirii monetizării activității comerciale. La nivelul primelor nouă luni, marja EBITDA a crescut de la 2,8% la 7,9%, iar marja netă s-a îmbunătățit cu aproximativ 4 puncte procentuale, de la -8,3% la -4,4%. Evoluția este semnificativ mai pronunțată la nivelul trimestrului III 2026, când marja EBITDA a atins 24,2%, iar marja profitului net 12,6%.

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

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (RON)	9L 2025	9L 2026	YOY VAR
Venituri din exploatare, din care:	40,033,252	41,207,339	3%
Cifra de afaceri	**34,218,460**	**38,200,497**	**12%**
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	5,810,694	3,000,382	-48%
Alte venituri din exploatare	4,098	6,460	58%
Cheltuieli din exploatare, din care:	42,391,904	42,574,143	0%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	20,343	24,162	19%
Cheltuieli cu personalul	8,429,845	4,796,549	-43%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	3,332,712	4,378,770	31%
Alte cheltuieli de exploatare	30,609,003	33,374,661	9%
Rezultat din exploatare	**-2,358,652**	**-1,366,804**	**-42%**
Venituri financiare	65,397	33,581	-49%
Cheltuieli financiare, din care:	562,520	335,329	-40%
Cheltuieli privind dobânzile	522,146	253,774	-51%
Rezultat Financiar	**-497,123**	**-301,748**	**-39%**
Venituri totale	40,098,649	41,240,919	3%
Cheltuieli totale	42,954,424	42,909,472	0%
EBITDA	**974,060**	**3,011,966**	**209%**
Profit brut	-2,855,775	-1,668,552	-42%
Impozit	0	0	0%
Profit net / Pierdere	**-2,855,775**	**-1,668,552**	**-42%**

BILANȚ

BILANȚ (RON)	9L 2025	9L 2026	YOY VAR
Active Imobilizate, din care:	**19,004,616**	**17,835,692**	**-6%**
Imobilizări necorporale	18,929,609	17,791,870	-6%
Imobilizări corporale	75,007	43,822	-42%
Active Circulante (curente), din care:	**2,002,382**	**3,985,839**	**99%**
Creanțe	1,573,841	2,839,967	80%
Casa și conturi la bănci	428,541	1,145,872	167%
Cheltuieli în avans	**100,181**	**138,947**	**39%**
TOTAL ACTIV	**21,107,179**	**21,960,478**	**4%**
Datorii Totale	**11,085,521**	**10,506,970**	**-5%**
Datorii curente (<1 an)	11,085,521	10,506,970	-5%
Provizioane	0	0	0%
Venituri în avans	**5,311,392**	**5,553,617**	**5%**
Capital propriu, din care:	**4,710,266**	**5,899,892**	**25%**
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	**-2,855,774**	**-1,668,552**	**-42%**
Repartizarea profitului	0	0	0%
TOTAL PASIV	**21,107,179**	**21,960,478**	**4%**

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.

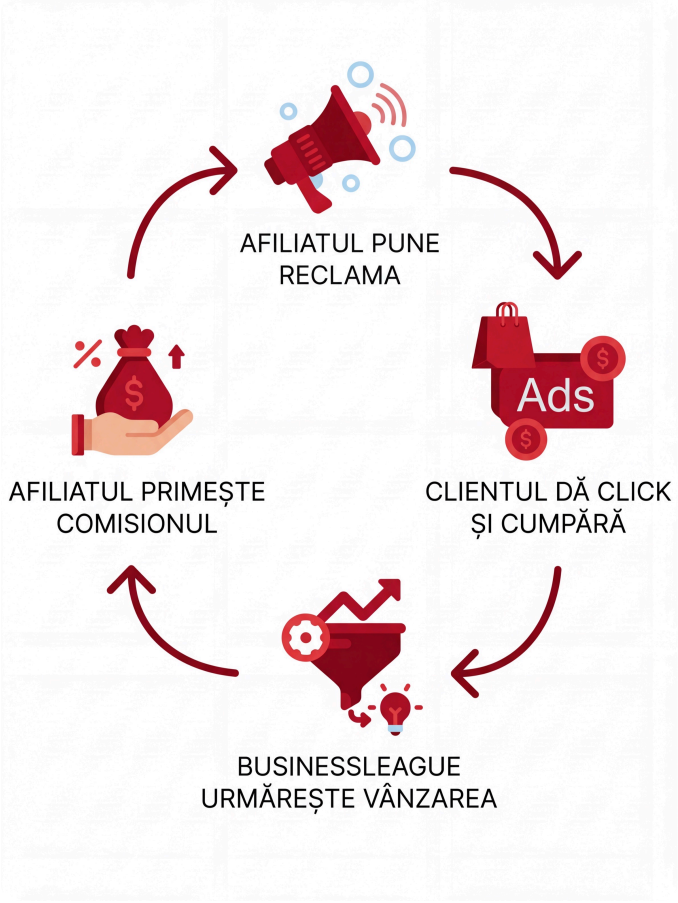


Platforma este self-service, gamificată și funcționează în timp real, cu transparență totală a datelor pentru ambele părți. Atribuirea vânzărilor se realizează automat pentru toate sursele de trafic utilizate de Marketers, conform modelului Last Click Wins asumat explicit în relațiile comerciale din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

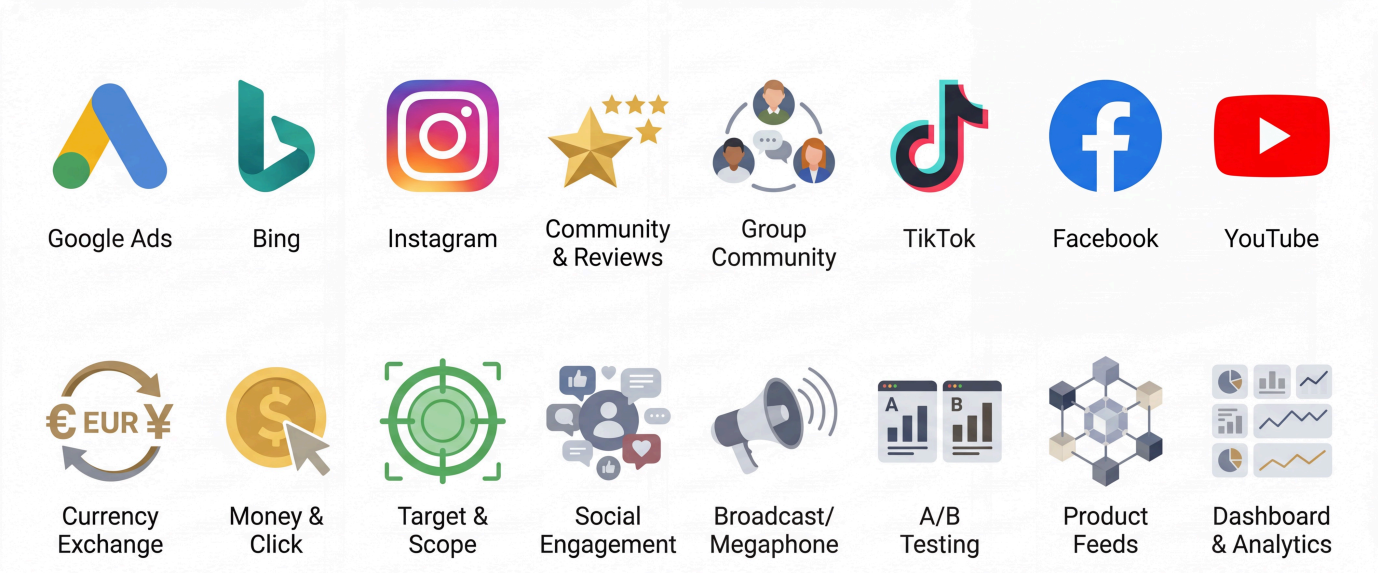
Advertiseri și Afiliați

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.



SURSE DE VENIT

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

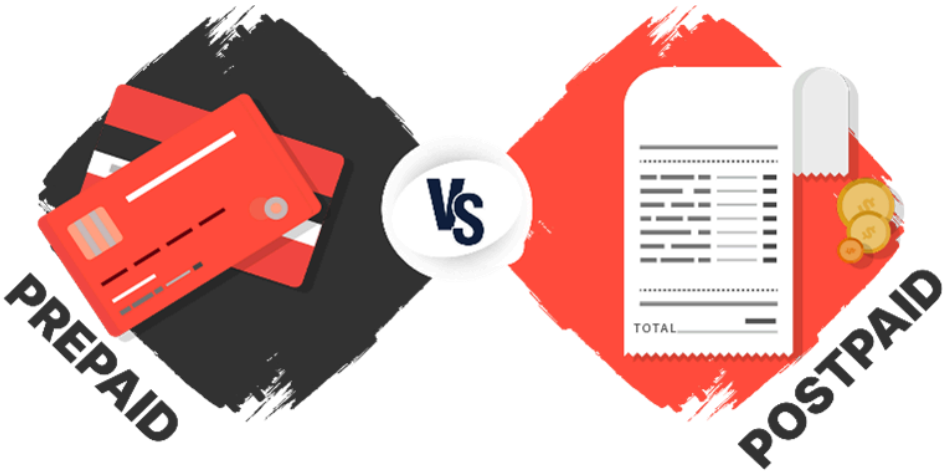
ABONAMENTE LUNARE	COMISION DIN VÂNZĂRI
99€	**~1.35 €/vânzare**

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.

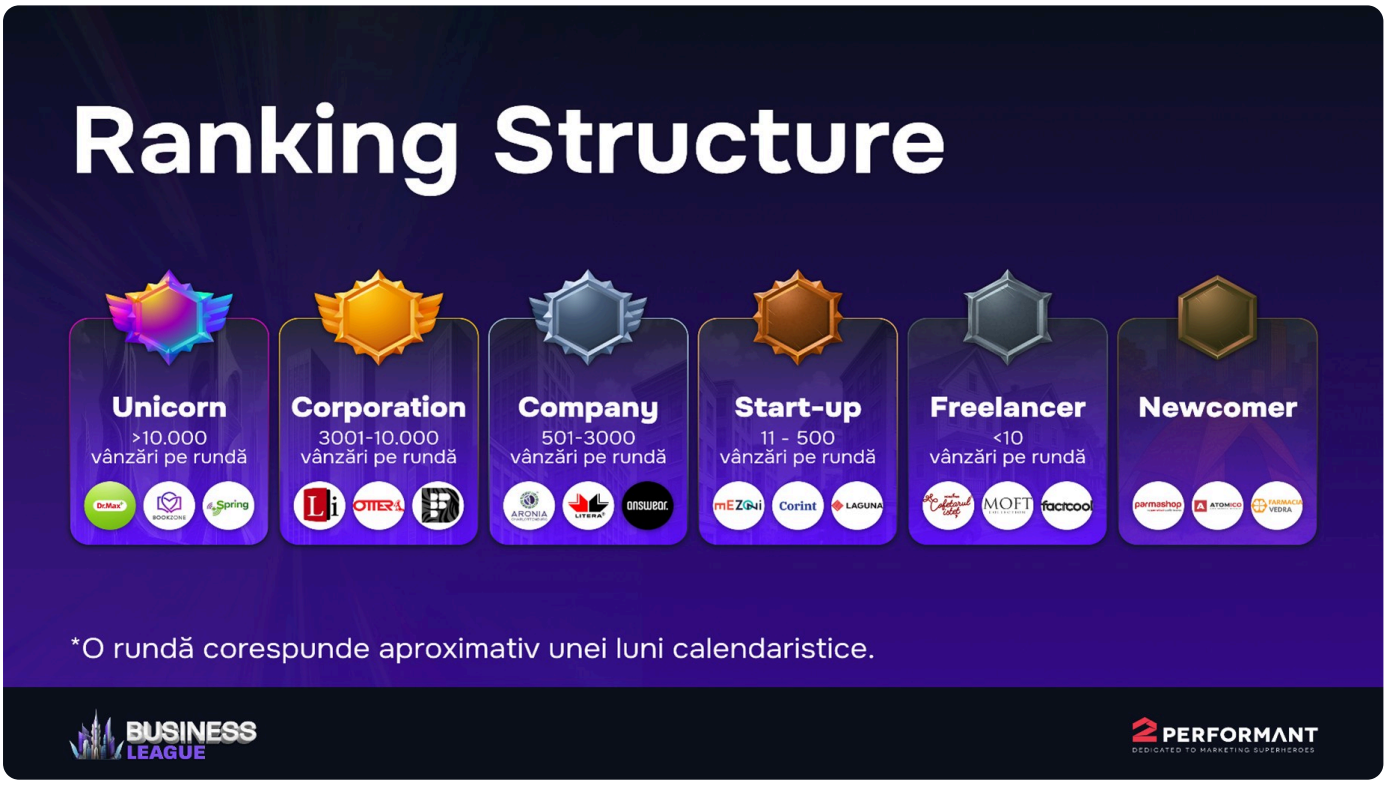
Standard de excelență recunoscut

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.



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 realizeaza ulterior procesării acestora de către advertiser.

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

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

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

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

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

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

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

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

RISCURI

Riscul de preț
Riscul de comoditizare este limitat de tehnologia 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 tranziție comercială
Lansarea noii arhitecturi comerciale în iulie 2026 (abonamentul de 99€/lună și grila pe 47 de categorii) poate genera o perioadă de adaptare pentru o parte din comercianți. Compania atenuează riscul de retenție prin asistență directă, consultanță dedicată și demonstrarea valorii adăugate generate prin vânzările validate în BusinessLeague.

Riscul de credit
Riscul de credit apare atunci când terțe părți nu își îndeplinesc obligațiile contractuale. Compania îl limitează prin modelul Pre-Paid: magazinele își alimentează contul în avans, iar 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 și cash-flow
Riscul derivă din eventuale decalaje între încasări și plăți, influențate de sezonalitatea e-commerce-ului. Indicatorii de lichiditate la 9L 2026 evidențiază o îmbunătățire semnificativă (lichiditatea curentă crescută la 0,38, disponibilități bănești în creștere cu 167% și infuzia de 1,42 mil. lei din majorarea de capital social). Menținerea disciplinei de trezorerie și extinderea modelului Pre-Paid reduc suplimentar necesarul de capital de lucru.

Risc privind angajații și personalul-cheie
În urma finalizării restructurării operaționale din 2026, menținerea competențelor nucleu și stabilitatea echipei într-un format operațional suplu reprezintă o prioritate. Compania răspunde prin pachete competitive de remunerare, flexibilitate în organizarea muncii și oportunități continue de dezvoltare profesională.

Riscuri operaționale: stabilitatea sistemului și securitate IT

Continuitatea și securitatea platformei 2Performant.com sunt esențiale, orice întrerupere având impact direct asupra rezultatelor operaționale. Compania previne aceste riscuri prin investiții continue în mentenanța serverelor, arhitectură cloud scalabilă, proceduri de redundanță și backup-uri automate. Riscurile de securitate cibernetică sunt atenuate prin protocoale stricte, parteneriate cu firme specializate în securitate IT și polițe de asigurare dedicate.

Riscuri operaționale: tracking și atribuirea conversiilor

Profitabilitatea platformei depinde de capacitatea tehnologiei de a atribui corect conversiile generate de afiliați. Restricțiile de confidențialitate impuse de browsere și migrarea traficului către aplicații mobile pot afecta mecanismele clasice de tracking. 2Performant dezvoltă continuu soluții avansate de atribuire first-party și server-to-server în strâns parteneriat cu magazinele din rețea.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor

Prognozele financiare se bazează pe ipoteze privind dinamica eCommerce-ului, extinderea bazei de clienți și stabilitatea rețelei. Factori externi (macroeconomici, legislativi sau modificări de consum) pot influența rezultatele. Compania actualizează trimestrial scenariile financiare și calibrează investițiile în funcție de evoluția efectivă a pieței.

Riscuri fiscale și de conformitate

Modificările legislative frecvente din România și noile cerințe europene (inclusiv conformarea continuă cu Directiva DAC7 deja implementată operațional, sistemul e-Factura și normele de protecție a datelor) impun o monitorizare atentă. 2Performant colaborează cu consultanți specializați și derulează audituri periodice pentru a asigura deplina conformitate.

Riscuri economice generale

Volatilitatea macroeconomică, inflația și prudența în consum pot influența indirect bugetele de marketing ale magazinelor partenere. 2Performant răspunde prin diversificarea categoriilor comerciale, extindere regională și orientarea către instrumente de promovare cu ROI măsurabil și costuri variabile.

Alte riscuri

Riscurile menționate reflectă cele mai relevante aspecte identificate la data raportării, fără a avea caracter exhaustiv. Investitorii sunt încurajați să deruleze propria analiză de risc înainte de a lua decizii de investiții.

DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 27 noiembrie 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 nouă luni încheiată la 30 septembrie 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 trimestrial aferent perioadei 01.01.2026 - 30.09.2026, 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.


PERFORMANT
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES