



# Rezultate financiare preliminare

## la 31 decembrie 2020

**2Performant Network S.A.**

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



# CUPRINS

INFORMAȚII EMITENT _____	3
SCRISOARE DE LA CEO _____	4
DESPRE 2PERFORMANT _____	7
EVENIMENTE CHEIE ÎN 2020 _____	9
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE _____	11
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE 2020 _____	14
BILANȚ 2020 _____	15
DECLARAȚIA CONDUCERII _____	16



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

# INFORMAȚII EMITENT

## Informații despre acest raport financiar

Tipul raportului	Rezultate financiare preliminare
Pentru exercițiul financiar	01.01.2020 – 31.12.2020
Data publicării raportului	24.02.2021

## Informații despre emitent

Nume	2Performant Network S.A.
Cod fiscal	26405652
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/493/2010
Sediu social	București, str. Vulturilor, nr. 98, et. 10, sector 3

## Informații despre valorile mobiliare

Capital subscris și vărsat	105,442.6 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	MTS AeRO Premium
Număr total acțiuni	1,054,426 acțiuni
Simbol	2P

## Detalii contact pentru investitori

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

Situațiile financiare consolidate interimare simplificate la 31 decembrie 2020 prezentate în paginile următoare **sunt neauditare**.

# SCRISOARE DE LA CEO

Dragi acționari,

publicăm acest raport la aproximativ două luni și jumătate de la listarea 2Performant pe piața AeRO a Bursei de Valori București și la câteva zile de la convocarea primei Adunări Generale a Acționarilor în calitate de companie publică.

Vă mulțumesc pentru încrederea pe care o acordați companiei noastre încă de la începutul drumului nostru pe bursă. Prezența pe piața de capital, evoluția acțiunilor și a volumelor tranzacționate, toate reprezintă o experiență extraordinară pentru o companie, pe care mă bucur să o împărtășim cu acționarii noștri. Sunteți parte dintr-o companie antreprenorială, condusă de o viziune puternică - aceea că tehnologia democratizează marketing-ul - și formată dintr-o echipă de profesioniști de top, care pun multă pasiune în ceea ce fac. În același timp, contribuiți la povestea de succes a uneia dintre puținele companii de tehnologie românești care dezvoltă și operează un produs propriu - platforma 2Performant.com, în care sunt disponibile produsele de marketing afiliat și influencer marketing.



În decembrie 2020 am realizat o listare tehnică pe piața AeRO a BVB din dorința de a lăsa piața să evalueze compania noastră înainte de a folosi orice instrument financiar pus la dispoziție de bursă. Intrarea acțiunilor 2P la tranzacționare, pe 9 decembrie 2020, a marcat un record de tranzacționare pe piața AeRO până la acea dată, de 3 milioane de lei. Astăzi, compania noastră are o capitalizare de peste 41 de milioane de lei, iar prețul acțiunii a avut o evoluție bună, odată cu semnalele pozitive pe care le-am transmis în piață la începutul acestui an, cu o creștere de aproape 40% față de media primei zile de tranzacționare.

2020 a fost de departe cel mai bun an din istoria 2Performant. A fost un an atipic și dificil și pentru noi, cu provocări la nivel individual, de echipă și de context de business, pe care le-am depășit fiindcă aveam o bază solidă construită în anii anteriori. Poziția puternică pe piața de marketing afiliat din România, modelul de business validat, comunitatea de utilizatori (advertiseri, afiliați și influenceri), tehnologia proprie și echipa experimentată, toate ne-au permis să valorificăm oportunitățile pe care ni le-a adus creșterea rapidă a comerțului online. Astfel, am reușit să ne îndeplinim și chiar depășim obiectivele stabilite pentru 2020 și să consolidăm business-ul.

Am închis anul cu o cifră de afaceri de 20,28 milioane de lei, în creștere cu 31% față de 2019, și cu un profit net de 818 mii de lei, cu 17% mai mare decât în anul anterior. În baza profitului obținut în 2020, ne dorim să ne recompensăm acționarii prin distribuirea dividendelor sub formă de acțiuni gratuite. Acordarea de acțiuni gratuite va fi propusă acționarilor la AGA anuală din luna aprilie.

Creșterea cifrei de afaceri înregistrate în 2020 se datorează produsului de marketing afiliat, care a înregistrat o creștere de 32% pe piața internă (în concordanță cu planurile noastre) și de 25% pe piețele externe (față de 20% conform planului nostru). Astfel, am confirmat potențialul de creștere al 2Performant, inclusiv pe piețe externe, care reprezintă o prioritate pentru noi în următorii ani.

Avem o afacere tot mai solidă și un model de business pregătit de scalare: veniturile operaționale - cifra de afaceri fără comisioanele afiliaților și influencerilor din platforma 2Performant.com - și veniturile pre-paid (prin plata în avans a clienților) au crescut semnificativ, iar indicatorii de solvabilitate, lichiditate și rata de îndatorare au fost îmbunătățiți.

Odată cu accelerarea comerțului online din România și din regiune, în 2020 ne-am concentrat pe creșterea pe segmentul de marketing afiliat pe piața locală și pe testarea unor parteneriate strategice cu jucători din regiune, care împreună au contribuit la rezultatele pe care vi le prezentăm astăzi.

În direcția aceasta, am extins echipa de Client Service și Sales, pentru a atrage clienți noi, branduri mari care au tracțiune bună în eCommerce, și pentru a oferi utilizatorilor noștri sprijinul de care au nevoie pentru a obține cele mai bune rezultate în platforma 2Performant.com. De asemenea, am recrutat colegi noi în departamentele Financiar, Business Intelligence și Marketing, pentru a pregăti listarea companiei la BVB și creșterea din următorii ani. Astăzi, echipa 2Performant numără peste 30 de profesioniști care lucrează de la distanță, cu ajutorul tehnologiei și al unor servicii de specialitate prin care susținem cultura organizațională și colaborarea eficientă, în contextul de astăzi.

Totodată, în 2020 am stabilit un parteneriat cu Tradedoubler, rețea de afiliere cu prezență regională, care ne facilitează colaborarea cu o serie de branduri din portofoliul acesteia, prin integrări tehnice. Rezultatele bune ale acestui proiect-pilot ne încurajează să continuăm pe această direcție și în 2021, prin extinderea colaborării cu Tradedoubler și prin abordarea unor parteneri internaționali noi.

Suntem bucuroși pentru rezultatele pe care le-am obținut în 2020, pentru impactul pozitiv pe care îl avem în afacerile și viețile utilizatorilor noștri și pentru valoarea pe care o aducem acționarilor noștri.

În 2021 vom continua să dezvoltăm business-ul, atât pe piețele din România și Bulgaria unde avem deja o poziție puternică, dar și pe alte piețe. 2Performant are un potențial de creștere remarcabil, pe care l-am intuit încă din 2010 și în care cred foarte mult, pe care îmi doresc să îl realizăm împreună. Avem un business solid, pregătit să capteze oportunitățile din piețe și să scaleze.

Am anunțat încă de la listare că venim pe piața de capital pentru a finanța planurile de dezvoltare ale companiei, iar acum vă propun să facem un prim pas în această direcție: o majorare a capitalului social cu aport în numerar pentru a atrage suma de 5 milioane de lei. Această sumă va susține investițiile pe trei direcții esențiale pentru dezvoltarea 2Performant: în primul rând, realizarea unor integrări tehnice cu parteneri externi, cu impact în business și cu potențialul de a forma comunități de utilizatori pe piețele externe; în al doilea rând, proiecte de creștere pe piețele din România și Bulgaria, prin produsul de marketing afiliat, pentru a asigura un ritm de creștere susținut; nu în ultimul rând, investiția va contribui la dezvoltarea unei noi soluții pentru atribuirea conversiilor din platforma noastră pentru a securiza și posibil chiar crește veniturile utilizatorilor și ale 2Performant.

Vă invit așadar la următoarea Adunare Generală a Acționarilor, care va avea loc pe 22 martie, prin soluția eVote, și a cărei agendă va include majorarea de capital și numirea unui Consiliu de Administrație.

Ne dorim să adoptăm cele mai bune practici de guvernare corporativă și ne propunem să facem tranziția de la un administrator unic la un Consiliu de Administrație format din trei membri. Membrii pe care vi-i propunem sunt: Iulian Cîrciumaru, Managing Partner V7 Capital și Președinte C.A. Holde Agri Invest, ca membru independent și non-executiv; Anda Patzelt, avocat cu experiență de peste 20 de ani, ca membru non-executiv, și eu în calitate de membru executiv. Sunt bucuros să vă propun în Consiliul de Administrație 2Performant, alături de mine, doi specialiști de top, care sunt siguri că pot avea o contribuție însemnată la dezvoltarea 2Performant din punct de vedere al afacerii și al prezenței pe piața de capital.

În concluzie, suntem mulțumiți de rezultatele 2Performant în 2020 și avem planuri ambițioase pentru 2021 și pentru anii următori. Drumul nostru pe piața de capital abia a început și îmi doresc să rămâneți alături de noi în această călătorie extraordinară, în care vizăm scalarea business-ului și adresarea piețelor externe. Vă asigur că relația cu acționarii este o prioritate pentru noi: vom avea în continuare o comunicare deschisă și transparentă cu acționarii. În plus, ne dorim să implementăm cele mai bune practici din piața de capital.

Vă invit să parcurgeți rezultatele noastre financiare anuale, în paginile ce urmează. Dacă aveți întrebări sau sugestii despre acest raport sau pe alte teme, puteți contacta oricând echipa de Investor Relations la [investors@2performant.com](mailto:investors@2performant.com) sau îmi puteți scrie direct la [dorin.boerescu@2performant.com](mailto:dorin.boerescu@2performant.com). De asemenea, pentru a fi la curent cu evoluția 2P la BVB și cu noutățile din companie, vă puteți abona la newsletter-ul nostru pentru investitori [aici](#).

Aștept cu interes să ne vedem (online!) la Adunarea Generală a Acționarilor din 22 martie.

**Dorin Boerescu**

# DESPRE 2PERFORMANT

2Performant este o companie de tehnologie care dezvoltă, operează și monetizează propria platformă tehnologică, prin cele două produse: marketing afiliat și influencer marketing.

Modelul de business 2Performant este axat în jurul tehnologiei pe care se bazează platforma 2Performant.com, tehnologie pe care societatea o dezvoltă și îmbunătățește, o operează și monetizează prin intermediul celor două produse - marketing afiliat și influencer marketing. Concret, 2Performant pune la dispoziția companiilor și talentelor digitale infrastructura tehnologică, cadrul legal și fiscal și know-how-ul pentru a putea colabora în mod eficient, corect și transparent, în beneficiul tuturor părților.

În ultimii ani, diversificarea și creșterea surselor de venit și îmbunătățirea sistemului de tarificare a reprezentat o prioritate pentru societate, fapt care se reflectă în creșterea veniturilor în raport cu creșterea încasărilor. Activitatea talentelor digitale, afiliați și influenceri, în interiorul platformei 2Performant.com, este gratuită, de la crearea unui cont și până la încasarea comisioanelor.

În cazul produsului de marketing afiliat, advertiserii - companiile și brandurile care dezvoltă programe de marketing afiliat în 2Performant.com, plătesc către afiliați un comision calculat ca procent din vânzările generate de aceștia prin platformă, procent care se situează, în general, între 2% și 20% din valoarea vânzărilor generate.

În ce privește sursele de venit 2Performant din marketing afiliat, acestea sunt de trei tipuri:

1. Comision de rețea, calculat ca procent din veniturile obținute de afiliați (între 20% și 40%) și facturat separat către advertiseri. Raportat la vânzările generate prin platformă, comisionul societății reprezintă aproximativ 2% din vânzări.
2. Abonament pentru utilizarea platformei, care reprezintă o sumă fixă lunară. Există mai multe tipuri de abonamente, în funcție de accesul la funcționalitățile platformei și de nivelul de suport pe care echipa 2Performant îl oferă advertiserului.
3. Suplimentar, advertiserii pot plăti taxe de promovare în rândul afiliaților, pentru a crește vizibilitatea advertiserilor în platformă, la evenimente offline sau în alte situații.

În cazul produsului de influencer marketing, sursele de venit 2Performant includ: taxa de creare de cont, comision din bugetul de influencer marketing (20% în medie) și eventuale taxe pentru managementul campaniei de influencer marketing sau taxe pentru servicii suplimentare precum strategia de campanii cu influenceri, la cererea advertiserului.

Platforma 2Performant permite două modalități de plată pentru companii: pre-pay, în sistem de plată în avans respectiv alimentare continuă a contului, modalitate care înregistrează o creștere semnificativă; și post-pay, cu facturare săptămânală sau lunară. În acest fel, societatea are un management eficient al veniturilor și cheltuielilor și al cash flow-ului și o predictibilitate bună a acestora.

2Performant testează de asemenea implementarea unor parteneriate strategice cu jucători internaționali precum rețeaua globală de afiliere Tradedoubler. În această situație, 2Performant obține venituri exclusiv din comisionul la vânzare, pe care îl împarte cu rețeaua-partener. Volumele implicate într-un asemenea parteneriat, în centrul căruia se află branduri mari din e-commerce, pot genera venituri considerabile exclusiv din comisionul la vânzare.

Un alt punct forte al modelului de business îl reprezintă varietatea domeniilor de activitate ale advertiserilor din 2Performant.com: Fashion; Cărți, filme și muzică; Produse de înfrumusețare; Electronice; Produse pentru copii; Produse pentru casă și grădină; Articole sportive și pentru activități outdoor; Produse pentru sănătate și îngrijire personală și multe altele. În acest fel, veniturile 2Performant nu sunt direct dependente de un anumit sector de activitate. Această distribuție a clienților 2Performant pe sectoare de activitate aduce stabilitate societății, în special în perioade în care anumite sectoare sunt afectate în mod deosebit.

În 12 ani de activitate, 2Performant a intermediat, prin platforma sa tehnologică 2Performant.com, 5,6 milioane de tranzacții în valoare de 239 milioane de euro pentru aproape 800 de jucători din eCommerce din România și din regiune. Conform datelor societății, 2Performant este cea mai mare sursă locală de trafic pentru magazinele online din România, aducând lunar peste 4,5 milioane de clickuri pentru cei aproape 800 de clienți, din peste 30 de industrii, care fac parte din portofoliul 2Performant. În total, 2Performant a adus peste 435 milioane de clickuri pentru magazinele online și a plătit 16,5 milioane de euro sub formă de comisioane către afiliații din platformă.

Pentru informații detaliate despre afacerea 2Performant, vă invităm să citiți Memorandumul pentru listare din decembrie 2020, disponibil [aici](#).

## GLOSAR DE TERMENI CHEIE



**Advertiser** - afacerea care se promovează online, respectiv, o societate 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** - o persoană fizică sau juridică, care promovează produse și/ sau servicii ale unui advertiser în schimbul unui comision pentru vânzări. 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.

**Marketing Afiliat** - un tip de marketing bazat pe performanță care descrie relația dintre un advertiser și un afiliat, în care cel din urmă trimite utilizatori pe site-ul advertiserului și este plătit doar atunci când utilizatorii convertesc acțiunile determinate (vânzare sau lead).

**Influencer** - persoană cu autoritate informală și influență asupra unui grup țintă de consumatori care, cu condiția validării calității și avantajelor reale ale ofertelor companiilor partenere, promovează și încurajează experimentarea produselor/ serviciilor acestora.

**Influencer Marketing** - un tip de marketing în care promovarea unei companii este realizată de către o persoană lider de opinie, cu influență asupra unor comunități - mai mari sau mai mici - de „urmăritori” în mediul online.

**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 prepaid** - un program de afiliere în care advertiserul și-a pre-încărcat contul cu o sumă de bani.

**Program de afiliere postpaid** - un program de afiliere în sistem de facturare a comisioanelor generate.



# EVENIMENTE CHEIE ÎN 2020

## Vânzările

În 2020, 2Performant a intermediat peste 1 milion de vânzări, în valoare de peste 50 de milioane de euro, pentru magazinele online din platformă. Numărul efectiv al magazinelor online care au înregistrat vânzări prin intermediul 2Performant (advertiseri) a crescut în 2020 cu 2,3% față de anul anterior, ajungând la 785. Printre clienții noi ai 2Performant în 2020 se numără și branduri mari precum Auchan.ro, Decathlon.bg, Asus.ro, Dr.Max.ro, Footshop.ro, Perfect-Tour.ro și iabilet.ro. În plus, 2Performant a stabilit un parteneriat cu Tradedoubler, rețea de afiliere cu prezență regională. Parteneriatul presupune o integrare tehnică între cele două rețele și facilitează colaborarea 2Performant cu brand-uri prezente pe piețele din România și Bulgaria precum epantofi.ro, modivo.ro, obuvki.bg și modivo.bg.

În ce privește afiliații din platforma 2Performant.com, 3.445 de nativi digitali au câștigat 3,4 milioane de euro din comisioane prin intermediul 2Performant, cu 26,8% mai mult ca în 2019. Cu ocazia Black Friday 2020 – eveniment anual de referință pentru piața românească de e-commerce - 1.225 de nativi digitali au promovat ofertele magazinelor afiliate din platforma 2Performant.com. Per total, în săptămâna Black Friday (9-15 noiembrie 2020), românii care au făcut afiliere prin 2Performant au realizat comisioane în valoare de 1,17 milioane de lei, în creștere cu 15,25% față de anul trecut.

## Adaptare la COVID-19

2020 a fost cel mai bun an din istoria 2Performant. În 2019 2Performant și-a perfecționat și definitivat modelul de afaceri, și-a diversificat și crescut sursele de venit și și-a dezvoltat capacitățile de business intelligence și client service oferit utilizatorilor platformei 2Performant.com.

Contextul COVID-19 a favorizat piața de e-commerce din România și Europa Centrală și de Est. Întrucât compania era pregătită să scaleze rapid, a beneficiat doar în aprilie 2020, pe fondul accelerării din comerțul online, de o creștere de 100% a vânzărilor generate comparativ cu 2019. În perioada stării de urgență (16 martie – 14 mai 2020), afiliații 2Performant.com au generat vânzări în valoare de 10,5 milioane de euro (TVA inclus) pentru magazinele online.

La nivelul echipei, trecerea la lucrul la distanță a fost ușoară și rapidă - echipa 2Performant fiind obișnuită cu sistemul de lucru *remote* încă dinainte de pandemie, astfel că, pe trendul general de *work from home* atenția a fost mai degrabă pusă pe îmbunătățirea metodelor de lucru la distanță și grija pentru echipă. Totodată, în această perioadă a fost extinsă echipa de suport și s-au realizat recrutări pentru poziții cheie în companie.

## Activități de susținere și dezvoltare a comunității de utilizatori

2Performant acționează ca lider și formator al pieței de marketing afiliat – astfel, compania a derulat acțiuni pentru utilizatorii platformei 2Performant.com și pentru promovarea marketingului afiliat:

- „TU ești Performant”, planul de măsuri 2Performant pentru adaptarea industriei de online la noua realitate, a fost lansat de companie la începutul pandemiei pentru a sprijini clienții să facă performanță în acest context și să colaboreze mai ușor cu partenerii din platformă, oferind gratuități și suport pentru lansarea de programe de afiliere pentru clienții noi, dar și suplimentări de funcționalități pentru clienții existenți și reduceri consistente la abonamente pentru plăți rapide.
- Compania a făcut investiții importante și în comunitatea de utilizatori, conținut și educație. Grupul de Facebook „Primii Pași în Afiliere”, ajuns la 5.800 de membri, a oferit celor care doresc

să învețe afiliere sprijin și conținut de calitate precum live-urile cu nume cunoscute din industrie, cum sunt Cosmin Dărăban, Raluca Radu sau Cristian China-Birta.

- Cursul „Cum să câștigi bani ca afiliat 2Performant” lansat pe udemy.com de CEO-ul companiei, Dorin Boerescu, pentru a ajuta cât mai mulți români să dobândească abilități digitale, are peste 1.600 de cursanți și este cel mai apreciat din categoria sa.

### Activități de dezvoltare

După ce în ultimii ani a investit peste 1 milion de euro în propria tehnologie și îmbunătățirea experienței utilizatorului, în 2020, 2Performant a continuat politica de rafinare a *tool*-urilor folosite: au fost realizate optimizări pentru a ușura începerea colaborărilor între advertiseri și afiliați, *dashboard*-ul a fost îmbunătățit, a crescut transparența în selectarea afiliaților, a fost introdusă automatizarea în mesagerie, aplicarea la programe cu auto-aprobare pentru afiliați și altele.

### Activitatea pe piața de capital

Acțiunile 2P au intrat la tranzacționare pe piața SMT-AeRO a Bursei de Valori București în data de 9 decembrie 2020 după o listare tehnică. De la debut și până în ultima zi de tranzacționare din 2020 (30.12.2020), au fost tranzacționate de către investitori acțiuni în valoare totală de 4,4 milioane lei, cu o activitate record de tranzacționare în prima zi de 3 milioane lei. Prin urmare, compania a avut o lichiditate bună de la listare - în medie de 0,3 milioane lei pe zi.

În data de 15 februarie 2021, 2Performant a publicat convocatorul pentru Adunarea Generală a Acționarilor ce se va desfășura pe 22 martie 2021, în vederea aprobării unei operațiuni de majorare a capitalului prin care compania va emite 185.500 de acțiuni noi cu o valoare nominală de 0,1 lei per acțiune. Mai multe detalii pot fi consultate la următorul [link](#).

### Implicare în comunitate

De numele 2Performant se leagă și inițiativa AjutorSpitale, lansată în plină stare de urgență, prima platformă din România care a adus împreună mediul de business și resursele sale cu medicii, spitalele și nevoile acestora în pandemie. Peste 300.000 de euro au fost donați prin intermediul AjutorSpitale și mai bine de 350.000 de echipamente de protecție au fost livrate către spitale, într-un demers unic de implicare antreprenorială în comunitate.

# ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

2020 a fost un an defavorabil pentru jucătorii de e-commerce la nivel mondial, regional și local. În contextul pandemiei de COVID-19, piața de e-commerce a cunoscut o accelerare semnificativă în întreaga lume, inclusiv în regiunea Europei Centrale și de Est. În România, care încă păstrează un decalaj mare în comparație cu piața occidentală, sectorul de e-commerce a depășit în 2020 pragul de 5 miliarde de euro, față de 4,3 miliarde euro în 2019 (date conform ARMO - Asociația Română a Magazinelor Online).

Cifra de afaceri 2Performant s-a apreciat cu 31% în 2020, ajungând la 20,28 milioane de lei, iar profitul net a crescut cu 17%, de la 0,7 milioane lei în 2019 la 0,82 milioane lei în 2020. Veniturile operaționale, calculate prin eliminarea comisioanelor pe care 2Performant le plătește către afiliații din platformă, au crescut în 2020 cu 44%, ajungând la valoarea de 5,5 milioane de lei, un important indicator de creștere și performanță a business-ului. Rezultatele din 2020 au arătat potențialul 2Performant, în special în contextul reorientării globale către e-commerce, ca urmare a schimbării comportamentului consumatorilor. Mai important, rezultatele din 2020 sunt în linie sau, în unele cazuri, chiar depășesc previziunile și promisiunile făcute investitorilor la momentul listării.

## Analiza P&L

P&L (lei)	31/12/2019	31/12/2020	%Δ
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>16.483.210</b>	<b>21.385.314</b>	<b>29,7%</b>
Cheltuieli din exploatare	15.617.553	20.415.504	30,7%
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>865.657</b>	<b>969.810</b>	<b>12%</b>
EBT	808.525	959.861	18,7%
EBIT	848.606	963.559	13,5%
EBITDA	1.312.202	1.667.623	27,1%
Profit Brut	808.525	959.861	18,7%
<b>Profit net</b>	<b>701.453</b>	<b>818.689</b>	<b>16,7%</b>

Veniturile generate în 2020 de linia de business de marketing afiliat au adus 98% din cifra de afaceri totală, în valoare de 19,84 milioane de lei, în creștere cu 32% față de 2019. Concentrarea pe produsul de marketing afiliat a adus rezultate pozitive, atât pe piața din România, cât și pe cea externă.

Ritm de creștere			
	2019	2020E	2020 realizat
Piața internă – affiliate marketing	25%	32%	32%
Piața externă – affiliate marketing	35%	20%	25%
Influencer marketing	0%	26%	11%
<b>Medie</b>	<b>20%</b>	<b>29%</b>	<b>31%</b>

Astfel, performanța pe piața românească a crescut cu 32% față de 2019, conform cu previziunile inițiale, în timp ce pe piețele externe 2Performant a crescut cu 25%, depășind estimările inițiale de creștere de 20% y-o-y.

LdB	2019	2020	%Δ
Mkt. Afiliat	15.041.837	19.837.615	32%
Influencer Mkt	386.086	426.880	11%
Alte	100.198	17.953	-82%
<b>CA</b>	<b>15.528.121</b>	<b>20.282.448</b>	<b>31%</b>

Aproximativ 2% din cifra de afaceri a fost generată de linia de influencer marketing lansată în 2018, care a crescut cu 11% y-o-y (sub prognozele inițiale care estimau o creștere de 26% în 2020), ca rezultat direct al pandemiei de COVID-19 care a avut un impact negativ asupra domeniului.

Veniturile din producția de active fixe au crescut cu 15% față de 2019, ajungând la 1,1 milioane lei. Dinamica reflectă investiția continuă în dezvoltarea platformei 2Performant.com. În consecință, 2Performant a încheiat anul 2020 cu un venit operațional de 21,4 milioane de lei, o creștere de 30% y-o-y.

În ciuda unui context provocator, în 2020 peste 8 milioane lei în venituri au fost plătite în regim prepaid, o creștere de 86% față de 2019. În același timp, veniturile *postpaid* au crescut cu 10%. Creșterea veniturilor *postpaid* este legată în principal de creșterea cifrei de afaceri a advertiserilor existenți, în timp ce veniturile *prepaid* reprezintă un mix între creșterea advertiserilor existenți și intrarea pe platforma 2Performant a altora noi.

Veniturile plătite în avans au un impact pozitiv semnificativ asupra fluxului de numerar al companiei și au condus la creșterea indicatorului de lichiditate al companiei de la 0,95 înregistrat în 2019 la 1,21 în 2020. Creșterea sumelor plătite în avans a avut, de asemenea, un efect pozitiv asupra poziției de cash a companiei, care a crescut cu 103%, ajungând la 0,71 milioane lei la sfârșitul anului 2020.

Piață	Opțiune plată	2019	2020
intern	postpaid	9.855.935	10.712.930
	prepaid	3.475.125	6.989.009
extern	postpaid	857.786	1.075.629
	prepaid	852.991	1.060.048
<b>Cifra de afaceri (affiliates)</b>		<b>15.041.837</b>	<b>19.837.615</b>

Sinteza ritmului de creștere bazat pe opțiunea de plata		
Affiliate Marketing	2019	2020
Postpaid	16%	10%
Prepaid	69%	86%

În ceea ce privește cheltuielile, acestea au crescut în linie cu cifra de afaceri - ajungând la 20,42 milioane de lei în 2020, o creștere de 31% y-o-y. Cheltuielile cu personalul au crescut cu 37% y-o-y, ajungând la 3,21 milioane lei ca urmare a dezvoltării neîntrerupte a companiei. 2Performant a continuat să-și extindă echipa în cursul anului 2020 pentru a capta creșterea din piața de comerț online și pentru a susține dezvoltarea companiei, inclusiv listarea la Bursa de Valori București. Astfel, au fost realizate recrutări în departamentele de Client Service, Financiar, Business Intelligence și Marketing. Creșterea cheltuielilor cu personalul reprezintă, de asemenea, un rezultat al strategiei companiei privind păstrarea și motivarea angajaților pe o piață a muncii competitivă. Per ansamblu, cheltuielile cu personalul au rămas sub 16% din totalul cheltuielilor, în linie cu previziunile inițiale pentru 2020.

Cheltuielile cu amortizarea au crescut cu 56%, ajungând la 0,7 milioane lei în 2020. Această creștere este în conformitate cu politica 2Performant privind deprecierea activului cheie - platforma tehnologică 2Performant.com. Alte cheltuieli de funcționare, care constau în principal din comisioane datorate afiliaților și influencerilor, au crescut concomitent cu creșterea cifrei de afaceri, apreciindu-se cu 29% y-o-y și ajungând la un total de 16,43 milioane lei.

Prin urmare, 2Performant a încheiat anul 2020 cu un rezultat operațional de aproximativ 1 milion lei, o creștere de 12% față de 2019. Cheltuielile financiare, inclusiv dobânzile datorate, au scăzut semnificativ și au dus la creșterea rezultatului financiar cu 83%.

EBITDA a crescut de la 1,31 milioane lei la 1,67 milioane lei, înregistrând o creștere de 27%.

## Propunere de distribuire a profitului

Rezultatul brut pentru 2020 a fost de 0,96 milioane lei, în creștere cu 19%. Cu o creștere y-o-y de 32% a taxelor datorate, de la 0,11 la 0,14 milioane de lei, 2Performant a încheiat anul 2020 cu un profit net de 0,82 milioane lei, o creștere de 17% față de rezultatul din 2019. Propunerea conducerii este de a capitaliza parțial profiturile și de a distribui acțiuni gratuite acționarilor contribuind, pe de o parte, la continuarea investițiilor în dezvoltarea companiei și, pe de altă parte, la recompensarea investitorilor pentru încrederea în afacerea 2Performant.

Detaliile propunerii de alocare gratuită a acțiunilor vor fi împărtășite investitorilor în convocatorul pentru Adunarea Generală a Acționarilor anuală programată pentru data de 23 aprilie 2021.

## Balanța

În bilanț, activele necorporale, tehnologia dezvoltată și asimilată *in-house*, au înregistrat o creștere de 16,51%, reflectând dezvoltarea continuă a platformei tehnologice. Creanțele au scăzut ușor, cu 2%, față de 2019. S-a înregistrat o îmbunătățire semnificativă a poziției cash, care s-a dublat față de 2019, ajungând la 0,71 milioane lei.

Balanța (lei)	31/12/2019	31/12/2020	%Δ
Active Imobilizate	2.392.504	2.784.877	16,4%
Active Circulante	2.309.569	2.628.289	13,8%
Cheltuieli în avans	9.421	252.291	2578%
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>4.711.494</b>	<b>5.665.457</b>	<b>20,3%</b>
Datorii curente	2.442.928	2.176.321	-10,9%
Provizioane	26.797	26.797	0
Venituri în avans	1.112.608	1.443.623	29,8%
Capital propriu	1.129.161	2.018.716	78,8%
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>4.711.494</b>	<b>5.665.457</b>	<b>20,3%</b>

În ceea ce privește activele, a existat o creștere semnificativă (în procente) a cheltuielilor în avans, crescând de la 0,01 la 0,25 milioane lei. Acesta a fost rezultatul unui nou proiect inițiat în 2020 care prevede finanțarea unora dintre afiliații de top din platforma 2Performant.com pentru a-i sprijini în generarea unui număr mai mare de vânzări. Această inițiativă se reflectă în creșterea cheltuielilor în avans, dar aduce o contribuție semnificativă la creșterea indicatorilor operaționali cheie, precum și la creșterea veniturilor prin marketing afiliat.

Datoriile totale ale companiei au scăzut cu 11% în 2020, ajungând la 2,18 milioane lei, influențând pozitiv atât solvabilitatea, cât și lichiditatea 2Performant. În consecință, rata de îndatorare a scăzut, de la 52% în 2019, la 38% în 2020, confortabil sub intervalul optim. În 2020 compania nu a avut datorii pe termen lung.

## Indicatori financiari

Indicator	Interval Optim	2019	2020
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	0,95	1,21
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	0,95	1,21
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	0,14	0,32
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	1,93	2,60
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0%	0%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	51,9%	38,4%
Datorii / Active	< 1	0,52	0,38

# CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE 2020

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	31/12/2019	31/12/2020	%Δ 2020/2019
<b>Venituri din exploatare, din care:</b>	<b>16.483.210</b>	<b>21.385.314</b>	<b>29,7%</b>
Cifra de afaceri	15.528.123	20.282.448	30,6%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	955.055	1.095.497	14,7%
Alte venituri din exploatare	32	7.369	22927,1%
<b>Cheltuieli din exploatare, din care:</b>	<b>15.617.553</b>	<b>20.415.504</b>	<b>30,7%</b>
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	77.805	63.407	-18,5%
Cheltuieli cu personalul	2.346.559	3.214.686	37%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	452.393	704.064	55,6%
Alte cheltuieli de exploatare	12.740.796	16.433.347	29%
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>865.657</b>	<b>969.810</b>	<b>12%</b>
Venituri financiare	13.624	17.458	28,1%
Cheltuieli financiare, din care:	70.756	27.407	-61,3%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	<i>40.081</i>	<i>3.698</i>	<i>-90,8%</i>
<b>Rezultat Financiar</b>	<b>(57.132)</b>	<b>(9.950)</b>	<b>82,6%</b>
Venituri totale	16.496.834	21.402.772	29,7%
Cheltuieli totale	15.688.309	20.442.911	30,3%
EBT	808.525	959.861	18,7%
EBIT	848.606	963.559	13,5%
EBITDA	1.312.202	1.667.623	27,1%
Profit Brut	808.525	959.861	18,7%
Impozit	107.072	141.172	31,8%
<b>Profit net</b>	<b>701.453</b>	<b>818.689</b>	<b>16,7%</b>
<i>Marja EBITDA</i>	<i>8,1%</i>	<i>7,8%</i>	
<i>Marja netă</i>	<i>4,5%</i>	<i>4%</i>	

# BILANȚ 2020

Balanța (lei)	31/12/2019	31/12/2020	%Δ 2020/2019
<b>Active Imobilizate</b> , din care:	<b>2.392.504</b>	<b>2.784.877</b>	<b>16,4%</b>
Imobilizări necorporale	2.389.312	2.783.900	16,5%
Imobilizări corporale	3.192	977	-69,4%
<b>Active Circulante (curente)</b> , din care:	<b>2.309.569</b>	<b>2.628.289</b>	<b>13,8%</b>
Creanțe	1.961.148	1.921.163	-2%
Casa și conturi la bănci	348.421	707.126	103%
<b>Cheltuieli în avans</b>	<b>9.421</b>	<b>252.291</b>	<b>2578%</b>
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>4.711.494</b>	<b>5.665.457</b>	<b>20,3%</b>
<b>Datorii Totale</b>	<b>2.442.928</b>	<b>2.176.321</b>	<b>-10,9%</b>
Datorii curente (<1 an)	2.442.928	2.176.321	-10,9%
Datorii pe termen lung (>1 an)	0	0	0
<b>Provizioane</b>	<b>26.797</b>	<b>26.797</b>	<b>0</b>
<b>Venituri în avans</b>	<b>1.112.608</b>	<b>1.443.623</b>	<b>29,8%</b>
<b>Capital propriu, din care:</b>	<b>1.129.161</b>	<b>2.018.716</b>	<b>78,8%</b>
Capital social	100.000	105.443	5,4%
<i>Prime de capital</i>	<i>653.250</i>	<i>718.673</i>	<i>10%</i>
Rezerve	20.000	21.089	5,4%
Rezultatul reportat	(345.542)	355.911	203%
Rezultatul exercițiului	701.453	818.689	16,7%
Repartizarea profitului		(1.089)	
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>4.711.494</b>	<b>5.665.457</b>	<b>20,3%</b>

# DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 24 februarie 2021

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că situațiile financiare interimare neauditate pentru perioada de 12 luni încheiată la 31 decembrie 2020 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor 2Performant Network S.A. și că raportul de management oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut loc în exercițiul financiar 2020 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

**Dorin Boerescu**

Administrator Unic 2Performant Network S.A.





 **PERFORMANT**  
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

