



RAPORT PRELIMINAR

la 31 Decembrie 2025

LIFE IS HARD
MORE LIFE

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania
CIF: RO16336490, J12/1403/2004
Tel: **+40 735 311 564** | Fax: **+40 378 107 275**
Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation



Informațiile financiare care au stat la baza întocmirii prezentului raport sunt în curs de auditare.



Your digital transformation journey starts today!

#More life.

Perioada de raportare	01.01.2025-31.12.2025
Data raportului	26 Februarie 2026
Denumirea societății	Life Is Hard S.A.
Sediul social	Florești, Str. Avram Iancu, nr. 500, Jud. Cluj
Telefon/fax	T: +4-0735-311.564 F: +4-0378-107.275
Cod unic de înregistrare	RO16336490
Nr. Reg. Com.	J12/1403/2004
Capital subscris și vărsat	20.124.603 RON
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	ATS-AeRO
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	40.249.206 de acțiuni la valoare nominală de 0,5 RON
Simbol de tranzacționare	LIH
COD ISIN	ROLIHCACNOR9
Contact	investors@lifeishard.ro

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Florești, jud. Cluj, Romania
CIF: RO16336490, J12/1403/2004
Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275
Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

CUPRINS

I. MESAJUL DIRECTORULUI GENERAL	4
II. SUMARUL EXECUTIV	6
III. EVOLUȚIA BURSIERĂ	8
III. ANALIZA ECONOMICO-FINANCIARĂ	10
3.1. ACTIVITATEA FINANCIARĂ CONSOLIDATĂ ORIENTATIV A LIH group	10
3.2. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A LIFE IS HARD	12
3.2.1. Performanța operațională și financiară a Life Is Hard	12
3.2.2. Poziția financiară și structura bilanțieră a Life Is Hard	18
3.2.3. Indicatorii cheie a Life Is Hard	23
3.3. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A INNOBYTE SOLUTIONS	25
3.3.1. Performanța financiară a Innobyte Solutions	25
3.3.2. Poziția financiară a Innobyte Solutions	27
3.2.3. Indicatorii cheie a Innobyte Solutions	29
3.3. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A PERFORMIA FINANCE	31
3.3.1. Performanța financiară a Performia Finance	31
3.3.2. Poziția financiară a Performia Finance	33
3.2.3. Indicatorii cheie a Performia Finance	34

Disclaimer:

Situațiile financiare anuale individuale, preliminare, prezentate în paginile următoare au fost întocmite în conformitate cu prevederile OMFP nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate. Tratamentele fiscale au fost aplicate în acord cu prevederile Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal.

Situațiile financiare anuale individuale la 31 Decembrie 2025 sunt în curs de auditare, acestea putând suferi modificări. Cifrele financiare prezentate în partea descriptivă a raportului, exprimate în RON, sunt rotunjite la cel mai apropiat număr întreg și pot conduce la mici diferențe de regularizare.

Compania nu are obligația de a întocmi situații financiare consolidate astfel că cifrele prezentate la nivel de grup reprezintă o consolidare orientativă efectuată pentru a le arăta acționarilor noștri rezultatele executării strategiei.

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania

CIF: RO16336490, J12/1403/2004

Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275

Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation



I. MESAJUL DIRECTORULUI GENERAL



Stimați acționari și parteneri,

2025 a fost pentru **Life Is Hard** un an de tensiune în evoluția organizației.

Intern, anul a stat sub semnul presiuni investiționale. Am făcut ajustările necesare în structura operațională și în mixul de venituri, astfel încât să păstrăm compania stabilă și adaptabilă.

Extern, industriile strategice în care activăm (asigurări și telecom) au trecut prin schimbări (consolidări, jucători noi etc) pe care a fost nevoie să le integrăm rapid în structura de business, astfel încât să rămânem competitivi și să valorificăm maximal pârgurile de creștere.

Ambele contexte ne-au afectat profitabilitatea, iar rezultatele **Life Is Hard** pe care le anunțăm pentru 2025 reflectă această etapă: am menținut stabilitatea operațională LIH, dar nu cu nivelul de profit pe care ni l-am propus, respectiv cu o execuție bugetară de numai 79% din veniturile estimate.

În consecință, nu am aprobat execuția unui nou program SOP 2025 raportat la îndeplinirea obiectivelor de business.

Am avut și zone importante de progres, pe care le regăsiți mai puțin în cifrele acestor rezultate preliminare:

- Au avansat atât designul, cât și operaționalizarea unor proiecte din pipeline: am dat startul unor mecanisme de profesionalizare și educație digitală de care va beneficia întreaga forță de vânzări din piața de asigurări din România, nu doar echipele LIH.

Cu ajutorul fondurilor europene, am lansat și operaționalizat **Sales Academy**, prima formă de învățământ non-formal cu diplome recunoscute de către Ministerul Muncii, respectiv Institutul de Studii Financiare, capabilă să furnizeze viitoarea generație de consultanți în asigurări și servicii financiare pentru operatorii din insurance. Prima cohortă de 200 de tineri formați prin Sales Academy a început deja programele de pregătire, iar în următorii 3 ani vom instrui 1.400 de specialiști la nivel național.

- Am încheiat 2025 revizitând și re-evaluând performanța fiecărei orizontale și verticale de business. Ne-am uitat din perspectiva evoluției per ansamblu și a trendurile din industriile în care activăm, dar și prin prisma monetizării și capabilități noastre de scalare.

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania

CIF: RO16336490, J12/1403/2004

Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275

Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation



Aceste demersuri se vor vedea concret în decizii de business și le veți regăsi în Raportul anual 2025 auditat, respectiv în bugetul pentru 2026.

- LIH alocă o nouă consistență focusului către creștere, printr-un rol nou, cheie în structura și viitorul organizației: acela de Chief Growth Officer (CGO), ocupat de George Anghelache.

Cum ne raportăm la creștere în Noua Economie AI, dar și cum arată strategia pe care o planificăm și operaționalizăm în această formulă veți avea ocazia să aflați detaliat la prima întâlnire cu investitorii din 2026, planificată pentru luna Mai, conform calendarului financiar LIH.

Mergând mai departe, către rezultatele întregului grup LIH, acestea reflectă de asemenea o față a realității: începem să monetizăm vizibil energiile din ultimii doi ani. **Innobyte Solutions** a revenit pe un trend stabil de creștere și profitabilitate, iar **Performia Finance** este în evoluție accelerată, confirmând potențialul său de scalare și rolul strategic în cadrul grupului. Ambele companii au încheiat anul 2025 cu creșteri și profit și continuă să urmeze linia de operaționalizare a proiectelor în această direcție.

În 2026, abordarea noastră rămâne pragmatică, iar prioritatea este consolidarea veniturilor recurente și a eficienței operaționale, care să aducă LIH pe profit constant pentru acționari.

Vă mulțumim pentru încrederea acordată în momentele de creștere, dar și în cele de tensiune și recalibrare de business. Nu construim LIH grup ca pe un sistem de rezistență, ci ca pe un sistem de operare în industrii-cheie, testat și adaptat constant, pentru a fi valid în Noua Economie AI.

Cu stimă,

Cătălin Cămis

CEO, LIH Group



II. SUMARUL EXECUTIV

LIH group - viziune și consolidare orientativă

Anul 2025 a reprezentat pentru **LIH Group** o perioadă cu accent pe menținerea stabilității operaționale pentru LIH, respectiv cu creșteri pentru deținerile sale. La nivel **consolidat orientativ**, grupul a înregistrat o majorare a veniturilor, susținută în principal de evoluția pozitivă a **Innobyte Solutions** și de creșterea accelerată a **Performia Finance**. În același timp, **EBITDA consolidată s-a menținut la un nivel apropiat de anul anterior**, iar rezultatul net a fost influențat de pierderea înregistrată la nivelul **Life Is Hard**, reflectând presiunea exercitată de amortizarea unor investiții, respectiv de creșterea costurilor operaționale.

Structura actuală a grupului confirmă o diversificare echilibrată între soluții software proprii, servicii digitale, eCommerce și servicii financiare, iar grupul are perspective concrete de reechilibrare graduală a profitabilității pe termen mediu, după o serie de decizii de recalibrare de business în curs de operaționalizare în 2026.

Life Is Hard//More Life – presiuni și adaptare

În 2025, **Life Is Hard** a trecut printr-o serie de presiuni constante, extern și intern. **Veniturile operaționale au crescut**, însă profitabilitatea a fost afectată de schimbarea structurii veniturilor și de nivelul ridicat al amortizării aferente investițiilor realizate în anii anteriori.

LIH a înregistrat venituri operaționale de 34,6 mil. RON (+13,2%), susținute de creșterea altor venituri operaționale, în special din proiecte europene și inițiative strategice. **Cifra de afaceri a rămas relativ stabilă (26,9 milioane RON)**, reflectând un an de recalibrare a portofoliului și de tranziție între cicluri de produse.

Creșterea cheltuielilor operaționale (+19,2%) și nivelul ridicat al amortizării (4,5 milioane RON) au condus la un rezultat net negativ de -3,1 mil. RON, reflectând caracterul investițional și efectul extinderii operaționale, EBITDA fiind în sumă de 0,5 milioane RON. **Poziția financiară rămâne solidă, cu active totale de 87,9 mil. RON și capitaluri proprii de 44,6 mil. RON, susținând capacitatea companiei de a finanța dezvoltarea viitoare.**

În 2025, linia de R&D a companiei (Intentions) și-a intensificat activitatea, astfel încât să maturizeze proiecte din pipeline și să susțină cele două divizii principale ale companiei – Tomorrow (asigurări) și Engine (ITC). Sales Academy a luat startul operațional, atrăgând fonduri pentru pregătirea următoarei generații de consultați în asigurări, cu capacitatea de a deservi întreaga industrie. Un alt proiect cu impact major în business a ieșit din faza de incubare și este deja în testare de la începutul anului 2026.

Divizia Tomorrow (insurance) – stabilizare și pregătirea relansării

Divizia Tomorrow a generat aproximativ 49% din cifra de afaceri LIH, însă veniturile au scăzut cu circa 20% față de anul anterior, pe fondul ajustărilor anterioare din piața asigurărilor și al procesului de modernizare a aplicațiilor din portofoliu.

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania

CIF: RO16336490, J12/1403/2004

Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275

Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation



Platforma 24Broker a rămas stabilă și în parametrii bugetați, confirmând baza solidă de clienți și potențialul de scalare.

Ca demers complementar, divizia a preluat parțial managementul proiectului Sales Academy, pentru a operaționaliza demersurile de instruire și creștere a competențelor de lucru hibrid (tradițional și digital) a forței de vânzări din industria de insurance, în parteneriat cu brokerii din ecosistem. Demersul susține extinderea distribuției digitale a soluțiilor LIH, cu efecte pozitive la nivelul transformării digitale a întregii industrii.

Divizia Engine – creștere și repoziționare

Divizia Engine a **generat venituri de 13,6 mil. RON (+42%)**, susținute de extinderea proiectelor de digitalizare IT&C pentru IMM-uri și sectorul public și de maturizarea unor produse precum SmartTerritory. Segmentul telecom a continuat să fie afectat de schimbările din piață, însă creșterea IT&C a compensat parțial această contracție.

Evoluția diviziei este strâns corelată cu dezvoltarea ecosistemului educațional construit prin programul dedicat **Work is Cool** din cadrul **Sales Academy**, orientat spre dezvoltarea competențelor în vânzări tech și consultanță digitală a forței comerciale proprii. Scopul demersului este creșterea capacității de scalare a portofoliului de soluții IT&C ale LIH, pentru extinderea proiectelor de digitalizare pentru IMM-uri și sectorul public.

Divizia Intention – construcția ecosistemului Sales Academy

În 2025, această divizie a susținut operaționalizarea proiectului Sales Academy, construind structura și asigurând finanțarea necesară pentru derularea formării a 1400 de tineri profesioniști în vânzări, capabili să sporească capacitatea de scalare de portofolii a tuturor jucătorilor din industria de asigurări și ITC. Inițiativa urmărește dezvoltarea competențelor interne de vânzări tech și formarea unei noi generații de agenți de vânzări în parteneriat cu brokerii, cu efect direct asupra creșterii producției și distribuției digitale a soluțiilor LIH.

Aceste proiecte au generat venituri operaționale și prefinanțări relevante și reprezintă un pilon strategic pentru scalarea viitoare a diviziilor Tomorrow și Engine.

Innobyte Solutions - redresare și stabilizare

În anul 2025, **Innobyte Solutions** a înregistrat o cifră de afaceri de **15,18 mil. RON (+8%)** și un profit net de **1,45 mil. RON (+14%)**, confirmând maturitatea modelului operațional și a strategiei demarate în anul 2022. Creșterea veniturilor a fost susținută de consolidarea portofoliului de clienți și extinderea către verticale noi, beneficiind totodată de dinamica pozitivă a segmentului eCommerce din ultimul trimestru al anului.

Deși cheltuielile cu personalul au crescut pentru a susține și dezvolta, atât profesional, cât și personal, echipa de specialiști aflată în continuă creștere, optimizarea altor categorii de costuri și eficiența comercială generată prin acțiunile de marketing au permis menținerea marjelor și îmbunătățirea profitabilității. **Poziția financiară a companiei s-a consolidat prin majorarea**

capitalurilor proprii și eliminarea datoriilor pe termen lung, reconfirmând statutul Innobyte Solutions de activ stabil și performant în ecosistemul LIFE IS HARD.

Performia Finance - eficiență și creștere

Performia Finance a avut cea mai rapidă evoluție din cadrul grupului, cu o creștere de peste 34% a veniturilor și peste 60% a profitului net. Rezultatele reflectă maturizarea modelului de business, extinderea portofoliului de clienți și eficiența măsurilor de optimizare implementate.

Creșterea veniturilor a depășit ritmul de creștere al costurilor, conducând la îmbunătățirea marjelor operaționale și nete și la consolidarea EBITDA și a profitului operațional. Poziția financiară s-a întărit prin creșterea activelor și a lichidităților, menținând o structură echilibrată între capitaluri proprii și datorii. **Performia Finance se conturează astfel ca un pilon de creștere și profitabilitate în cadrul grupului, cu potențial solid de scalare pe termen mediu.**

III. EVOLUȚIA BURSIERĂ

Life Is Hard // More Life (LIH) este o companie românească de tehnologie, listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București (BVB) din 2015, fiind prima companie de software autohtonă care a făcut acest pas. Începând cu 2021, LIH este inclusă în indicele BET AeRO.

Acțiunile LIH se tranzacționează la BVB segment ATS, AeRo, sub simbol LIH. La final de an, **compania are o capitalizare de 27,6 mil RON și un număr de 1.280 de acționari, persoane fizice și juridice.** Structura acționariatului LIH, conform ultimelor informații furnizate de Depozitarul Central (31.12.2025), este următoarea:

Denumire deținător	Număr dețineri	Procent (%)
Pers. Fizice	16.331.758	40,5767%
ACTIVE POWER SOLUTIONS SRL	11.139.479	27,6762%
CHIS IOAN-CĂTĂLIN	10.971.110	27,2579%
Pers. Juridice	1.806.859	4,4892%
Total	40.249.206	100.000%

În cadrul evaluării VEKTOR realizate de ARIR (Asociația pentru Relații cu Investitorii la Bursă din România), Life Is Hard (LIH) a obținut un scor de 7,5 din 10, peste media indicelui BETAeRO (5). Rezultatul confirmă nivelul solid de transparență în comunicarea cu investitorii, confirmând preocuparea companiei pentru creșterea standardelor de guvernanță corporativă.

De la începutul anului și până la finalul lui 2025, prețul mediu ponderat al acțiunilor LIH a fost de 0,8090 RON, înregistrându-se un volum total tranzacționat de 2.717.771 acțiuni. Pe parcursul perioadei analizate, acțiunile LIH au consemnat un minim de 0,66 RON (22 decembrie 2025) și un maxim de 1,265 RON (23 ianuarie 2025).

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania
CIF: RO16336490, J12/1403/2004
Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275
Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

În cursul anului 2025, piața de capital din România, a traversat o etapă de consolidare și maturizare, caracterizată prin performanțe istorice ale indicilor bursieri, creșterea semnificativă a bazei de investitori și diversificarea instrumentelor financiare disponibile, pe fondul unui context macroeconomic încă volatil, dar care a confirmat rolul tot mai relevant al pieței locale în finanțarea companiilor și în atragerea capitalului.

În aceeași perioadă, acțiunile Life Is Hard au înregistrat un volum mediu zilnic tranzacționat de 10.256 acțiuni, semnificativ mai mic față de nivelul anului 2024, evoluție determinată în principal de absența market makerului, care anterior asigura lichiditate și stabilitate în piață. Deși numărul investitorilor activi s-a diminuat cu 9%, această evoluție reflectă mai degrabă o abordare precaută a pieței, decât o reducere a interesului față de companie.

Graficul de mai jos prezintă evoluția acțiunilor companiei în anul 2025:



Alte evenimente importante pentru acționari:

- 1) Investiția de către LIH într-o altă societate la o valoare estimată a investiției de 250.000 EURO. Astfel, [în data de 20 mai 2025 Consiliul de Administrație a aprobat acordarea unui împrumut convertibil în părți sociale, în valoare totală de 250.000 euro, în favoarea Societății REPSMATE SOFTWARE S.R.L.](#)
- 2) [Finalizarea programului de răscumpărare de acțiuni proprii aprobat în AGEA din 01.11.2023, în urma căruia au fost achiziționate 1.350.448 de acțiuni în valoare totală de 2.706.384,55 RON.](#)
- 3) [Cesionarea a 5% din părțile sociale deținute de către Life is Hard S.A. la Societatea Performia Finance SRL către Koza Andrei-Mihai. Cesiunea s-a efectuat la prețul de 126.409 RON.](#)

- 4) Atragerea de surse de finanțare nerambursabile din fonduri europene. Astfel, au fost semnate cinci contracte de finanțare europeană. Valoarea totală a celor cinci proiecte este de peste 5 milioane EUR, iar perioada de implementare este de 36 luni. Proiectele vor fi derulate de către LIFE IS HARD, în calitate sa de lider, în parteneriat cu Know Concept SRL (2 proiecte) și Smart Training SRL (3 proiecte). Finanțarea nerambursabilă acordată este echivalentă cu 95% din valoarea totală eligibilă aprobată.
- 5) Alocarea a 58.286 de acțiuni, care au fost oferite cu titlu gratuit către angajații Societății și a companiilor în care Societatea are dețineri, cu titlu de bonificație, în vederea cointeresării și fidelizării acestora, reprezentând tranșa 2 din acțiunile cuvenite aferente derulării SOP2023.

III. ANALIZA ECONOMICO-FINANCIARĂ

3.1. ACTIVITATEA FINANCIARĂ CONSOLIDATĂ ORIENTATIV A LIH group

LIH group cuprinde următoarele companii:

- Life Is Hard//More Life (100%) - "compania mamă"
- Innobyte Solutions (100%) - compania de eCommerce
- Performia Finance (35%) - compania de contabilitate
- Barandi Solutions (56,86%) - compania de outsourcing
- LIH Ventures (100%) - brațul de investiții

Conform procentului deținut, s-a procedat la o consolidare orientativă a performanței financiare a companiilor LIH group. Scopul este de a prezenta orientativ realizările ecosistemului LIH group la nivelul anului 2025 comparativ cu aceeași perioadă a anului 2024.

Consolidarea orientativă a rezultatelor a presupus eliminarea tranzacțiilor derulate între acestea și respectiv preluarea rezultatelor individuale conform procentului de deținere a LIH. Redăm în continuare centralizarea rezultatelor consolidate orientativ înregistrate la finalul perioadei de raportare:

Denumire indicator	31 Dec. 2024	31 Dec. 2025	Evolutie(+/-)(lei)	Evolutie(+/-) (%)
Cifra de afaceri	41.375.034	43.815.958	2.440.925	5,90
Venituri din exploatare	45.542.635	51.492.017	5.949.383	13,06
Cheltuieli din exploatare	45.291.875	53.157.328	7.865.453	17,37
EBITDA	3.321.089	2.955.852	(365.237)	(11,00)
REZULTAT DIN EXPLOATARE	250.760	(1.665.310)	(1.916.070)	(764,11)
Venituri financiare	1.310.683	762.877	(547.806)	(41,80)
Cheltuieli financiare	1.330.349	1.627.489	297.140	22,34
REZULTAT FINANCIAR	(19.667)	(864.612)	(844.945)	4.296,34
Venituri Totale	46.853.317	52.254.894	5.401.577	11,53
Cheltuieli Totale	46.622.224	54.784.817	8.162.593	17,51
REZULTAT BRUT	231.093	(2.529.922)	(2.761.016)	(1.194,76)
Impozit	313.652	309.926	(3.726)	(1,19)
REZULTAT NET	(82.559)	(2.839.849)	(2.757.290)	3.339,79

Informațiile financiare care au stat la baza întocmirii prezentului raport sunt în curs de auditare.



43,8 mil RON

CIFRA DE AFACERI



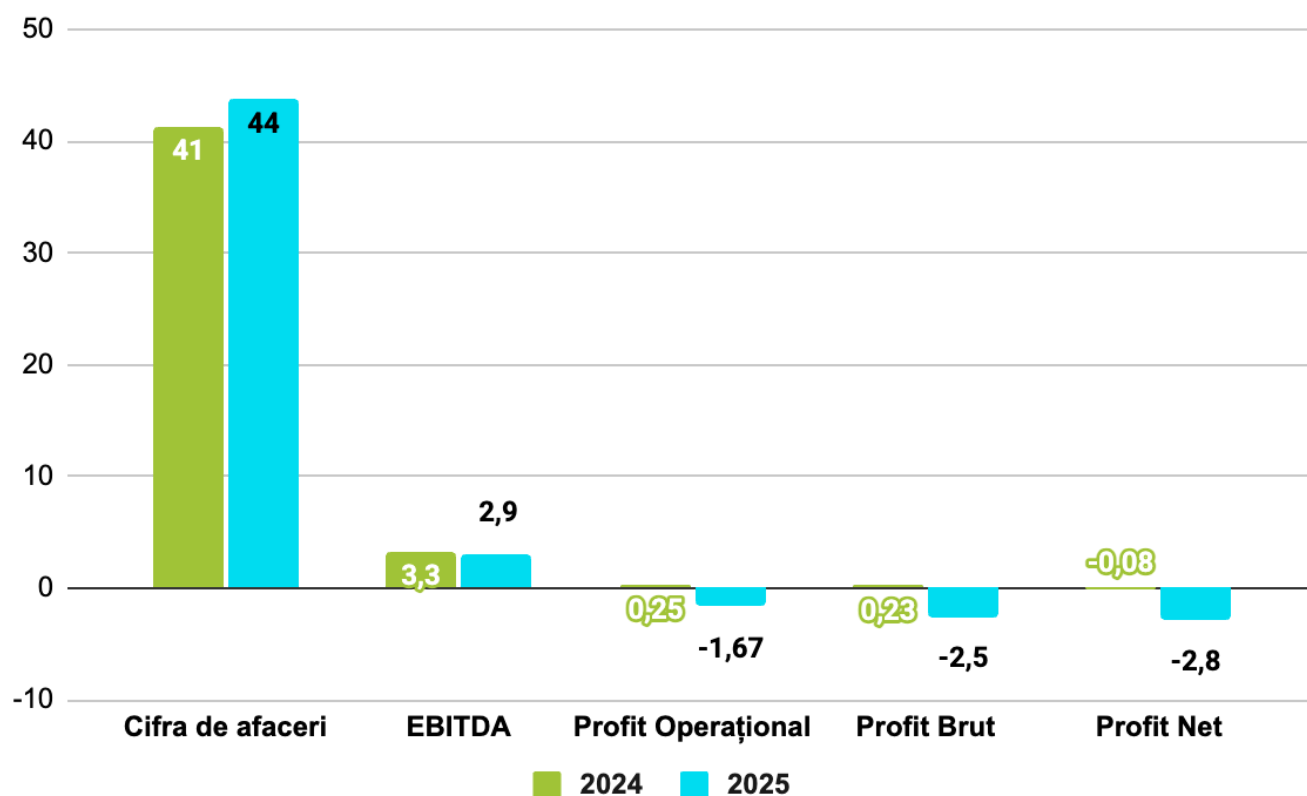
2,9 mil RON

EBITDA



-2,8 mil RON

PROFIT NET



LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania

CIF: RO16336490, J12/1403/2004

Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275

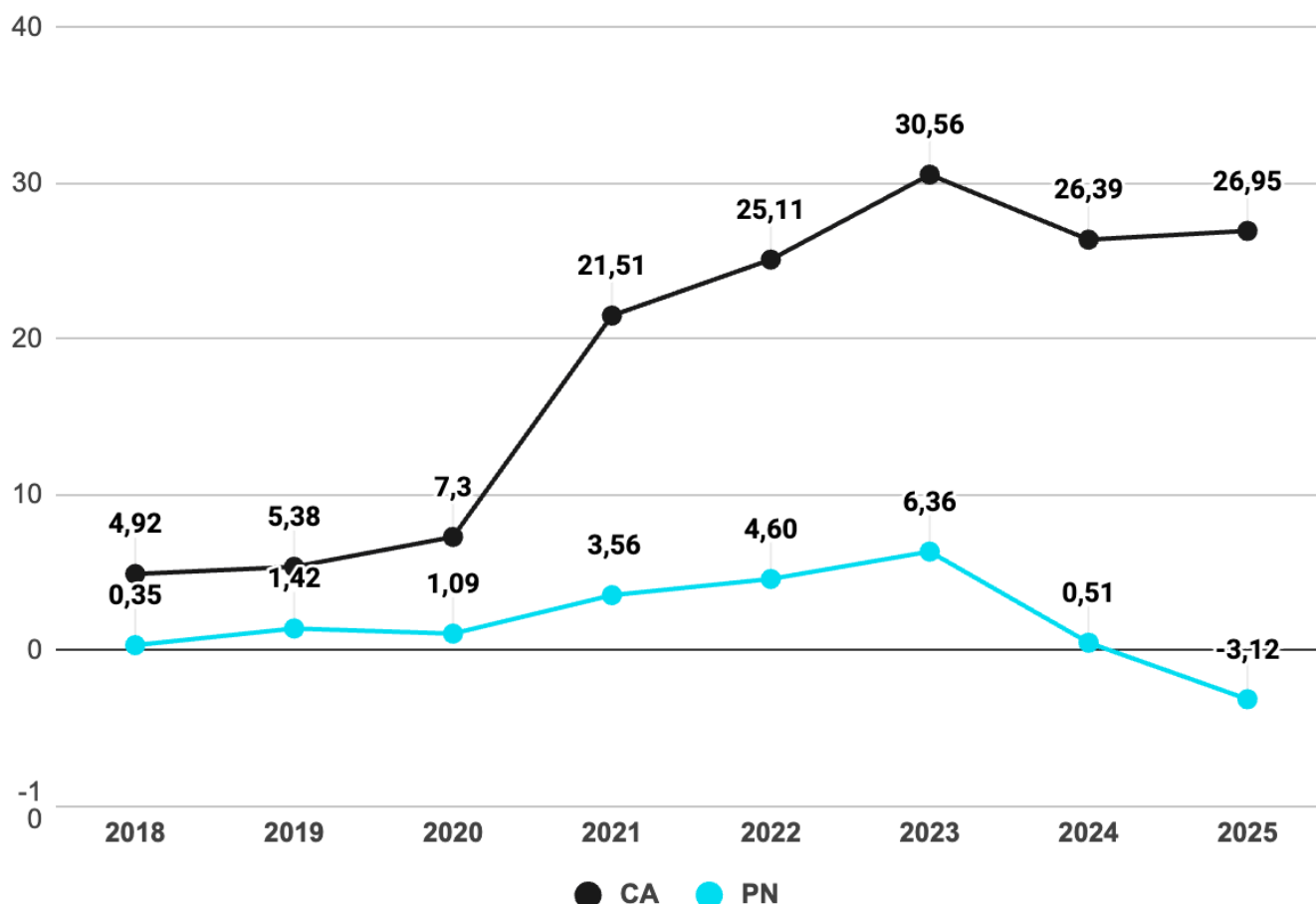
Email: office@lifeishard.ro Website: www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation



3.2. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A LIFE IS HARD

3.2.1. Performanța operațională și financiară a Life Is Hard



Indicatori ai performanței financiare (sume în RON)	31 Dec 2024	31 Dec 2025	Evoluție (+/-) (RON)	Evoluție (+/-) (%)
Venituri operaționale	30.527.599	34.567.942	4.040.343	13,24
Cifra de afaceri netă	26.385.838	26.950.242	564.404	2,14
Alte venituri operaționale	4.141.761	7.617.700	3.475.939	83,92
Cheltuieli operaționale	32.308.315	38.517.679	6.209.364	19,22
Cheltuieli materiale	426.240	273.896	(152.345)	(35,74)
Cheltuieli cu mărfurile	1.949.627	5.402.500	3.452.873	177,10
Cheltuieli cu utilitățile	127.103	101.710	(25.393)	(19,98)
Cheltuieli cu personalul	16.627.686	16.181.895	(445.791)	(2,68)
Cheltuieli cu amortizarea	3.639.053	4.539.310	900.257	24,74
Cheltuieli cu provizioanele	(753.243)	(89.015)	664.228	(88,18)
Alte cheltuieli operaționale	10.291.848	12.107.383	1.815.536	17,64
EBITDA	1.105.094,33	500.557,03	(604.537)	(54,70)
Profit operațional	(1.780.716)	(3.949.737,46)	(2.169.021,44)	121,81

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania

CIF: RO16336490, J12/1403/2004

Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275

Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation



CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001 - ISO 14001

Informațiile financiare care au stat la baza întocmirii prezentului raport sunt în curs de auditate.

Venituri financiare	3.588.388	2.430.293	(1.158.095)	(32,27)
Cheltuieli financiare	1.299.921	1.597.210	297.289	22,87
Rezultat financiar	2.288.467	833.083	(1.455.384)	(63,60)
Venituri totale	34.115.987	36.998.235	2.882.248	8,45
Cheltuieli totale	33.608.236	40.114.889	6.506.653	19,36
Profit brut	507.751	(3.116.654)	(3.624.405)	(713,82)
Impozit pe profit	-	-	-	-!
PROFIT NET	507.751	(3.116.654)	(3.624.405)	(713,82)

În anul 2025, Life is Hard (LIH) a operat într-un context caracterizat de recalibrarea unor linii de business și de continuarea unui efort investițional susținut în produse proprii, infrastructură digitală și inițiative strategice. Activitatea s-a concentrat pe două direcții principale de dezvoltare – **digitalizarea IT&C pentru mediul de afaceri și sectorul public (divizia Engine)** și **transformarea digitală a industriei de asigurări (divizia Tomorrow)** – completate de extinderea ecosistemului educațional și comercial Sales Academy (proiect incubat prin divizia Intentions).

Din perspectiva **performanței financiare**, compania a înregistrat o **creștere moderată a veniturilor**, dar o presiune vizibilă asupra profitabilității, determinată de modificarea mixului de venituri, creșterea costurilor asociate livrărilor IT&C, nivelul ridicat al amortizării aferente investițiilor din anii anteriori și diminuarea contribuției rezultatului financiar.

Veniturile operaționale au crescut cu **13,2%**, până la **34,6 mil. RON**, în timp ce **cifra de afaceri netă s-a situat la 26,95 mil. RON**, în creștere cu 2,14% față de anul precedent. Diferența de dinamică între veniturile operaționale și cifra de afaceri este explicată de **creșterea semnificativă a altor venituri operaționale (+83,9%)**, provenite în principal din proiecte cu finanțare europeană, inițiative din ecosistemul companiei și recunoașteri asociate investițiilor realizate. Această evoluție indică o diversificare a surselor de venit și o creștere a ponderii veniturilor non-recurente în structura totală.

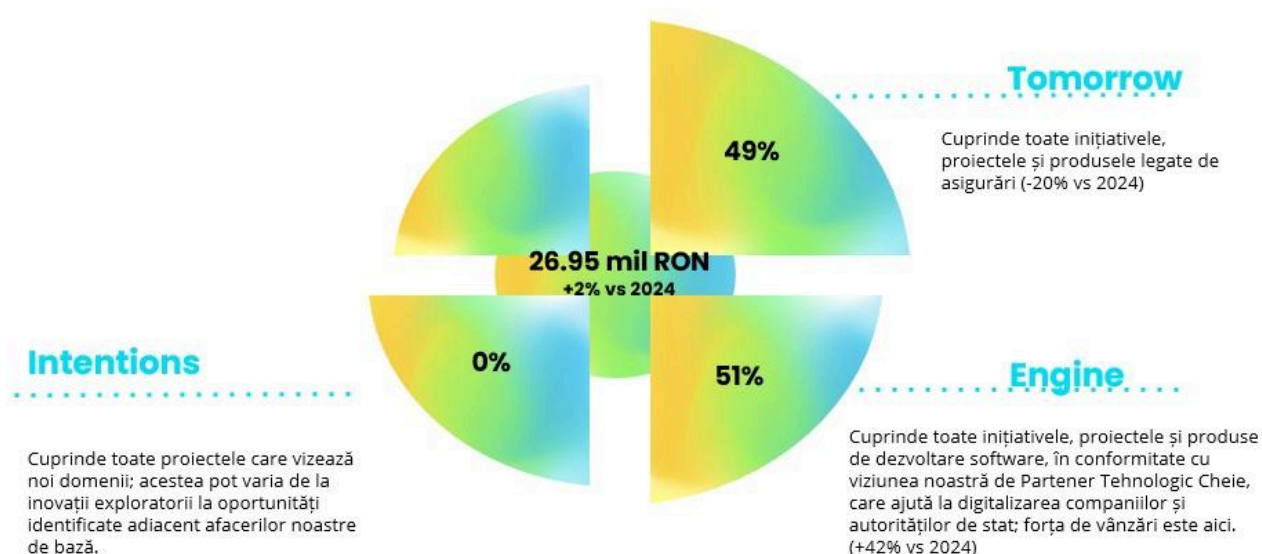
Evoluția **cifrei de afaceri**, care a înregistrat o **execuție bugetară de 79% din nivelul setat pentru final de an**, a fost susținută în principal de avansul solid al segmentului **IT&C**, care a compensat scăderea temporară din alte zone. Această performanță confirmă **maturizarea portofoliului de contracte și agilitatea LIH** în alinierea ofertei sale la cerințele în schimbare ale pieței.

Structura veniturilor confirmă echilibrul între cele două motoare operaționale ale companiei, dar cu evoluții diferite, respectiv: segmentul **Tomorrow (insurance)** a generat 49% din cifra de afaceri, iar divizia **Engine (digitalizare IT&C, Telco, BSS)** a contribuit tot cu 51%.

Divizia Tomorrow a generat venituri de **13,13 mil. RON**, în scădere cu 20% față de anul 2024, pe fondul ajustărilor din piața asigurărilor și al proceselor de consolidare a portofoliului de produse. Principala linie, **platforma 24Broker**, a rămas în parametrii bugetați, confirmând stabilitatea bazei de clienți și potențialul de scalare, însă segmentul per ansamblu a fost influențat de încetinirea temporară a unor proiecte și de procesul de integrare și modernizare a aplicațiilor. **24Insurer (24MGA)** a raportat venituri de **0,98 mil. RON** (execuție de 72% din

sumele bugetate pentru final de an).

Divizia Engine, care include soluții IT&C, telecom și BSS, a generat **13,6 mil. RON**, în creștere cu **42% față de finalul anului 2024**, susținute de creșterea accelerată a segmentului IT&C și de maturizarea soluției **SmartTerritory**, cu venituri de **1,28 mil. RON**. Segmentul telecom a continuat să fie afectat de condițiile de piață și de schimbările de operator din perioada anterioară, înregistrând o contracție semnificativă (-45%) și influențând negativ performanța globală a diviziei Engine.



Structura veniturilor operaționale ale **Life Is Hard (LIH)** în 2025 reflectă atât contribuția activității comerciale de bază, cât și o pondere tot mai relevantă a veniturilor non-recurente și a celor generate de inițiativele strategice și proiectele cu finanțare europeană. În acest context, compania a înregistrat **alte venituri operaționale în valoare de 7,6 milioane RON** (+83,92% față de 2024), provenite în principal din **investițiile în divizia Tomorrow (3,14 milioane RON)**, **programul Sales Academy (3,5 milioane RON, incluzând 110 mii RON aferenți aplicației achiziționate prin grant european)** și **proiectul 24Broker UE (0,74 milioane RON)** – finalizat în 2023, dar cu recunoaștere parțială în exercițiul curent. Acestea au fost completate de **cedări de active (0,17 milioane RON)** și **alte surse (0,21 milioane RON)**.

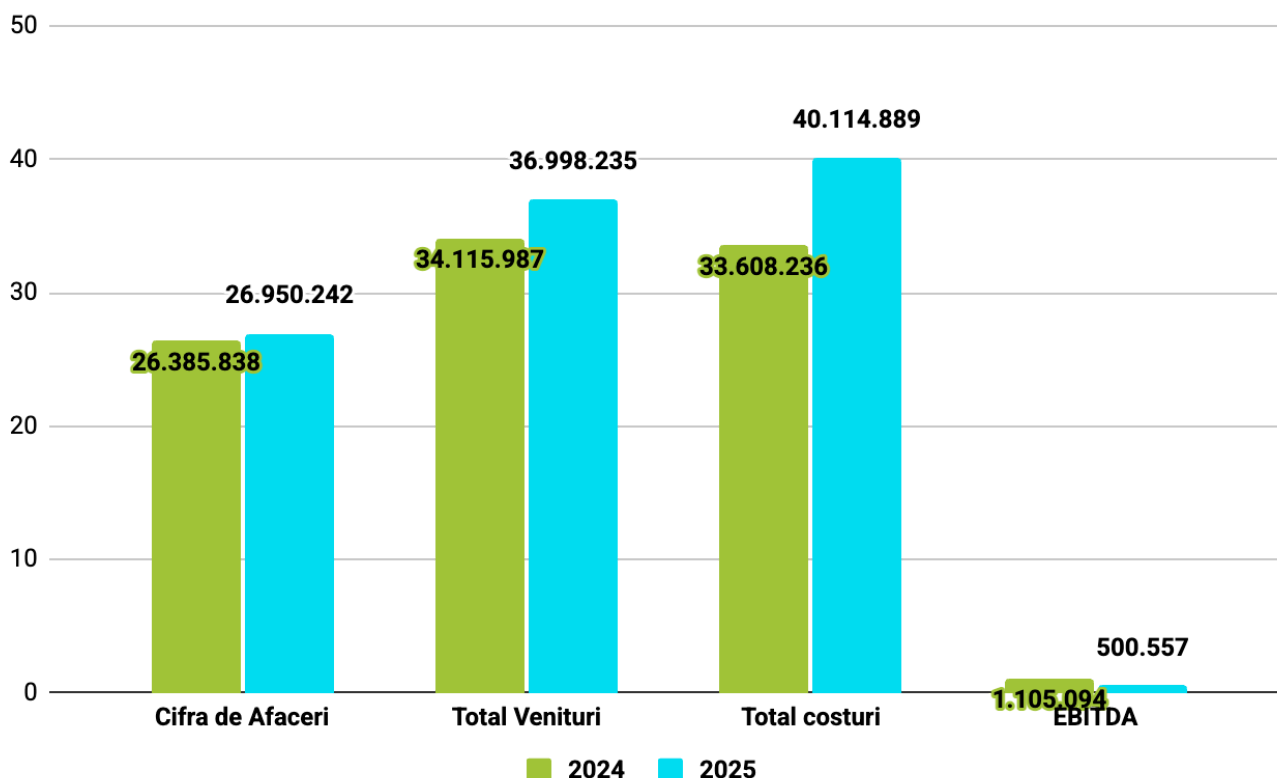
Investițiile în dezvoltarea aplicațiilor proprii totalizează **3,1 milioane RON**, ușor peste bugetul anual, utilizat cu prioritate pentru platformele **24Broker**, **24Consultant** și **Core APIs**, în vederea consolidării portofoliului digital și a creșterii scalabilității produselor.

Pe componenta strategică, **divizia Intentions** a avansat semnificativ în extinderea

ecosistemului **Sales Academy**, dedicat formării unei noi generații de profesioniști în vânzări tech și insurance. Proiectul-pilot „**Work is Cool**”, finanțat din fonduri europene, a generat **venituri de 1,9 milioane RON** și **încasări de 1,12 milioane RON**, contribuind pozitiv la cash-flow-ul operațional. În continuarea acestuia, au fost semnate **cinci proiecte regionale „Tineri NEETs”**, care vizează formarea a peste **1.400 de tineri până în 2028** și au generat până la finalul anului **venituri de 1,44 milioane RON**, cu impact favorabil asupra lichidității prin prefinanțările încasate (peste 1 milion RON).

Prin aceste inițiative, LIH consolidează strategia de construire a unui ecosistem integrat în jurul produselor proprii și al liniei **Tomorrow**, reafirmând angajamentul companiei față de **digitalizarea industriei de asigurări, dezvoltarea resursei umane și accelerarea transformării digitale** în mediul privat și administrativ din România. În același timp, explorarea unor linii complementare precum **Doxtar, Peditel și DPO as a Service** reflectă o abordare proactivă în diversificarea portofoliului și în creșterea sustenabilității modelului de business.

Proiectele finanțate european au avut o contribuție semnificativă la veniturile non-recurente, atât **direct** (prin *Work is Cool* și *Tineri NEETs*), cât și **indirect** (prin recunoașterile asociate proiectului *24Broker UE*), susținând stabilitatea cash-flow-ului și scalabilitatea pe termen mediu a companiei.



În anul 2025, **cheltuielile operaționale ale Life is Hard (LIH)** au crescut cu 19,22%, până la 38,5 milioane RON. Această evoluție reflectă în principal schimbarea structurii activității și caracterul investițional al exercițiului, mai degrabă decât o deteriorare a disciplinei financiare. Majorarea costurilor este corelată cu re poziționarea companiei către segmente cu potențial de creștere și cu integrarea unor proiecte strategice ale căror beneficii se vor materializa gradual.

Principalul factor de creștere a fost reprezentat de **cheltuielile cu mărfurile**, care au avansat cu 177,1%, până la 5,4 milioane RON, în corelație directă cu extinderea livrărilor IT&C către IMM-uri și instituții publice. Această categorie de cost este specifică proiectelor de digitalizare cu componentă hardware și soluții integrate și reflectă creșterea volumului de proiecte derulate în cadrul diviziei Engine.

În paralel, **cheltuielile cu amortizarea** au crescut cu 24,7%, reflectând investițiile consistente realizate în ultimii ani în dezvoltarea de software, platforme digitale și infrastructură internă. Acest nivel ridicat al amortizării este specific companiilor de tehnologie aflate într-un ciclu investițional și are un impact contabil imediat asupra profitabilității, fără a afecta însă fluxurile de numerar operaționale.

Alte cheltuieli operaționale, care reprezintă o pondere semnificativă în totalul costurilor, au înregistrat o creștere de 17,64%, ajungând la 12,1 milioane RON. Evoluția este explicată în principal de extinderea activităților suport și de costurile asociate inițiativelor strategice, inclusiv implementarea celor cinci proiecte europene din cadrul Sales Academy. Aceste proiecte, cu o valoare cumulată de aproximativ 5 milioane EUR, au implicat cheltuieli pregătitoare și operaționale specifice fazei de implementare, reflectând o strategie anticipativă orientată spre generarea de venituri și competențe pe termen mediu.

În același timp, compania a menținut un control strict asupra costurilor structurale. **Cheltuielile cu personalul** au scăzut ușor (-2,68%), până la 16,2 milioane RON, ca efect al optimizării structurii organizaționale și al digitalizării proceselor interne, în timp ce **cheltuielile cu materialele** și **utilitățile** s-au redus semnificativ, confirmând măsurile de eficientizare implementate. Totodată, provizioanele s-au diminuat cu 88,18%, evoluție determinată în principal de reluarea și regularizarea provizioanelor pentru concedii neefectuate, fără a semnală modificări relevante în profilul de risc operațional al companiei.

În ansamblu, creșterea costurilor operaționale peste ritmul veniturilor reflectă un an de tranziție și investiții, marcat de schimbarea mixului de activități, integrarea proiectelor strategice și consolidarea portofoliului de produse și servicii. Structura actuală a cheltuielilor indică o orientare deliberată către dezvoltare și scalare, cu impact temporar asupra profitabilității, dar cu potențial de îmbunătățire a marjelor și a calității veniturilor pe termen mediu și lung.

La nivelul profitabilității operaționale, compania a înregistrat o **EBITDA pozitivă de 0,50 milioane RON**, însă în scădere față de anul anterior, pe fondul creșterii costurilor operaționale și al modificării mixului de venituri către segmente cu marje inițial mai reduse. **Rezultatul**

operațional s-a situat la -3,95 milioane RON, fiind influențat în principal de nivelul ridicat al amortizării și de contracția segmentului telecom, care a afectat eficiența globală a activității.

Rezultatul financiar a rămas pozitiv, la 0,83 milioane RON, însă sub nivelul înregistrat în 2024, ca urmare a diminuării veniturilor financiare și a creșterii costurilor de finanțare. Acesta provine în principal din **dividendele încasate de la societățile deținute și reflectă randamentele generate de portofoliul investițional, precum și valoarea strategică a participațiilor din ecosistemul LIH**. Contribuția pozitivă a acestei componente a atenuat presiunile exercitate de creșterea costurilor operaționale și a contribuit la menținerea unui echilibru financiar general. În absența veniturilor din dividende, pierderea contabilă ar fi fost mai accentuată, ceea ce evidențiază rolul unei administrări active și eficiente a investițiilor de portofoliu.

În aceste condiții, **rezultatul net al exercițiului s-a situat la -3,12 mil. RON, reflectând caracterul investițional al anului 2025 și eforturile de consolidare a platformelor digitale, a portofoliului de produse și a ecosistemului operațional.**

În concluzie, **rezultatele financiare ale LIH la finalul anului 2025** reflectă un an de tranziție, caracterizat de presiuni asupra profitabilității pe termen scurt și de eforturi susținute de consolidare operațională și financiară. Deși **EBITDA** s-a menținut în teritoriu pozitiv, rezultatul net a fost influențat de nivelul ridicat al amortizării, de schimbarea structurii veniturilor și de contextul investițional, elemente care vor continua să se resimtă și în perioada următoare.

În acest context, **prioritatea companiei rămâne stabilizarea performanței operaționale, consolidarea veniturilor recurente și menținerea unei discipline financiare prudente, astfel încât LIH să își păstreze echilibrul financiar și capacitatea de a valorifica oportunitățile de creștere pe termen mediu.**

3.2.2. Poziția financiară și structura bilanțieră a Life Is Hard

Indicatori ai poziției financiare (Sume în RON)					
	01 Ianuarie 2025	Pondere în total (%)	31 Dec 2025	Pondere în total (%)	Variație (+/-) (%)
Active imobilizate	48.564.901	60,02	49.522.522	56,29	1,97
Active necorporale	30.569.657	37,78	30.048.083	34,15	(1,71)
Active corporale	3.143.712	3,88	3.060.408	3,48	(2,65)
Active financiare	14.851.532	18,35	16.414.032	18,66	10,52
Active curente	31.422.881	38,83	38.030.217	43,23	21,03
Stocuri	298.257	0,37	366.147	0,42	22,76
Creanțe	15.079.237	18,63	28.475.378	32,37	88,84
Casa și conturi la banci	16.045.387	19,83	9.188.699	10,44	(42,73)
Cheltuieli în avans	932.789	1,15	423.775	0,48	(54,57)
TOTAL ACTIVE	80.920.572	100,00	87.976.514	100,00	8,72
Datorii curente	2.493.859	3,08	5.313.994	6,04	113,08
Datorii comerciale	1.015.869	1,26	1.922.620	2,19	89,26
Datorii cu personalul	1.161.516	1,44	1.338.560	1,52	15,24
Datorii fiscale	279.164	0,34	325.365	0,37	16,55

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania

CIF: RO16336490, J12/1403/2004

Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275

Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

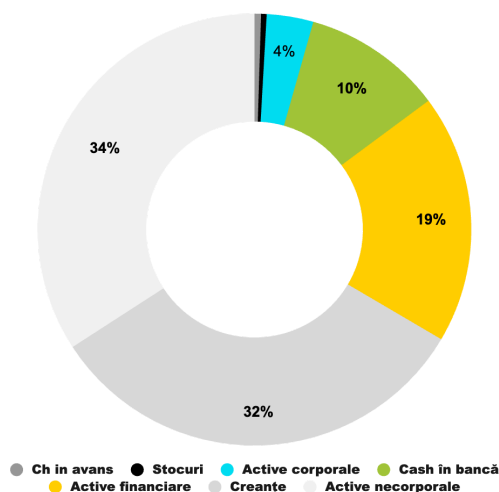
Member of CISQ Federation



Informațiile financiare care au stat la baza întocmirii prezentului raport sunt în curs de auditate.

Credite bancare	-	-	1.073.359	1,22	n/a
Alte datorii	37.311	0,05	654.090	0,74	1.653,07
Provizioane	677.565	0,84	588.550	0,67	(13,14)
Venituri în avans	14.057.271	17,37	26.078.923	29,64	85,52
Datorii noncurente	16.023.760	19,80	11.428.010	12,99	(28,68)
Capitaluri proprii	47.668.116	58,91	44.567.037	50,66	(6,51)
Capital social	20.124.603	24,87	20.124.603	22,87	n/a
Alte elemente de capitaluri	208.094	0,26	640.172	0,73	207,64
Prime de capital	26.905.101	33,25	26.905.101	30,58	n/a
Rezerve	1.676.534	2,07	1.676.534	1,91	n/a
Acțiuni proprii	(2.352.533)	(2,91)	(2.408.425)	-2,74	2,38
Rezultat reportat	623.954	0,77	745.706	0,85	19,51
Rezultatul exercitiului	507.750	0,63	(3.116.654)	-3,54	(713,82)
Repartizarea profitului	(25.387)	(0,03)	-	0,00	(100,00)
TOTAL PASIVE	80.920.572	100,00	87.976.514	100,00	8,72

La 31 decembrie 2025, **poziția financiară a Life is Hard (LIH) reflectă un an caracterizat de investiții susținute, extinderea proiectelor cu finanțare europeană și consolidarea portofoliului de active strategice.** Activele totale au atins 87,98 milioane RON, în creștere cu 8,72% față de anul anterior, evoluție determinată în principal de majorarea activelor curente și de menținerea unui nivel ridicat al investițiilor în active necorporale și financiare.



Structura activelor evidențiază **profilul tehnologic al companiei și orientarea sa către dezvoltarea de proprietate intelectuală și soluții digitale scalabile.** Activele imobilizate au rămas relativ stabile, la **49,95 milioane RON**, reprezentând aproximativ **57%** din total active, și sunt dominate de **activele necorporale**, care însumează **30,05 milioane RON** (aprox. 34% din total active).

Activele necorporale includ în principal **investițiile în platformele proprii – 24Broker, 24Consultant și Core APIs** – precum și fondul comercial pozitiv în valoare de **15,97 milioane RON** rezultat al achiziției liniei de business din telecomunicații integrată în divizia **Engine**. În

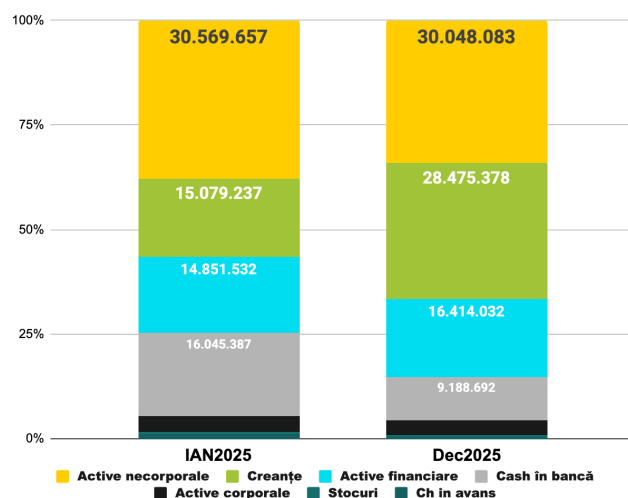
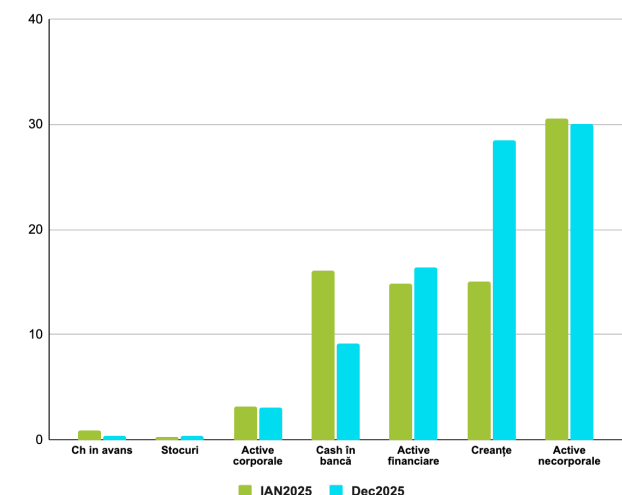
cursul anului 2025, compania a continuat investițiile în dezvoltarea aplicațiilor software și a platformelor digitale, direcționând aproximativ **3,1 milioane RON** către aceste active. **Aceste investiții consolidează poziționarea LIH ca furnizor de soluții digitale cu grad ridicat de scalabilitate și susțin generarea de venituri recurente pe termen mediu.** Portofoliul de active intangibile este completat de investiții în **infrastructura digitală internă** – inclusiv sistemul ERP *Business Central (Navision)* – și de platforma educațională *Work is Cool*,

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Florești, jud. Cluj, Romania
CIF: RO16336490, J12/1403/2004
Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275
Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

achiziționată în cadrul proiectului european cu același nume, parte a ecosistemului **Sales Academy**.

Activele corporale au rămas la un nivel stabil și au o pondere redusă în totalul bilanțului, în concordanță cu modelul de business orientat preponderent către tehnologie și servicii digitale. Acestea includ clădiri, echipamente IT, mobilier și flotă auto necesare desfășurării activităților curente.



Activele financiare au crescut cu **10,52%**, ajungând la **16,41 milioane RON** și reprezentând aproximativ 18% din total active. Creșterea este rezultatul **consolidării participațiilor în entități strategice din ecosistemul grupului** și al conversiei unor împrumuturi în capital social. Cea mai importantă componentă o reprezintă participația în **Innobyte Solutions** (13,4 milioane RON), majorată prin conversia unui împrumut acordat anterior. Portofoliul investițional mai include participarea în vehiculul de investiții **LIH Ventures** (2,5 milioane RON), deținerea de 35% în **Performia Finance** și participația în **Barandi Solutions**. Această dinamică reflectă **politica activă de administrare a portofoliului investițional**, orientată spre implicare directă în guvernarea entităților afiliate și stimularea performanței lor.

Activele curente au crescut cu **21,03%**, până la 38,03 milioane RON, reprezentând aproximativ 43% din total active. Principala componentă a acestei creșteri o constituie majorarea **creanțelor**, care au avansat cu **88,84%**, ajungând la **28,47 milioane RON**. Din totalul creanțelor, aproximativ **80%** reprezintă „alte creanțe”, asociate în principal proiectelor cu finanțare europeană și altor elemente din ecosistemul investițional, iar circa **20% sunt creanțe comerciale (5,56 milioane RON)**.

Creșterea semnificativă a altor creanțe este corelată cu recunoașterea celor cinci noi proiecte europene semnate în T2 2025, cu o valoare cumulată de peste 5 milioane EUR și o finanțare nerambursabilă de 95%, derulate sub umbrela strategică Sales Academy. Aceste proiecte vizează formarea a peste 1.400 de tineri, dintre care peste 500 din grupuri vulnerabile, confirmând angajamentul LIH față de incluziune digitală și sustenabilitate socială.

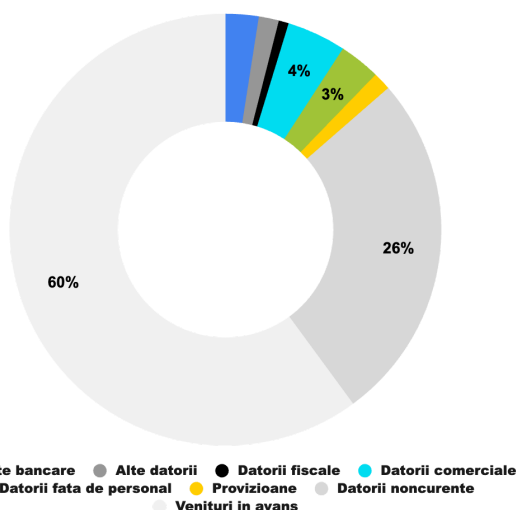
Componenta de „alte creanțe” reflectă strategia activă de atragere și valorificare a finanțărilor

nerambursabile și include: Grantul aferent proiectului european *Work is Cool* – 3,56 milioane RON; Granturi în valoare cumulată de 16,09 milioane RON aferente celor cinci proiecte *EduFin Academy*, implementate în regiunile Nord-Est, Sud-Muntenia, București-Ilfov, Nord-Vest și Centru, cu scopul dezvoltării competențelor profesionale în domeniul vânzărilor și brokerajului – parte integrantă a ecosistemului Sales Academy; Dividende de încasat de la entități afiliate – 1,8 milioane RON; și Împrumut convertibil acordat RepsMate Software – 1,3 milioane RON.

Structura creanțelor reflectă astfel nu doar activitatea comercială curentă, ci și strategia de atragere a finanțărilor nerambursabile și de dezvoltare a ecosistemului de produse și servicii.

Stocurile au crescut cu **22,76%**, corelată cu intensificarea livrărilor de echipamente și soluții IT&C în cadrul proiectelor de digitalizare destinate IMM-urilor și instituțiilor publice.

Disponibilitățile bănești s-au situat la 9,19 milioane RON, în scădere cu 42,7% față de anul anterior. Reducerea numerarului reflectă în principal rambursarea împrumutului obligatar scadent în 2025 (4,5 milioane RON), finanțarea investițiilor în dezvoltare software și utilizarea parțială a unei linii de credit. **În pofida acestei scăderi, lichiditatea operațională a rămas adecvată pentru susținerea activității curente și a proiectelor în derulare.**



Cheltuielile în avans au scăzut cu 54,5%, indicând o abordare prudentă și eficientă în planificarea angajamentelor financiare viitoare.

Structura pasivelor la finalul anului 2025 reflectă o ajustare determinată de implementarea proiectelor europene și de modificările intervenite în structura finanțărilor pe termen lung.

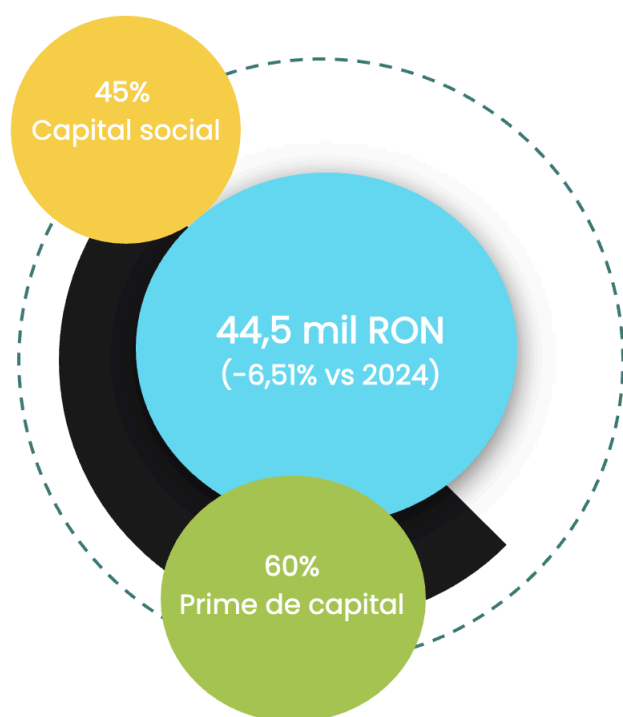
Datoriile totale au crescut cu aproximativ **30,5%** față de începutul anului, evoluție determinată în principal de **majorarea veniturilor în avans aferente proiectelor cu finanțare europeană. Veniturile în avans au ajuns la 26,08 milioane RON (+85,52%)** și reprezintă granturi și finanțări nerambursabile care vor fi recunoscute treptat în venituri pe măsura implementării proiectelor și amortizării investițiilor. Această componentă nu reprezintă datorie financiară purtătoare de dobândă, ci reflectă mecanismul contabil de recunoaștere etapizată a finanțărilor primite.

Datoriile curente au crescut la 5,31 milioane RON (+113%), ca urmare a intensificării activității operaționale, a creșterii datoriilor comerciale și a

unor datorii către personal și bugetul de stat, precum și a utilizării parțiale a liniei de credit bancare. Creșterea datoriilor comerciale este corelată cu volumul mai ridicat al livrărilor și cu ciclul operațional specific proiectelor IT&C și celor finanțate din fonduri europene.

Datoriile pe termen lung s-au redus semnificativ, până la 11,43 milioane RON (-28,68%), ca urmare a rambursării emisiunii de obligațiuni scadente în 2025. În structură rămâne emisiunea de **obligațiuni în valoare de 10 milioane RON**, scadentă în 2028 și purtătoare de dobândă de 10%, precum și contracte de leasing financiar în valoare de aproximativ 1,4 milioane RON. **Această evoluție a condus la o reducere a expunerii pe termen lung și la o structură de finanțare mai echilibrată.**

Provizioanele au înregistrat o scădere moderată, reflectând în principal ajustări ale provizioanelor pentru concedii neefectuate și menținerea unui profil de risc operațional controlat.



Capitalurile proprii s-au situat la 44,57 milioane RON, în scădere cu 6,51% față de anul anterior, diminuarea fiind determinată în principal de rezultatul net negativ al exercițiului 2025. **Structura capitalurilor proprii rămâne însă solidă, cu o pondere semnificativă a primelor de capital și fără modificări ale capitalului social subscris și vărsat**, care se menține la 20,12 milioane RON. **Implementarea programelor de stimulare a angajaților prin acțiuni (SOP) și menținerea unei baze solide de capital reflectă o guvernanta financiară orientată către alinierea intereselor echipei cu cele ale acționarilor și către consolidarea stabilității pe termen lung.**

Structura bilanțieră la finalul anului 2025 evidențiază un model financiar caracterizat printr-o **pondere ridicată a activelor intangibile și a investițiilor strategice, susținut de o bază solidă de capital propriu și de finanțări diversificate.** Creșterea creanțelor și a veniturilor

în avans reflectă extinderea proiectelor cu finanțare europeană și dezvoltarea ecosistemului operațional, în timp ce reducerea datoriilor pe termen lung, ca urmare a rambursării obligațiunilor scadente, contribuie la **menținerea unui profil de risc financiar controlat.**

În ansamblu, **poziția financiară a LIH rămâne stabilă și bine capitalizată, oferind companiei capacitatea de a susține investițiile în produse și proiecte strategice și de a gestiona volatilitatea pe termen scurt, în contextul unei strategii orientate spre consolidare și creștere sustenabilă.**

3.2.3. Indicatorii cheie a Life Is Hard

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc

Denumire indicator	Formula de calcul	01 Ianuarie 2025	31 Decembrie 2025	Evoluție (+/-)
Indicatorii de lichiditate				
Lichiditatea generală (Lg)	AC/DC	12,600	7,157	(5,443)
Lichiditatea intermediară (Lr)	(AC-S)/DC	12,481	7,088	(5,393)
Lichiditatea imediată (Li)	DB/DC	6,434	1,729	(4,705)
Indicatorii de solvabilitate				
Solvabilitatea financiară (Sg)	TA/TD	2,434	2,027	(0,407)
Solvabilitatea patrimonială (Sp)	CPR/TP	0,589	0,507	(0,082)
Indicatorii de risc				
Rata de îndatorare globală	DT/AT	0,4109	0,4934	0,082

Indicatorii de lichiditate se mențin la niveluri confortabile, peste mediile sectoriale. Lichiditatea generală și cea intermediară indică o capacitate robustă de acoperire a obligațiilor curente, susținută de creșterea activelor circulante și de atragerea fondurilor nerambursabile.

Lichiditatea imediată a înregistrat o scădere moderată, ca efect al utilizării disponibilităților pentru investiții și rambursarea obligațiunilor, fără a afecta echilibrul operațional.

Solvabilitatea financiară și patrimonială reflectă o ajustare controlată, determinată de recunoașterea granturilor ca venituri în avans. **Ponderea capitalurilor proprii rămâne ridicată (aprox. 45% din pasive), confirmând o structură de finanțare solidă.**

Gradul de îndatorare s-a situat în jurul valorii de **55%**, în creștere moderată, dar în limite prudente, reflectând utilizarea instrumentelor alternative de finanțare (obligațiuni și fonduri europene) pentru susținerea dezvoltării.

În ansamblu, indicatorii financiari ai Life is Hard la finalul anului 2025 confirmă menținerea unei poziții financiare echilibrate, caracterizată prin lichiditate adecvată, capitalizare solidă și un nivel de îndatorare gestionat prudent, care permite companiei să susțină investițiile strategice și proiectele de dezvoltare fără a afecta stabilitatea operațională pe termen scurt și mediu.

Rate de marjă și indicatori de profitabilitate

Denumire indicator	Formula de calcul	31 Dec. 2024	31 Dec. 2025	Evoluție (+/-) (pct. proc.)
Marja EBITDA	EBITDA/CA*100	4,19	1,86	(2,33)
Marja rezultatului din exploatare	RE/CA*100	(6,75)	(14,66)	(7,91)
Marjă rezultatului financiar	RF/CA*100	8,67	3,09	(5,58)
Marja rezultatului brut	RB/CA*100	1,92	(11,56)	(13,49)
Marja rezultatului net	RN/CA*100	1,92	(11,56)	(13,49)
Marja rentabilitati financiare (ROE)	RN/CPR*100	1,07	(6,99)	(8,06)
Marja rentabilitatii activelor (ROA)	RN/TA*100	0,63	(3,54)	(4,17)
Rentabilitatea capitalului angajat	RN/(DTL+CPR)*100	0,67	(4,26)	(4,93)
Rata de acoperire a dobânzilor	PB/Dob	0,531	(2,096)	(2,63)

Marja EBITDA se menține în teritoriu pozitiv, însă la un nivel redus, reflectând presiunea exercitată de creșterea costurilor operaționale și de nivelul ridicat al amortizării asociate investițiilor realizate în ultimii ani. **Marjele operațională și netă rămân negative**, evoluție specifică unei perioade caracterizate de investiții susținute și de maturizarea treptată a produselor și platformelor dezvoltate, ale căror beneficii economice se vor reflecta gradual în rezultate.

Indicatorii de rentabilitate, inclusiv **ROE și ROA**, sunt influențați de rezultatul net negativ al exercițiului, însă se mențin la niveluri moderate în raport cu structura activelor și cu etapa de dezvoltare a companiei. Acești indicatori sunt susținuți de valoarea activelor intangibile și de potențialul de generare a fluxurilor de numerar viitoare, provenite din portofoliul de produse software proprii, platforme digitale și creanțe aferente proiectelor cu finanțare europeană.

În ansamblu, **indicatorii financiari la 31 decembrie 2025 reflectă o companie bine capitalizată, cu un nivel de risc financiar controlat și cu capacitatea de a-și susține investițiile strategice și dezvoltarea viitoare.**

Nivelurile actuale de profitabilitate trebuie interpretate în contextul strategiei de consolidare a portofoliului de produse, de extindere a proiectelor finanțate din fonduri europene și de investiții în infrastructură digitală și platforme scalabile, inițiative care generează valoare pe termen mediu și lung.

Structura de capital rămâne echilibrată, cu o pondere solidă a capitalurilor proprii și cu o expunere moderată la finanțare externă, ceea ce permite companiei să mențină flexibilitatea financiară necesară într-un mediu economic volatil.

Prin investițiile direcționate, diversificarea operațională și menținerea unei discipline financiare prudente, Life is Hard își consolidează poziția de furnizor de soluții digitale și își menține capacitatea de a genera valoare sustenabilă pentru acționari pe termen mediu și lung.

3.3. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A INNOBYTE SOLUTIONS

Innobyte Solutions S.R.L. este un partener strategic în eCommerce cu peste 20 ani experiență, care oferă execuție de înaltă calitate și consultanță pentru companii medii și mari. Compania pune la dispoziție un portofoliu extins de servicii dedicate dezvoltării, lansării și scalării platformelor de comerț online, folosind Magento Open Source, Adobe Commerce și VTEX Commerce. Portofoliul companiei include colaborări, atât prezente cât și trecute, cu unele dintre cele mai mari companii din România, dar și cu organizații internaționale, printre care: Auchan, BAT, Catena, Noriel, Fashion Days, Flanco, Altex și European Space Agency. În prezent, conducerea Innobyte Solutions S.R.L. este asigurată de Cătălin Șomfălean, în calitate de CEO, și Cătălin Bordei, în calitate de Managing Partner.

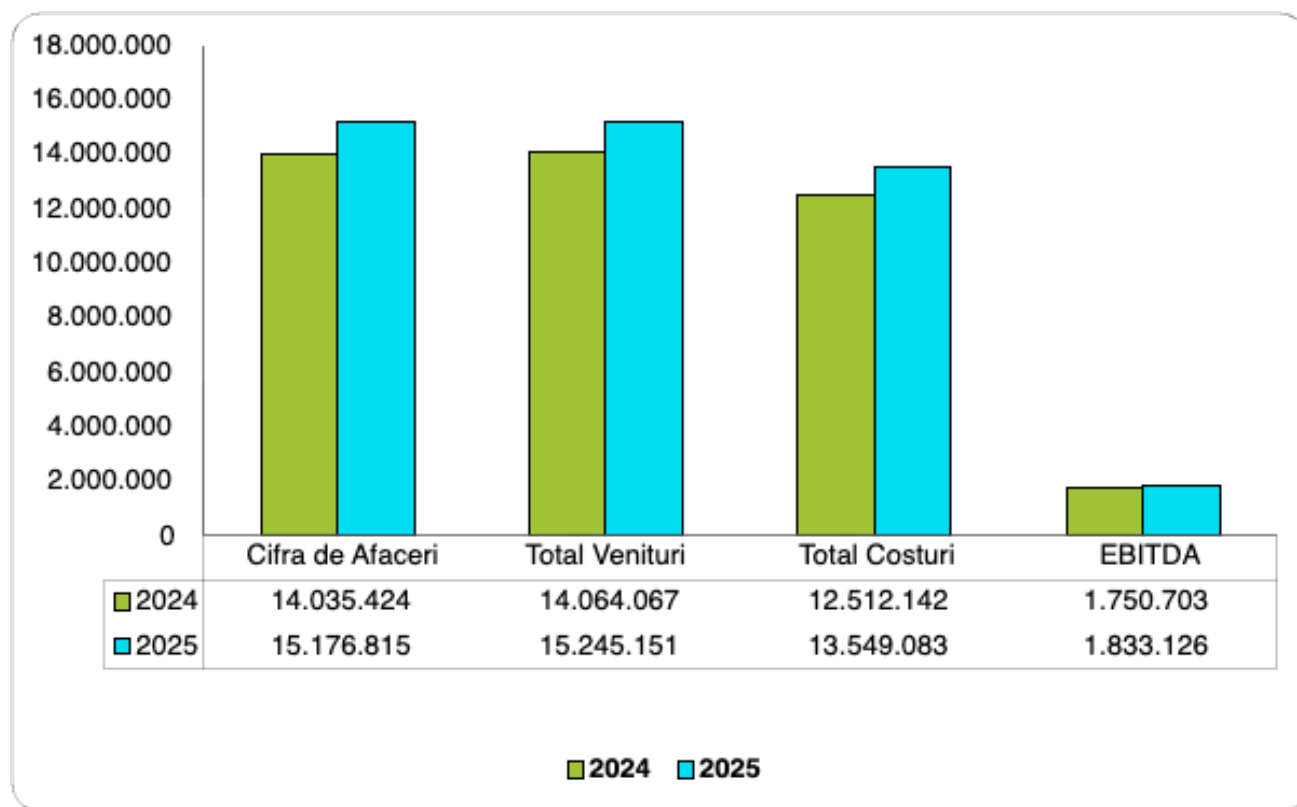
3.3.1. Performanța financiară a Innobyte Solutions

Indicatori ai performanței financiare (Sume în RON)	31 Dec. 2024	31 Dec. 2025	Evoluție (+/-) (RON)	Evoluție (+/-) (%)
Venituri operaționale	14.060.546	15.217.551	1.157.005	8,23
Cifra de afaceri netă	14.035.424	15.176.815	1.141.391	8,13
Alte venituri operaționale	25.122	40.736	15.614	100,00
Cheltuieli operaționale	12.468.435	13.526.942	1.058.507	8,49
Cheltuieli materiale	29.782	29.319	(463)	(1,55)
Cheltuieli cu mărfurile	-	-	--	--
Cheltuieli cu utilitățile	56.233	35.018	(21.215)	(37,73)
Cheltuieli cu personalul	7.955.881	9.296.646	1.340.765	16,85
Cheltuieli cu amortizarea	158.592	142.517	(16.075)	(10,14)
Alte cheltuieli operaționale	4.267.947	4.023.442	(244.505)	(5,73)
EBITDA	1.750.703	1.833.126	82.423	4,71
Profit operațional	1.592.111	1.690.609	98.498	6,19
Venituri financiare	3.521	27.600	24.080	683,98
Cheltuieli financiare	43.707	22.141	(21.566)	(49,34)
Rezultat financiar	(40.186)	5.459	45.646	(113,59)
Venituri totale	14.064.067	15.245.151	1.181.084	8,40
Cheltuieli totale	12.512.142	13.549.083	1.036.941	8,29
Profit brut	1.551.925	1.696.068	144.143	9,29
Impozit pe profit	275.270	240.894	(34.376)	(12,49)
PROFIT NET	1.276.655	1.455.174	178.519	13,98

În exercițiul financiar 2025, **Innobyte Solutions S.R.L.** a înregistrat o performanță robustă, caracterizată printr-o creștere a profitabilității nete de **13,98%**. Acest rezultat validează succesul strategiei de diversificare a portofoliului către verticale de business cu valoare adăugată mare și demonstrează o eficiență operațională superioară în alocarea resurselor.

Anul 2025 a debutat sub semnul unui sentiment de piață moderat, generat de incertitudinile fiscale și politice care au temporizat deciziile de investiții. **Innobyte** a contracarat această volatilitate printr-un management proactiv al portofoliului, capitalizând ulterior pe o relansare a cererii în a doua jumătate a anului. Această accelerare a culminat în Trimestrul 4, când

performanța industriei de eCommerce – impulsionată de campaniile de Black Friday și vânzările de iarnă – a generat volume superioare de activitate. Astfel, **veniturile operaționale au atins 15,22 milioane RON.**



Un factor determinant în creșterea profitabilității (+6,19% la nivel de profit operațional) a fost extinderea cu succes a expertizei tehnologice. În 2025, Innobyte a securizat proiecte complexe în industrii noi, precum Healthcare și Agricultură. Această proiecte noi au asigurat nu doar o predictibilitate mai mare a fluxurilor de numerar ci și accesul la marje operaționale adiționale, consolidând relațiile cu clienții existenți prin servicii cross-sell și up-sell.

Performanța comercială și aceste parteneriate strategice au fost facilitate de un ecosistem de marketing concentrat pe networking și bazat pe o poziționare corectă, totul fundamentat pe o strategie demarată în anul 2022, ale cărei efecte de maturizare sunt acum vizibile. Vizibilitatea brandului a fost susținută constant prin prezența activă la evenimente de referință, atât pe plan local, cât și internațional (precum **Web Summit Lisabona**, **GPeC**, **ecomTEAM** sau **ZF eCommerce**).

În paralel, compania a generat un avantaj competitiv direct prin dezvoltarea propriilor platforme de interacțiune:

→ **InnVolve**: Evenimentul de top de eCommerce și business care a devenit deja unul de

tradiție, reușind să atragă anual aproximativ **100 de manageri de top** din România, consolidând astfel poziția Innobyte ca lider de opinie.

→ **InnoCircle**: O serie de micro-evenimente exclusiviste (private networking & dinner) care au funcționat ca un catalizator esențial pentru eficientizarea ciclului de vânzare B2B și securizarea noilor proiecte complexe.

Această abordare structurată a permis transformarea interacțiunilor profesionale în oportunități de business concrete, optimizând rata de conversie în segmentele de piață nou abordate.

Cheltuielile operaționale (13,53 milioane RON, +8,49%) au evoluat corelat cu nevoile de scalare. Principalul motor de cost a fost reprezentat de cheltuielile cu personalul (+16,85%), reflectând o investiție asumată în atragerea și fidelizarea talentelor. Innobyte a reușit performanța de a consolida o echipă de **50 de specialiști de top**, menținând o rată de retenție excelentă într-o piață a muncii puternic concurențială. Presiunea salarială a fost eficient absorbită de o disciplină financiară strictă.

În consecință, **profitul brut a crescut cu 9,29%, până la 1,70 milioane RON, iar profitul net a ajuns la 1,46 milioane RON, în creștere cu aproape 14% față de anul anterior.** Evoluția profitabilității confirmă eficiența măsurilor de ajustare implementate și capacitatea companiei de a transforma creșterea veniturilor într-un rezultat superior.

În contextul unui mediu economic încă volatil, compania își menține direcția strategică orientată spre eficiență, inovație și dezvoltarea de parteneriate durabile, consolidându-și rolul de activ strategic în ecosistemul Life is Hard și de furnizor de soluții digitale cu potențial de creștere sustenabilă.

3.3.2. Poziția financiară a Innobyte Solutions

Indicatori ai poziției financiare (Sume în RON)	01 Ianuarie 2025	Pondere în total (%)	31 Decembrie 2025	Pondere în total (%)	Variație (+/-) (%)
Active imobilizate	335.865	5,99	306.196	4,43	(8,83)
Active necorporale	45	0,00	5.530	0,08	12.195,44
Active corporale	212.070	3,78	176.916	2,56	(16,58)
Active financiare	123.750	2,21	123.750	1,79	- ,00
Active curente	5.200.261	92,71	6.541.024	94,53	25,78
Creanțe	3.584.173	63,90	4.643.183	67,10	29,55
Casa și conturi la banci	1.616.087	28,81	1.897.841	27,43	17,43
Cheltuieli în avans	72.774	1,30	72.167	1,04	(0,83)
TOTAL ACTIVE	5.608.900	100,00	6.919.387	100,00	23,36
Datorii curente	2.631.924	46,92	2.494.359	36,05	-5,23
Datorii comerciale	202.402	3,61	283.164	4,09	39,90

Informațiile financiare care au stat la baza întocmirii prezentului raport sunt în curs de auditare.

Datorii cu personalul	235.296	4,20	343.840	4,97	46,13
Datorii fiscale	621.143	11,07	590.700	8,54	-4,90
Alte datorii	1.573.082	28,05	1.276.655	18,45	-18,84
Venituri în avans	38.510	0,69	1.357.854	19,62	3425,94
Datorii noncurente	1.649.811	29,41	-	-	-100,00
Capitaluri proprii	1.288.655	22,98	3.067.174	44,33	138,01
Capital social	10.000	0,18	1.610.000	23,27	16000,00
Rezerve	2.000	0,04	86.803	1,25	4240,15
Rezultatul exercitiului	1.276.655	22,76	1.455.174	21,03	13,98
Repartizarea profitului	-	-	84.803	1,23	100,00
TOTAL PASIVE	5.608.900	100,00	6.919.387	100,00	23,36

La finalul anului 2025, **Innobyte Solutions a înregistrat o consolidare semnificativă a poziției financiare**, reflectată în **creșterea totalului activelor la 6,92 milioane RON, cu 23,36% peste nivelul de la începutul anului**. Evoluția confirmă stabilizarea operațională a companiei și întărirea bazei de capital, într-un context de creștere moderată a activității și de optimizare a structurii financiare.

Structura activelor evidențiază o orientare clară către resurse circulante, care reprezintă peste 94% din total, în timp ce activele imobilizate dețin o pondere redusă, specifică unui model de business bazat pe servicii și know-how tehnologic. **Activele imobilizate au scăzut cu 8,83%, până la 306 mii RON**, ca urmare a diminuării activelor corporale și a ajustării valorii contabile a echipamentelor existente. **Activele necorporale** au crescut marginal, însă rămân la un nivel redus, în linie cu specificul operațional al companiei. **Activele financiare** s-au menținut constante, reflectând stabilitatea participațiilor și a plasamentelor existente.

Activele curente au înregistrat o creștere de 25,78%, ajungând la 6,54 milioane RON și reprezentând principalul motor al expansiunii bilanțiere. Evoluția a fost determinată în special de **majorarea creanțelor comerciale și a altor creanțe, care au urcat la 4,64 milioane RON (+29,55%)**, pe fondul intensificării activității comerciale și al extinderii portofoliului de proiecte. **Disponibilitățile bănești au crescut la 1,90 milioane RON (+17,43%)**, indicând o poziție de lichiditate solidă și o capacitate adecvată de susținere a operațiunilor curente. Cheltuielile în avans au rămas stabile, confirmând o planificare financiară prudentă.

Pe partea de pasiv, anul 2025 a adus o reconfigurare semnificativă a structurii de finanțare. **Datoriile curente s-au redus cu 5,23%, până la 2,49 milioane RON, evoluție care reflectă o gestionare eficientă a obligațiilor pe termen scurt**. Creșterea datoriilor comerciale (+39,9%) și a datoriilor către personal (+46,13%) este corelată cu extinderea activității și consolidarea echipei, în timp ce datoriile fiscale și alte datorii au înregistrat ajustări descendente, indicând o disciplină financiară sporită și o optimizare a fluxurilor de plată.

Un element semnificativ al anului 2025 îl reprezintă creșterea veniturilor în avans, care au ajuns la 1,36 milioane RON și reprezintă aproape 20% din total pasive. Această evoluție reflectă contractarea și prefinanțarea unor proiecte comerciale și tehnologice care vor genera venituri în perioadele următoare, contribuind la creșterea vizibilității asupra fluxurilor de

numerar și la stabilitatea financiară pe termen mediu.

Datoriile noncurente au fost eliminate integral în cursul anului, ca urmare a conversiei împrumutului acordat de Life is Hard în capital social. Această operațiune a reprezentat un moment cheie în consolidarea financiară a Innobyte, reducând expunerea la obligații pe termen lung și îmbunătățind autonomia financiară.

Ca efect direct al conversiei împrumutului și al profitului net obținut, capitalurile proprii au crescut semnificativ, de la 1,29 milioane RON la 3,07 milioane RON (+138%). Majorarea capitalului social la 1,61 milioane RON, alături de constituirea de rezerve și de profitul net al exercițiului, au condus la o **dublare a ponderii capitalurilor proprii în total pasive, până la peste 44%. Această evoluție reflectă o capitalizare solidă și o structură financiară echilibrată, capabilă să susțină dezvoltarea viitoare a companiei.**

În ansamblu, **poziția financiară a Innobyte la finalul anului 2025 indică o companie mai bine capitalizată, cu o lichiditate adecvată și cu o structură a finanțării semnificativ îmbunătățită.** Eliminarea datoriilor pe termen lung, consolidarea capitalurilor proprii și creșterea veniturilor în avans creează premise favorabile pentru susținerea creșterii în anii următori și pentru valorificarea oportunităților din piața de transformare digitală. În cadrul ecosistemului LIH, Innobyte își consolidează astfel rolul de entitate stabilă financiar, capabilă să contribuie la generarea de valoare și la diversificarea surselor de venit ale grupului.

3.2.3. Indicatorii cheie a Innobyte Solutions

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc

Denumire indicator	Formula de calcul	01 Ianuarie 2025	31 Dec 2025	Evoluție (+/-)
Indicatorii de lichiditate				
Lichiditatea generală (Lg)	AC/DC	1,976	2,622	0,646
Lichiditatea intermediară (Lr)	(AC-S)/DC	1,976	2,622	0,646
Lichiditatea imediată (Li)	DB/DC	0,614	0,761	0,147
Indicatorii de solvabilitate				
Solvabilitatea financiară (Sg)	TA/TD	1,298	1,796	0,498
Solvabilitatea patrimonială (Sp)	CPR/TP	0,230	0,443	0,214
Indicatorii de risc				
Rata de îndatorare globală	DT/AT	0,770	0,557	(0,214)

Structura financiară a Innobyte evidențiază o gestionare prudentă a resurselor și o consolidare vizibilă a echilibrului financiar pe parcursul anului 2025. Compania și-a menținut o capacitate solidă de acoperire a obligațiilor pe termen scurt, în paralel cu o îmbunătățire semnificativă a solvabilității și a profilului general de risc financiar.

Indicatorii de lichiditate confirmă o poziție confortabilă. Lichiditatea curentă s-a situat la 2,62 (față de 1,97 la începutul anului), peste nivelurile considerate optime pentru o companie de tehnologie, reflectând capacitatea adecvată de a susține ciclul operațional și proiectele în derulare. Lichiditatea imediată a crescut la 0,76 (de la 0,61), indicând o poziție echilibrată a

disponibilităților de numerar, corelată cu dinamica creanțelor și cu încasarea de avansuri pentru proiecte contractate, evoluție specifică unui context operațional activ și bine planificat.

Solvabilitatea financiară a înregistrat o îmbunătățire relevantă, ajungând la 1,79 (de la 1,30), ceea ce reflectă o capacitate mai ridicată de acoperire a obligațiilor totale prin activele deținute. În același timp, **solvabilitatea patrimonială a crescut la 0,44 (de la 0,23),** ca urmare a majorării capitalurilor proprii și a conversiei împrumutului acordat de Life is Hard în capital social, operațiune care a consolidat autonomia financiară a companiei.

Gradul de îndatorare s-a redus semnificativ, de la 77% la 55%, indicând diminuarea presiunii financiare și creșterea ponderii surselor proprii în finanțarea activității. În paralel, îndatorarea financiară purtătoare de dobândă a devenit marginală, în urma eliminării datoriilor pe termen lung prin conversia împrumutului LIH în capital social, ceea ce a redus expunerea la riscurile de finanțare și a îmbunătățit flexibilitatea financiară.

În ansamblu, evoluția indicatorilor confirmă consolidarea unei structuri financiare robuste, caracterizată prin lichiditate adecvată, autonomie financiară crescută și risc operațional moderat. Innobyte se poziționează astfel ca o companie bine capitalizată și stabilă, capabilă să susțină proiectele de dezvoltare viitoare în principal din resurse proprii și să își consolideze rolul de activ strategic performant în cadrul grupului LIH.

Rate de marjă și indicatori de profitabilitate

Denumire indicator	Formula de calcul	31 Dec. 2024	31 Dec. 2025	Evoluție (+/-) (pct. proc.)
Marja EBITDA	EBITDA/CA*100	12,47	12,08	(0,39)
Marja rezultatului din exploatare	RE/CA*100	11,34	11,14	(0,20)
Marjă rezultatului financiar	RF/CA*100	(0,29)	0,04	0,32
Marja rezultatului brut	RB/CA*100	11,06	11,18	0,12
Marja rezultatului net	RN/CA*100	9,10	9,59	0,49
Marja rentabilitati financiare (ROE)	RN/CPR*100	99,07	47,44	(51,63)
Marja rentabilitatii activelor (ROA)	RN/TA*100	22,76	21,03	(1,73)
Rentabilitatea capitalului angajat	RN/(DTL+CPR)*100	43,45	47,44	4,00
Rata de acoperire a dobânzilor	PB/Dob	0,770	0,557	(0,214)

În 2025, **Innobyte a menținut marje operaționale și de profitabilitate solide**, cu variații moderate determinate de creșterea investițiilor în echipă și consolidarea capacității de livrare, fără a afecta stabilitatea modelului de business. **Marjele EBITDA și operaționale s-au menținut la niveluri robuste pentru sectorul IT, iar marja netă a înregistrat o ușoară îmbunătățire, reflectând eficiența măsurilor de optimizare și o conversie sănătoasă a veniturilor în profit.**

Indicatorii de rentabilitate confirmă o utilizare eficientă a resurselor și o capitalizare mai solidă: deși ROE s-a ajustat ca efect al majorării capitalurilor proprii, acesta rămâne la un nivel

ridicat, iar rentabilitatea activelor continuă să evidențieze capacitatea companiei de a genera valoare din activele utilizate.

În ansamblu, **evoluția indicatorilor de profitabilitate validează stabilitatea și maturitatea operațională a Innobyte, precum și capacitatea acesteia de a susține o creștere echilibrată și profitabilă în cadrul ecosistemului LIH.**

3.3. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A PERFORMIA FINANCE

Cu peste 14 ani de experiență pe piața serviciilor financiare, Performia Finance s-a impus ca un partener de încredere pentru peste 500 de clienți, oferind soluții integrate de contabilitate financiară, salarizare și resurse umane, consultanță fiscală, precum și analiză și consiliere financiară.

Sub conducerea lui Bogdan Ciurea, Director General, și Andrei Koza, Director Executiv, compania a crescut constant și sustenabil, ajungând la un colectiv de peste 25 de angajați, cu o cultură organizațională centrată pe excelență, conformitate și orientare spre client.

Prin rigoare, expertiză și o abordare proactivă, Performia Finance contribuie la claritatea decizională și dezvoltarea strategică a clienților săi, consolidându-și poziția ca unul dintre jucătorii relevanți în domeniul serviciilor de contabilitate din Cluj-Napoca.

3.3.1. Performanța financiară a Performia Finance

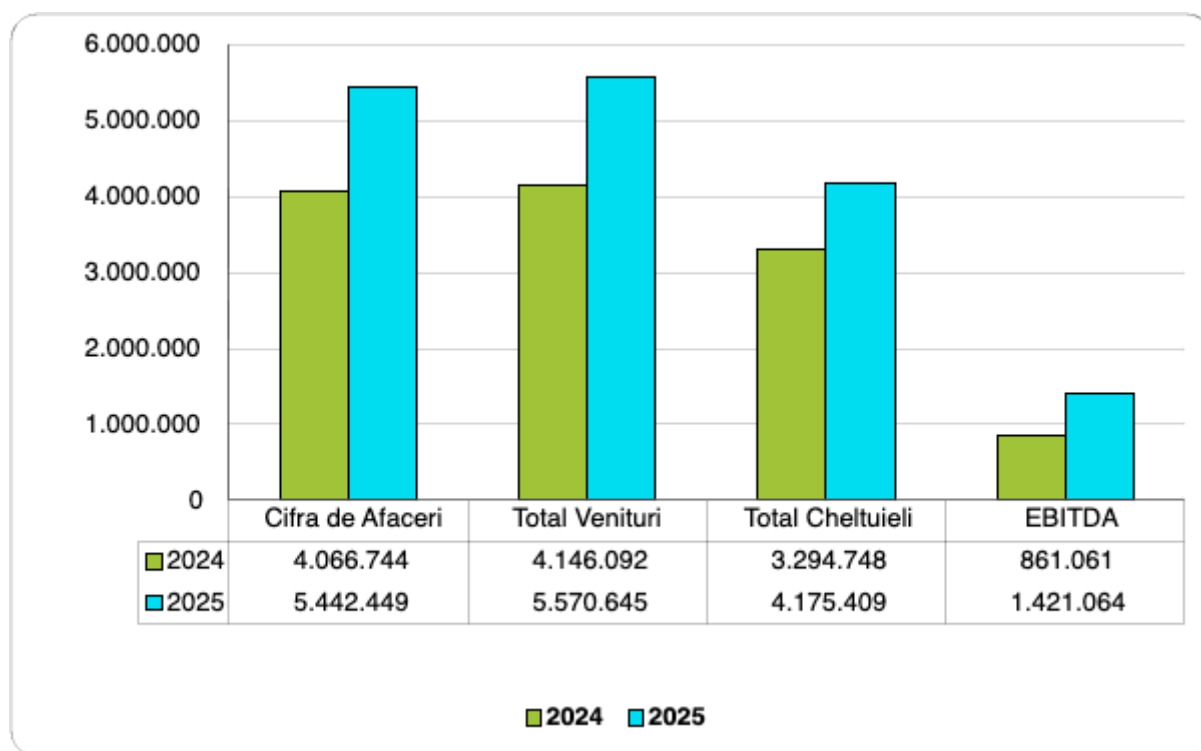
Indicatori ai performanței financiare (Sume în RON)	31 Decembrie 2024	31 Decembrie 2025	Evoluție (+/-) (RON)	Evoluție (+/-) (%)
Venituri operaționale	4.066.747	5.492.220	1.425.473	35,05
Cifra de afaceri netă	4.066.744	5.442.449	1.375.705	33,83
Alte venituri operaționale	3	49.771	49.768	1.595.120,19
Cheltuieli operaționale	3.279.762	4.152.157	872.395	26,60
Cheltuieli materiale	69.798	50.800	(18.998)	(27,22)
Cheltuieli cu mărfurile	(19.587)	(892)	18.695	(95,45)
Cheltuieli cu utilitățile	17.513	25.050	7.536	43,03
Cheltuieli cu personalul	2.077.405	2.552.625	475.220	22,88
Cheltuieli cu amortizarea	74.076	81.001	6.925	9,35
Alte cheltuieli operaționale	1.060.557	1.443.573	383.016	36,11
EBITDA	861.061	1.421.064	560.003	65,04
Profit operațional	786.985	1.340.063	553.078	70,28
Venituri financiare	79.344	78.425	(919)	(1,16)
Cheltuieli financiare	14.986	23.252	8.266	55,16
Rezultat financiar	64.359	55.173	(9.185)	(14,27)
Venituri totale	4.146.092	5.570.645	1.424.554	34,36
Cheltuieli totale	3.294.748	4.175.409	880.661	26,73
Profit brut	851.343	1.395.236	543.892	63,89

Informațiile financiare care au stat la baza întocmirii prezentului raport sunt în curs de auditare.

Impozit pe profit	109.663	197.235	87.572	79,86
PROFIT NET	741.680	1.198.001	456.320	61,53

În anul 2025, **Performia Finance a înregistrat o evoluție financiară robustă**, confirmând maturizarea modelului de business și eficiența măsurilor de optimizare operațională implementate. **Veniturile operaționale au crescut cu 35,05%, până la 5,49 milioane RON**, susținute în principal de **majorarea valorii medii facturate per client, extinderea portofoliului de clienți și îmbunătățirea condițiilor comerciale prin renegocierea contractelor existente**. Dinamica pozitivă a veniturilor reflectă consolidarea poziției companiei pe segmentul serviciilor financiare externalizate și creșterea cererii pentru soluții integrate de raportare și conformare financiară.

Cheltuielile operaționale au avansat cu 26,6%, într-un ritm inferior celui al veniturilor, evidențiind o creștere eficientă și bine controlată. Structura costurilor indică o reducere a cheltuielilor materiale (-27,22%) și o creștere moderată a cheltuielilor cu personalul (+22,88%), corelată cu extinderea echipei și consolidarea capacității operaționale. Majorarea altor cheltuieli operaționale (+36,11%) reflectă investițiile în reorganizarea internă, digitalizarea proceselor și pregătirea pentru scalare, elemente esențiale pentru susținerea creșterii viitoare.



Această evoluție favorabilă a veniturilor și disciplina costurilor au condus la o îmbunătățire semnificativă a profitabilității. **EBITDA a crescut cu 65,04%, până la 1,42 milioane RON, profitul operațional cu 70,28%, iar profitul net a avansat cu 61,53%, atingând 1,2 milioane**

RON. Deși rezultatul financiar a înregistrat o ușoară ajustare, acesta a rămas pozitiv, contribuind la consolidarea rezultatului total al companiei.

În ansamblu, **Performia Finance încheie anul 2025 pe o traiectorie ascendentă**, caracterizată prin creștere accelerată a veniturilor, profitabilitate în expansiune și o structură de costuri eficientizată. **Rezultatele confirmă capacitatea companiei de a genera valoare sustenabilă și de a susține inițiativele de dezvoltare din cadrul ecosistemului LIH, consolidându-și rolul de platformă financiară stabilă și performantă, cu potențial de scalare pe termen mediu.**

3.3.2. Poziția financiară a Performia Finance

Indicatori ai poziției financiare (Sume în RON)	01 Ianuarie 2025	Pondere în total (%)	31 Dec. 2025	Pondere în total (%)	Variație (+/-) (%)
Active imobilizate	322,242	14.25	488.845	11,36	51,70
Active necorporale	49,676	2.20	191.711	4,45	285,92
Active corporale	272,516	12.05	270.023	6,27	(0,91)
Active financiare	51	0.00	27.111	0,63	53.058,82
Active curente	1,925,821	85.13	3.777.086	87,75	96,13
Creanțe	757,411	33.48	2.184.999	50,76	188,48
Investiții Financiare	500,000	22.10	250.000	5,81	(50,00)
Casa și conturi la banci	668,409	29.55	1.342.087	31,18	100,79
Cheltuieli în avans	14,051	0.62	38.669	0,90	175,20
TOTAL ACTIVE	2,262,114	100.00	4.304.600	100,00	90,29
Datorii curente	927,409	41.00	2.448.779	56,89	164,05
Datorii comerciale	34,085	1.51	102.034	2,37	199,35
Datorii cu personalul	164,610	7.28	218.696	5,08	32,86
Datorii fiscale	159,898	7.07	262.201	6,09	63,98
Credite bancare	500,000	22.10	500.000	11,62	0,00
Alte datorii	68,815	3.04	1.365.848	31,73	1884,81
Venituri în avans	0	0	470.815	10,94	100,00!
Datorii noncurente	165,046	7.30	131.922	3,06	-20,07
Capitaluri proprii	1,169,659	51.71	1.253.084	29,11	7,13
Capital social	53,613	2.37	53.613	1,25	0,00
Rezerve	1,470	0.06	1.470	0,03	0,00
Rezultat reportat	372,896	16.48	-	0,00	-100,00
Rezultatul exercitiului	741,680	32.79	1.198.001	27,83	61,53
TOTAL PASIVE	2,262,114	100.00	4.304.600	100,00	90,29

La finalul anului 2025, Performia Finance a înregistrat o consolidare semnificativă a poziției financiare, activele totale aproape dublându-se (+90,29%) și atingând 4,30 milioane RON. Evoluția reflectă ritmul accelerat de dezvoltare operațională, extinderea portofoliului de clienți și eficiența modelului de business, confirmând intrarea companiei într-o etapă de creștere

susținută și maturizare financiară în cadrul ecosistemului LIH.

Structura activelor evidențiază o orientare clară către consolidarea bazei operaționale și a infrastructurii digitale. **Activele imobilizate au crescut cu 51,7%, până la 488,8 mii RON, evoluție determinată în principal de majorarea semnificativă a activelor necorporale (+285,92%), ca urmare a investițiilor în tehnologie, digitalizare și know-how.** Activele corporale s-au menținut la un nivel stabil, reflectând o abordare prudentă a investițiilor în active fizice, în timp ce **activele financiare au crescut prin plasamente punctuale menite să susțină dezvoltarea operațională.**

Activele curente au cunoscut cea mai dinamică evoluție, crescând cu 96,13% și ajungând la 3,78 milioane RON, reprezentând 87,75% din total active. Creșterea este susținută în principal de majorarea creanțelor comerciale (+188,48%), în linie cu extinderea activității și a bazei de clienți, precum și de dublarea disponibilităților bănești (+100,79%), până la 1,34 milioane RON, indicator al unei poziții solide de lichiditate și al unei gestiuni prudente a fluxurilor de numerar. În paralel, creșterea cheltuielilor în avans reflectă investițiile pregătitoare pentru scalarea operațiunilor și pentru susținerea proiectelor aflate în derulare.

Pe partea de pasiv, creșterea activității s-a reflectat într-o majorare a datoriilor curente (+164%), până la 2,45 milioane RON, fără modificări ale expunerii bancare, creditul existent fiind menținut la 500.000 RON. Dinamica este determinată de creșterea datoriilor comerciale și fiscale, precum și de majorarea altor datorii asociate angajamentelor contractuale și proiectelor în curs. În același timp, apariția veniturilor în avans (470,8 mii RON) reflectă atragerea de fonduri nerambursabile. Proiectul este în valoare de 100 mii EURO și vizează dezvoltarea unei aplicații destinată digitalizării procesului de înregistrare a documentelor financiar contabile. **Datoriile pe termen lung s-au redus cu aproximativ 20%, contribuind la menținerea flexibilității financiare și la diminuarea presiunii pe fluxurile de numerar.**

Capitalurile proprii au crescut cu 7,13%, până la 1,25 milioane RON, evoluție susținută de profitul net realizat și de reinvestirea rezultatelor în companie. Această dinamică reflectă menținerea unei baze solide de finanțare internă și capacitatea companiei de a susține creșterea din resurse proprii, în paralel cu utilizarea controlată a finanțărilor externe.

În ansamblu, poziția financiară a Performia Finance la finalul anului 2025 evidențiază o companie aflată într-o etapă de consolidare accelerată, caracterizată prin lichiditate robustă, creștere a bazei de active și o structură de capital echilibrată. **Evoluția confirmă reziliența și maturitatea financiară a companiei, precum și capacitatea acesteia de a susține extinderea operațională și inițiativele strategice din cadrul ecosistemului LIH, cu potențial de generare a valorii pe termen mediu și lung pentru acționari.**

3.2.3. Indicatorii cheie a Performia Finance

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc

LIFE IS HARD SA

Str. A. Iancu, Nr. 500, 407289, Floresti, jud. Cluj, Romania

CIF: RO16336490, J12/1403/2004

Tel: +40 735 311 564 | Fax: +40 378 107 275

Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation



Denumire indicator	Formula de calcul	01 Ianuarie 2025	31 Dec. 2025	Evoluție (+/-)
Indicatorii de lichiditate				
Lichiditatea generală (Lg)	AC/DC	2,077	1,542	(0,53)
Lichiditatea intermediară (Lr)	(AC-S)/DC	2,077	1,542	(0,53)
Lichiditatea imediată (Li)	DB/DC	0,721	0,548	(0,17)
Indicatorii de solvabilitate				
Solvabilitatea financiară (Sg)	TA/TD	2,071	1,411	(0,66)
Solvabilitatea patrimonială (Sp)	CPR/TP	0,517	0,291	(0,23)
Indicatorii de risc				
Rata de îndatorare globală	DT/AT	0,483	0,709	0,23

În anul 2025, **indicatorii de lichiditate, solvabilitate și risc ai Performia Finance reflectă o etapă de creștere accelerată, susținută de extinderea activității și de consolidarea portofoliului de clienți, dar și de utilizarea mai intensă a resurselor financiare pentru susținerea dezvoltării.**

Indicatorii de lichiditate s-au menținut la niveluri adecvate, deși în ușoară scădere față de începutul anului, pe fondul creșterii volumului operațiunilor și al majorării datoriilor curente. Lichiditatea generală și cea intermediară au coborât de la 2,08 la 1,54, iar lichiditatea imediată de la 0,72 la 0,55, evoluții care reflectă utilizarea disponibilităților pentru finanțarea activității curente și a investițiilor. Chiar și în acest context, **nivelurile rămân confortabile și indică o capacitate solidă de acoperire a obligațiilor pe termen scurt din activele circulante, susținută de creșterea creanțelor și a numerarului disponibil.**

Pe componenta de **solvabilitate, ajustările sunt corelate cu extinderea activității și cu modificarea structurii de finanțare.** Solvabilitatea financiară a scăzut de la 2,07 la 1,41, iar solvabilitatea patrimonială de la 0,52 la 0,29, evoluții generate în principal de creșterea ponderii datoriilor curente și de finanțarea dezvoltării prin resurse externe pe termen scurt. **Aceste valori se mențin însă în limite acceptabile și indică faptul că activele companiei continuă să acopere integral obligațiile totale, fără presiuni semnificative asupra stabilității financiare.**

Indicatorii de risc confirmă utilizarea mai intensă a datoriilor pentru susținerea creșterii. Rata de îndatorare globală a urcat de la 0,48 la 0,71, reflectând majorarea obligațiilor curente și apariția veniturilor în avans aferente contractelor și proiectelor în derulare. **Nivelul rămâne specific unei companii aflate într-o etapă de expansiune și este corelat cu creșterea bazei de active și a veniturilor, fără a indica un risc financiar excesiv.**

În ansamblu, **evoluția indicatorilor de lichiditate, solvabilitate și risc confirmă o companie aflată într-o fază de dezvoltare accelerată, care utilizează în mod controlat resursele financiare pentru a susține extinderea operațională.** Performia Finance își menține o structură financiară echilibrată, cu un nivel adecvat de lichiditate și o capacitate bună de autofinanțare, **rămânând bine poziționată pentru a susține proiectele de creștere și pentru a genera valoare în cadrul ecosistemului LIH.**

Rate de marjă și indicatori de profitabilitate

Denumire indicator	Formula de calcul	31 Dec. 2024	31 Dec. 2025	Evoluție (+/-) (pct. proc.)
Marja EBITDA	EBITDA/CA*100	21,17	26,11	4,94
Marja rezultatului din exploatare	RE/CA*100	19,35	24,62	5,27
Marjă rezultatului financiar	RF/CA*100	1,58	1,01	(0,57)
Marja rezultatului brut	RB/CA*100	20,93	25,64	4,70
Marja rezultatului net	RN/CA*100	18,24	22,01	3,77
Marja rentabilitati financiare (ROE)	RN/CPR*100	63,41	95,60	32,19
Marja rentabilitatii activelor (ROA)	RN/TA*100	32,79	27,83	(4,96)
Rentabilitatea capitalului angajat	RN/(DTL+CPR)*100	63,41	95,60	32,19
Rata de acoperire a dobânzilor	PB/Dob	58,182	142,236	84,05

La finalul anului 2025, **indicatorii de profitabilitate ai Performia Finance evidențiază o consolidare semnificativă a performanței operaționale și o creștere consistentă a eficienței modelului de business**, în contextul extinderii activității și al optimizării structurii de costuri.

Marjele operaționale au înregistrat îmbunătățiri vizibile, confirmând capacitatea companiei de a transforma creșterea veniturilor în profitabilitate sustenabilă. **Marja EBITDA a crescut de la 21,17% la 26,11%, iar marja rezultatului din exploatare de la 19,35% la 24,62%**, evoluții susținute de creșterea accelerată a veniturilor și de menținerea unui control riguros asupra costurilor. În același timp, **marja netă a urcat la 22,01% (+3,77 p.p.), iar marja rezultatului brut la 25,64%**, indicând o eficiență sporită în utilizarea resurselor și o capacitate mai ridicată de generare a profitului. Singura ajustare moderată se observă la nivelul marjei rezultatului financiar, care s-a redus la 1,01%, ca urmare a creșterii costurilor financiare, fără impact semnificativ asupra profitabilității generale.

Indicatorii de rentabilitate confirmă utilizarea eficientă a capitalului și a activelor. **Rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE) a crescut semnificativ la 95,6%, iar rentabilitatea capitalului angajat a urmat aceeași tendință**, reflectând o valorificare superioară a capitalului investit și o capacitate ridicată de generare a valorii pentru acționari. Rentabilitatea activelor (ROA) a înregistrat o ajustare moderată, de la 32,79% la 27,83%, explicată prin creșterea accelerată a bazei de active, în special a creanțelor și a lichidităților, în contextul extinderii operaționale.

În paralel, rata de acoperire a dobânzilor a crescut substanțial, de la 58 la peste 142, indicând o capacitate foarte bună de susținere a obligațiilor financiare și un nivel ridicat de confort în gestionarea costurilor de finanțare.

Per ansamblu, **evoluția marjelor și a indicatorilor de profitabilitate confirmă maturizarea operațională a Performia Finance și consolidarea unui model de business eficient și scalabil. Compania își întărește astfel rolul de entitate profitabilă și stabilă în cadrul ecosistemului LIH, cu o capacitate ridicată de generare a valorii și de susținere a creșterii**

Informațiile financiare care au stat la baza întocmirii prezentului raport sunt în curs de auditare.

pe termen mediu.

Informațiile financiare care au stat la baza întocmirii prezentului raport nu au fost auditate.

Cluj Napoca la,
26.02.2026

Director general,

DI. Cătălin Chis

[semnatul]

L.S

