



RAPORT TRIMESTRIAL

la 31 Martie 2026

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

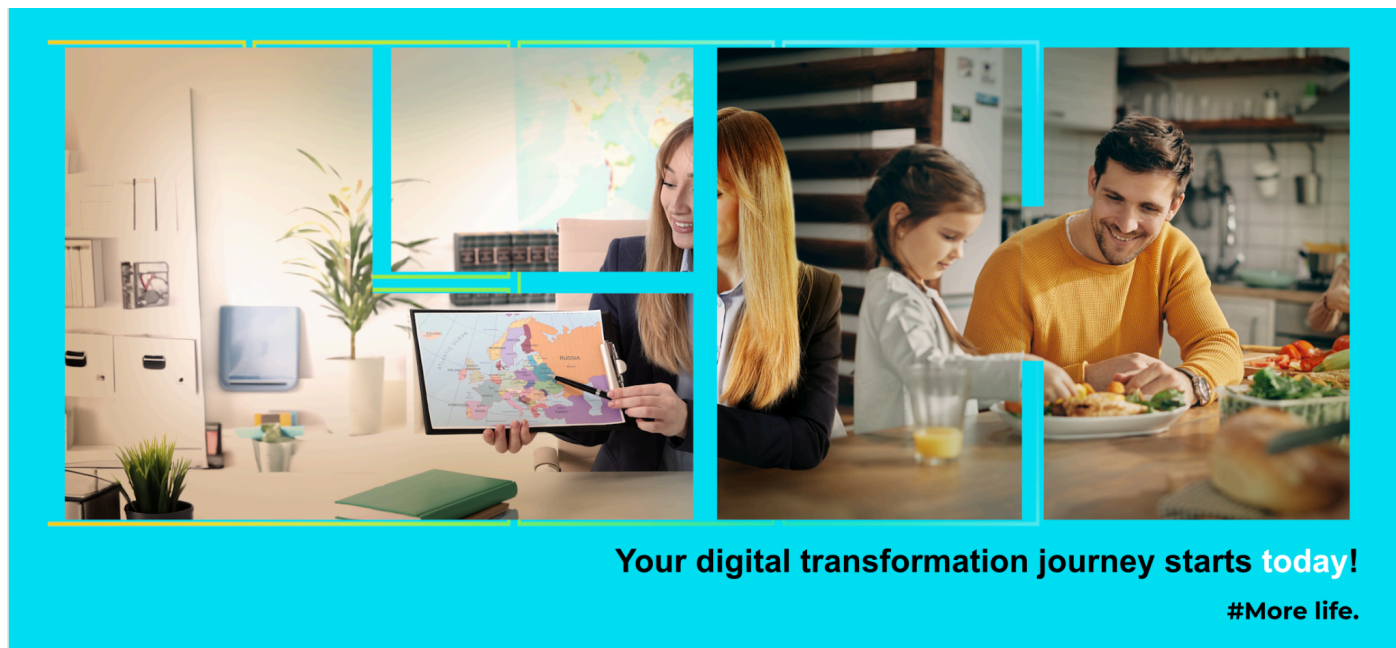
Member of CISQ Federation



CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001 - ISO 14001



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	01.01.2026-31.03.2026
Data raportului	27 Mai 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

Member of CISQ Federation



CUPRINS

I. MESAJUL DIRECTORULUI GENERAL	5
II. SUMARUL EXECUTIV	6
III. EVOLUȚIA BURSIERĂ	8
III. ANALIZA ECONOMICO-FINANCIARĂ	9
3.1. ACTIVITATEA FINANCIARĂ CONSOLIDATĂ ORIENTATIV A LIH group	9
3.2. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A LIFE IS HARD	10
3.2.1. Performanța operațională și financiară a Life Is Hard	10
3.2.2. Poziția financiară și structura bilanțieră a Life Is Hard	15
3.2.3. Indicatorii cheie a Life Is Hard	18
3.3. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A INNOBYTE SOLUTIONS	20
3.3.1. Performanța financiară a Innobyte Solutions	20
3.3.2. Poziția financiară a Innobyte Solutions	23
3.2.3. Indicatorii cheie a Innobyte Solutions	24
3.3. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A PERFORMIA FINANCE	26
3.3.1. Performanța financiară a Performia Finance	26
3.3.2. Poziția financiară a Performia Finance	29
3.2.3. Indicatorii cheie a Performia Finance	30

Disclaimer:

Situațiile financiare individuale, 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 individuale la 31 Martie 2026 sunt neauditate. 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.

I. MESAJUL DIRECTORULUI GENERAL



Primul trimestru al anului 2026 a fost pentru **Life Is Hard** o perioadă de transformare și decizii strategice importante, orientate către consolidarea unui model de business mai eficient, mai simplificat și mai bine aliniat oportunităților reale de creștere din piață.

*Rezultatele financiare ale trimestrului reflectă impactul acestei etape de transformare, în special costurile asociate reorganizării și eliminării activităților nesustenabile din zona telecom. În același timp, am ales să continuăm investițiile în infrastructura tehnologică și în dezvoltarea **ecosistemului nostru de insurance**, considerând că acestea reprezintă fundația necesară pentru creșterea și monetizarea viitoare a grupului.*

În zona de insurance, am făcut pași importanți în direcția consolidării infrastructurii digitale și a eficientizării relației cu brokerii și partenerii din piață. **Lansarea Boost24** reprezintă un moment important în această strategie și marchează începutul unei noi etape de automatizare, integrare și accelerare a distribuției digitale în ecosistemul nostru.

Continuăm investițiile în dezvoltarea infrastructurii și capabilităților din ecosistemul de insurance, cu obiectivul consolidării unei structuri tehnologice scalabile, integrate și capabile să susțină eficient dezvoltarea viitoare a relației cu brokerii și partenerii din piață.

Proiectele dezvoltate în zona **Skills+ (Sales Academy)** continuă să joace un rol strategic în consolidarea capabilităților comerciale și operaționale ale grupului. Dincolo de contribuția financiară directă, aceste inițiative susțin dezvoltarea ecosistemului prin extinderea bazei de parteneri, creșterea competențelor comerciale și accelerarea proceselor de adopție digitală în relația cu piața.

În paralel, evoluția companiilor din grup ne confirmă direcția strategică adoptată. **Innobyte Solutions** a înregistrat un prim trimestru foarte solid, marcat de o revenire semnificativă a profitabilității și de o accelerare a activității în zona de digitalizare și eCommerce enterprise. Aceste rezultate remarcabile reprezintă materializarea eforturilor operaționale și comerciale demarate în a doua jumătate a anului trecut, fiind impulsionate totodată de lansarea cu succes a unor proiecte majore din segmentul corporate. Deși acest ritm consemnează un caracter parțial excepțional în contextul unui an macroeconomic și politic provocator, performanța din Q1 demonstrează eficiența sporită a echipei și capacitatea de a scala organic valoarea generată

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

În cadrul portofoliului actual de clienți. Totodată, **Performia Finance continuă** să își consolideze poziția prin dezvoltarea serviciilor recurente și menținerea unui model operațional stabil și profitabil.

Suntem conștienți că rezultatele financiare din prima parte a anului nu reflectă încă potențialul operațional pe termen lung al companiei și estimăm că perioada de tranziție va continua să influențeze inclusiv trimestrul al doilea. Cu toate acestea, considerăm că măsurile implementate în această etapă sunt necesare pentru construirea unei organizații mai eficiente, mai agile și mai bine poziționate pentru următorul ciclu de dezvoltare.

Privim anul 2026 ca pe un an al consolidării fundamentelor și al re poziționării strategice, în care prioritatea noastră rămâne disciplina financiară, eficientizarea operațională și dezvoltarea unor produse și servicii cu grad ridicat de scalabilitate și valoare adăugată. Credem că direcția pe care o urmăm va crea premisele pentru stabilizarea performanței și revenirea graduală la profitabilitate în perioadele următoare.

Le mulțumesc colegilor, partenerilor, investitorilor și acționarilor pentru încrederea și susținerea acordate într-o perioadă importantă pentru transformarea companiei.

Cu stimă,

Cătălin Ghis

CEO, LIH Group



II. SUMARUL EXECUTIV

LIH Group - consolidarea rezultatelor și recalibrare strategică

Primul trimestru al anului 2026 marchează pentru LIH Group începutul unei etape de consolidare strategică și recalibrare operațională, orientată către simplificarea modelului de business, eficientizarea structurii de costuri și concentrarea resurselor în segmentele cu potențial ridicat de creștere și profitabilitate. În acest context, grupul a continuat implementarea direcțiilor asumate pentru anul 2026, având ca obiectiv construirea unui model operațional mai eficient, mai predictibil și mai bine poziționat pentru dezvoltare sustenabilă pe termen lung.

La nivel consolidat orientativ, grupul LIH a înregistrat în trimestrul I 2026 o cifră de afaceri de 10,24 milioane RON și o îmbunătățire semnificativă a EBITDA comparativ cu perioada similară a anului anterior. Evoluția a fost susținută în principal de performanța Innobyte Solutions, de stabilitatea activităților recurente dezvoltate în cadrul Performia Finance și de continuarea investițiilor strategice în ecosistemul de insurance al Life Is Hard.

Life Is Hard - Reorganizare operațională și investiții în ecosistemul de insurance

În cadrul companiei Life Is Hard, primul trimestru al anului a fost marcat de continuarea procesului de reorganizare operațională și optimizare strategică început la finalul anului 2025. Compania a accelerat procesul de simplificare a structurii operaționale și de eliminare a activităților nesustenabile din zona telecom, concentrând resursele și investițiile către segmentele cu avantaj competitiv și potențial ridicat de scalare, în special ecosistemul de insurance technology.

În paralel, Life Is Hard a continuat dezvoltarea infrastructurii digitale dedicate pieței de asigurări, prin investiții în platformele 24Broker, Core APIs și 24Consultant, precum și prin lansarea Boost24, soluție orientată către automatizarea și eficientizarea distribuției digitale pentru partenerii brokeri. Managementul consideră că aceste inițiative creează premisele consolidării unui ecosistem digital integrat și scalabil, capabil să susțină dezvoltarea pe termen mediu și lung.

Innobyte Solutions - Performanță robustă și consolidarea profitabilității

Innobyte Solutions a înregistrat o evoluție remarcabilă în trimestrul I 2026, confirmând maturizarea modelului operațional și validând eforturile comerciale și de structurare demarate în a doua jumătate a anului trecut. Compania a raportat o creștere accelerată a veniturilor operaționale și o revenire semnificativă pe profitabilitate. Această dinamică pozitivă provine din extinderea și scalarea proiectelor din portofoliul curent de clienți, susținută puternic de o eficiență operațională sporită și de finalizarea cu succes a unor lansări majore în zona de eCommerce enterprise și digitalizare pentru segmentul corporate.

Deși performanța excelentă din acest prim trimestru oferă un impuls considerabil și confirmă rolul strategic al Innobyte în cadrul LIH Group, conducerea menține o abordare prudentă pentru restul anului. Având în vedere contextul macroeconomic și politic actual, marcat de provocări globale și locale, rezultatele din Q1 au un caracter parțial excepțional. Pe mai departe, atenția rămâne concentrată pe menținerea eficienței și pe consolidarea liniilor de business recurente, asigurând o contribuție stabilă la profitabilitatea consolidată a grupului.

Performia Finance - Dezvoltare sustenabilă și consolidarea serviciilor recurente

Performia Finance a continuat în primul trimestru al anului 2026 dezvoltarea sustenabilă a activităților recurente și consolidarea poziției sale în piața serviciilor financiar-contabile și de consultanță. Evoluția veniturilor a fost susținută de extinderea portofoliului de clienți și de dezvoltarea serviciilor integrate de contabilitate, salarizare și raportare financiară.

Totodată, compania a continuat investițiile în dezvoltarea echipei și digitalizarea proceselor interne, menținând în același timp un nivel sănătos al profitabilității și o poziție financiară echilibrată. Managementul consideră că modelul operațional al Performia Finance oferă premise favorabile pentru continuarea creșterii organice și consolidarea contribuției companiei în cadrul LIH Group.

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



III. EVOLUȚIA BURSIERĂ

Life Is Hard // More Life (LIH) este o companie românească de tehnologie, listată pe piața AeRO a Bursii de Valori București încă din 2015, fiind prima companie locală de software care a accesat acest segment. Începând cu anul 2021, acțiunile companiei sunt incluse în indicii BET AeRO.

Acțiunile LIH se tranzacționează în cadrul sistemului ATS – AeRO, sub simbolul bursier LIH. La finalul trimestrului I 2026, compania înregistra o capitalizare de piață de 25,84 milioane lei și un număr de 1.280 de acționari, persoane fizice și juridice.

În ceea ce privește relația cu investitorii, LIH a obținut un scor VEKTOR de 7,5 din 10, conform evaluării realizate de ARIR, rezultat care reflectă un nivel solid de transparență, guvernanta corporativă și aliniere la bunele practici de comunicare cu investitorii și acționarii. Totodată, includerea în indicii BET AeRO susține creșterea vizibilității companiei în rândul investitorilor interesați de piața alternativă.

Graficul de mai jos prezintă evoluția acțiunilor companiei în primul trimestru al anului 2026:



Evenimente importante pentru acționari:

- 1) Aprobarea în cadrul Consiliului de Admnsitrație a [Planului de reorganizare a subdiviziei de Telecomunicații](#), parte a unui proces strategic de eficientizare și realiniere a modelului operațional, în urma rezultatelor financiare nesatisfăcătoare înregistrate în anul 2025.

III. ANALIZA ECONOMICO-FINANCIARĂ

3.1. ACTIVITATEA FINANCIARĂ CONSOLIDATĂ ORIENTATIV A LIH group

Grupul LIH, format din **Life Is Hard // More Life (100%)**, **Innobyte Solutions (100%)**, **Performia Finance (35%)**, **Barandi Solutions (56,86%)** și **LIH Ventures (100%)**, prezintă o consolidare orientativă a performanței financiare pentru trimestrul I 2026, comparativ cu perioada similară din 2025, realizată prin eliminarea tranzacțiilor intragrup și integrarea rezultatelor proporțional cu participațiile deținute.



10,24 mil RON

CIFRA DE AFACERI

+0,8 mil RON vs 2025



0,94 mil RON

EBITDA

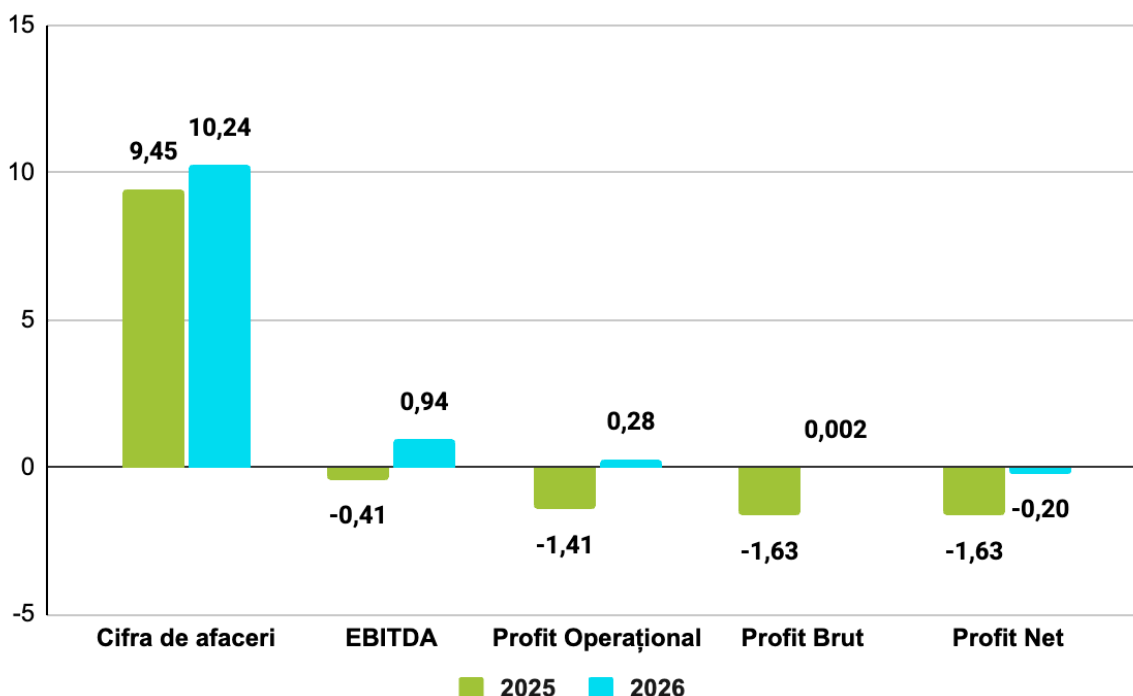
+1,35 mil RON vs 2025



0,002 mil RON

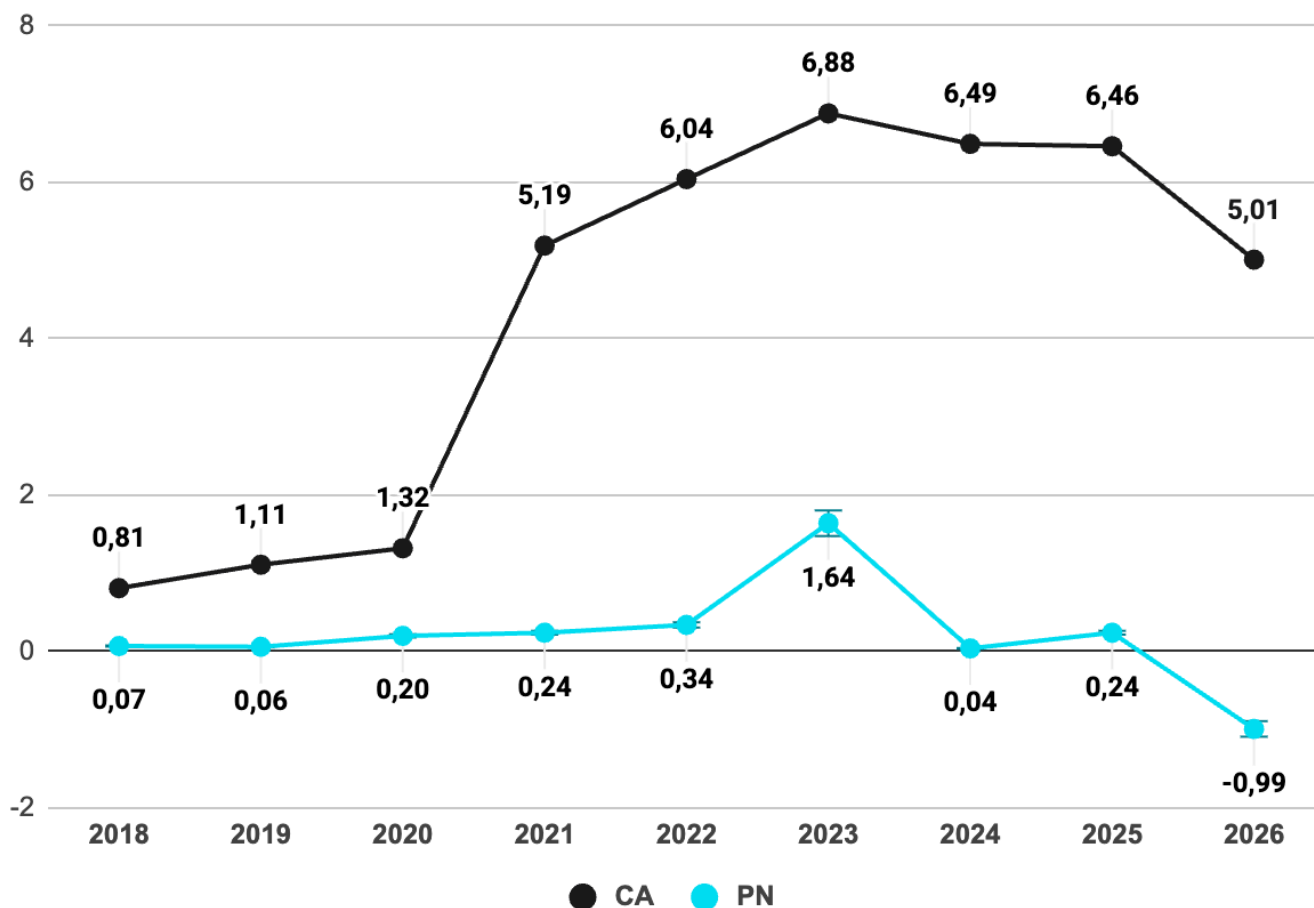
PROFIT BRUT

+1,6 mil RON vs 2025



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 Mar. 2025	31 Mar. 2026	Evoluție (+/-) (RON)	Evoluție (+/-) (%)
Venituri operaționale	7.717.614	7.499.946	(217.669)	(2,82)
Cifra de afaceri netă	6.459.807	5.013.957	(1.445.850)	(22,38)
Alte venituri operaționale	1.257.808	2.485.989	1.228.181	97,64
Cheltuieli operaționale	8.762.973	8.477.281	(285.692)	(3,26)
Cheltuieli materiale	71.169	68.791	(2.378)	(3,34)
Cheltuieli cu mărfurile	621.766	1.170.672	548.906	88,28
Cheltuieli cu utilitățile	28.807	42.790	13.982	48,54
Cheltuieli cu personalul	3.854.356	4.041.407	187.051	4,85
Cheltuieli cu amortizarea	1.066.039	639.006	(427.033)	(40,06)
Cheltuieli cu provizioanele	(108.682)	(29.203)	79.479	(73,13)
Alte cheltuieli operaționale	3.229.519	2.543.820	(685.699)	(21,23)
EBITDA	(88.002,19)	(367.532,97)	(279.531)	317,64
Profit operațional	(1.045.359)	(977.335,72)	68.023,24	(6,51)

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 auditare.

Venituri financiare	1.651.129	296.722	(1.354.407)	(82,03)
Cheltuieli financiare	368.762	312.290	(56.472)	(15,31)
Rezultat financiar	1.282.367	(15.568)	(1.297.935)	(101,21)
Venituri totale	9.368.743	7.796.668	(1.572.075)	(16,78)
Cheltuieli totale	9.131.736	8.789.572	(342.164)	(3,75)
Profit brut	237.008	(992.904)	(1.229.912)	(518,93)
Impozit pe profit	-	-	-	-
PROFIT NET	237.008	(992.904)	(1.229.912)	(518,93)

În trimestrul I 2026, Life Is Hard a înregistrat **venituri operaționale** de 7,50 milioane RON, reprezentând 98% din nivelul bugetat și marcând o ușoară scădere de 2,82% față de aceeași perioadă a anului anterior. **Evoluția reflectă caracterul de tranziție al perioadei, specific primei etape de implementare a strategiei pentru 2026, orientată către simplificarea modelului operațional și concentrarea pe segmentele cu potențial ridicat de creare de valoare, în principal zona de insurance și, complementar, IT&C și Skills+.**

Cifra de afaceri netă s-a situat la 5,01 milioane RON, peste nivelul bugetat (+7%), însă în scădere față de anul anterior (-22,38%), evoluție determinată în principal de reducerea activităților din zona telecom și de recalibrarea portofoliului. **Această scădere este în linie cu direcția strategică de eliminare a activităților nesustenabile și de concentrare pe segmentele cu marje și potențial de scalare superioare.**

Din perspectiva segmentelor operaționale, **zona de IT&C a înregistrat o evoluție mai bună decât cea prognozată (+20% față de buget),** confirmând rolul acesteia în susținerea tranziției către un model operațional mai eficient și mai scalabil. **În paralel, zona de insurance a menținut un nivel stabil al veniturilor (99% din buget), consolidându-și rolul de bază predictibilă pentru veniturile recurente ale companiei.**

La nivel de produse, **24Broker a generat venituri de 2,78 milioane RON (98% vs buget), confirmând stabilitatea infrastructurii și rolul său central în ecosistemul de distribuție.** În același timp, celelalte fluxuri de venituri din zona de insurance au depășit estimările bugetate, reflectând începutul contribuției inițiativelor comerciale și operaționale dezvoltate în acest ecosistem.

Activitățile din telecom au avut o contribuție marginală la venituri, în linie cu decizia strategică de eliminare a acestei linii de business.

Alte venituri operaționale au totalizat 2,49 milioane RON, fiind influențate în principal de dinamica proiectelor derulate în zona Skills+ (Sales Academy). Din această categorie, **veniturile aferente programului Skills+ s-au ridicat la 1,41 milioane RON,** reflectând stadiul de implementare al proiectelor și mecanismul etapizat de recunoaștere a acestora, corelat cu progresul activităților finanțate. Evoluția acestor venituri este determinată în principal de calendarul specific al proiectelor, caracterizat printr-un phasing diferit al recunoașterii, fără a indica o modificare structurală a activității. În același timp, aceste venituri trebuie analizate în corelație cu efortul investițional al companiei, **în condițiile în care Skills+ (Sales Academy) funcționează atât ca generator de venituri, cât și ca platformă de dezvoltare a capabilităților comerciale și operaționale ale ecosistemului, contribuind la extinderea**

bazei de parteneri și la susținerea creșterii pe termen mediu a activităților din zona de insurance.

În paralel, compania a continuat implementarea planului de investiții, utilizând aproximativ 0,75 milioane RON în trimestrul I (107% vs buget trimestrial), direcționați integral către dezvoltarea ecosistemului de insurance. Investițiile au vizat în principal platforma **24broker**, alături de dezvoltări în **Core APIs** și **24Consultant**, având ca obiectiv consolidarea infrastructurii tehnologice și creșterea gradului de automatizare a proceselor din ecosistem. Aceste investiții au contribuit inclusiv la lansarea **Boost24** în luna martie 2026, aplicație construită pentru a accelera distribuția digitală, procesele de emisie și reînnoire și pentru a crește eficiența comercială în relația cu partenerii brokeri.

În acest context, veniturile din **Skills+ (Sales Academy)** și investițiile realizate trebuie privite complementar, contribuind la consolidarea infrastructurii operaționale și la crearea premiselor pentru scalare și monetizare în perioadele următoare.

Cheltuielile operaționale s-au redus ușor (-3,26%), până la 8,48 milioane RON, însă structura lor reflectă impactul procesului de reorganizare operațională. Costurile aferente activității telecom, care se ridică la aproximativ 600 mii RON în trimestrul I 2026, au influențat semnificativ rezultatul operațional. Aceste costuri sunt de natură nerecurentă la nivelul anului 2026 și sunt asociate închiderii unei activități care a generat pierderi operaționale constante în anii anteriori.

În ceea ce privește principalele categorii de costuri, **cheltuielile cu personalul** au înregistrat o evoluție moderată, reflectând menținerea capacității operaționale necesare susținerii activităților din zona de insurance și IT&C, precum și implicarea resurselor în proiecte strategice aflate în derulare. Această abordare este în linie cu obiectivul companiei de a conserva competențele cheie în etapa de tranziție.

Cheltuielile cu mărfurile au cunoscut o creștere, corelată cu dinamica activităților din zona IT&C, unde livrarea de soluții implică și componente hardware sau licențe, ceea ce conduce la o structură diferită a costurilor față de perioadele anterioare.

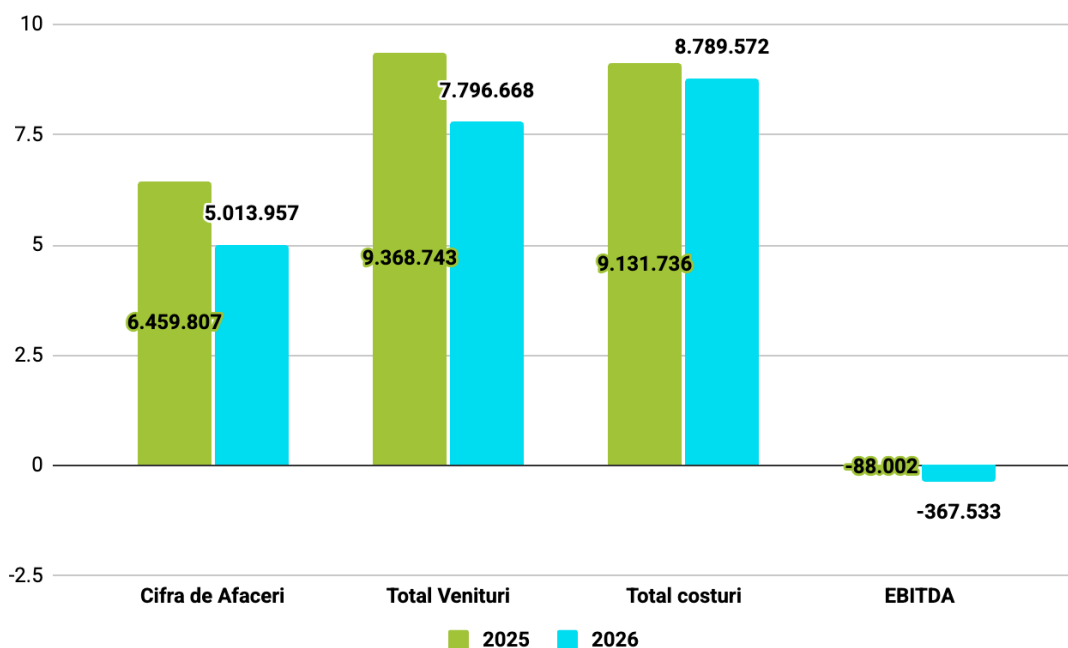
La nivelul **altor cheltuieli operaționale** și **al utilităților** se observă menținerea unor costuri fixe necesare funcționării infrastructurii și susținerii activităților curente, în contextul în care efectele complete ale reorganizării urmează să se reflecte gradual în perioadele următoare.

În același timp, **cheltuielile cu amortizarea** au înregistrat o scădere semnificativă, ca urmare a ajustărilor contabile efectuate la finalul anului 2025, contribuind la o îmbunătățire structurală a bazei de costuri începând cu anul curent.

Per ansamblu, **evoluția cheltuielilor operaționale** reflectă o etapă de tranziție controlată, în care compania continuă să susțină activitățile din segmentele strategice, în paralel cu eliminarea treptată a costurilor asociate liniilor de business nesustenabile, creând premisele pentru o structură de costuri mai eficientă și mai predictibilă în perioadele următoare.



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



Din perspectiva **profitabilității**, rezultatele înregistrate în trimestrul I 2026 reflectă impactul cumulativ al procesului de reorganizare operațională și al tranziției către noul model de business. **EBITDA** s-a situat la -367 mii RON, în timp ce **rezultatul operațional** a fost de -977 mii RON, evoluții determinate în principal de costurile asociate închiderii activității telecom, precum și de menținerea unor costuri operaționale necesare susținerii procesului de transformare.

La nivelul **rezultatului net**, compania a înregistrat o pierdere de 992 mii RON, comparativ cu un profit net de 237 mii RON în perioada similară a anului anterior. Această variație este explicată în mod predominant de impactul nerecurrent al costurilor de reorganizare, precum și de diferențele în structura veniturilor și cheltuielilor față de anul precedent, într-un context de recalibrare a modelului operațional.

Este relevant de subliniat faptul că rezultatele din trimestrul I includ integral impactul costurilor aferente activității telecom, care, deși în curs de eliminare, au continuat să afecteze profitabilitatea în această etapă de tranziție. În același timp, reducerea cheltuielilor cu amortizarea, ca urmare a ajustărilor contabile realizate la finalul anului 2025, contribuie la îmbunătățirea structurii de costuri și creează premisele pentru o recuperare graduală a profitabilității în perioadele următoare.

Analizat în absența acestor elemente nerecurente, profilul de profitabilitate al companiei indică o stabilizare a bazei operaționale și o aliniere progresivă la noul model de business, caracterizat printr-o structură mai simplificată, orientată către segmente cu marje superioare și potențial 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



În concluzie, rezultatele din trimestrul I 2026 reflectă o etapă de tranziție controlată, în care impactul negativ asupra profitabilității este determinat în principal de factori nerecurenți, în timp ce fundamentele operaționale ale companiei indică o direcție de stabilizare și premise pentru revenirea la profitabilitate în trimestrele următoare.

3.2.2. Poziția financiară și structura bilanțieră a Life Is Hard

Indicatori ai poziției financiare (Sume în RON)	01 Ianuarie 2026	Pondere în total (%)	31 Mar. 2026	Pondere în total (%)	Variație (+/-) (%)
Active imobilizate	31.155.924	44,88	31.266.494	46,66	0,35
Active necorporale	11.685.185	16,83	11.968.9481	17,86	2,43
Active corporale	3.056.708	4,40	2.883.514	4,30	(5,67)
Active financiare	16.414.032	23,64	16.414.032	24,49	-
Active curente	37.866.421	54,55	35.433.827	52,87	(6,42)
Stocuri	174.642	0,25	444.158	0,66	154,32
Creanțe	28.502.818	41,06	27.447.79	40,96	(3,70)
Casa și conturi la banci	9.188.962	13,24	7.541.875	11,25	(17,92)
Cheltuieli în avans	397.723	0,57	315.042	0,47	(20,79)
TOTAL ACTIVE	69.420.069	100,00	67.015.363	100,00	(3,46)
Datorii curente	5.319.448	7,66	5.912.314	8,82	11,15
Datorii comerciale	1.923.132	2,77	914.586	1,36	(52,44)
Datorii cu personalul	1.339.303	1,93	1.325.125	1,98	(1,06)
Datorii fiscale	325.365	0,47	187.521	0,28	(42,37)
Credite bancare	1.073.359	1,55	2.432.963	3,63	126,67
Alte datorii	658.290	0,95	1.052.118	1,57	59,83
Provizioane	617.354	0,89	588.152	0,88	(4,73)
Venituri în avans	23.424.142	33,74	21.564.522	32,18	(7,94)
Datorii noncurente	11.428.010	16,46	11.312.166	16,88	(1,01)
Capitaluri proprii	28.631.114	41,24	27.638.210	41,24	(3,47)
Capital social	20.124.603	28,99	20.124.603	30,03	-
Alte elemente de capitaluri	640.172	0,92	640.172	0,96	-
Prime de capital	26.905.101	38,76	26.905.101	40,15	-
Rezerve	1.676.534	2,42	1.676.534	2,50	-
Rezerve din reevaluare	1.579.453	2,28	1.579.4531	2,36	-
Acțiuni proprii	(2.408.424)	-3,47	(2.408.424)	-3,59	-
Rezultat reportat	780.206	1,12	(19.886.325)	-29,67	(2.648,86)
Rezultatul exercitiului	-	-	(992.904)	-1,48	100,00
TOTAL PASIVE	69.420.069	100,00	67.015.363,07	100,00	(3,46)

La 31 martie 2026, **poziția financiară a Life Is Hard** reflectă începutul procesului de reorganizare operațională și tranziția către un model de business simplificat, cu focus pe **zona de insurance** și, complementar, pe **IT&C**. Evoluțiile bilanțiere din primul trimestru trebuie interpretate în acest context, fiind influențate atât de ajustările structurale, cât și de dinamica operațională curentă.

Totalul activelor s-a situat la 67,02 milioane RON, în scădere cu 3,46% față de începutul anului (69,42 milioane RON). Această variație este determinată în principal de reducerea **activelor curente** (-6,42%), în timp ce **activelor imobilizate** au rămas relativ stabile (+0,35%), ceea ce indică o menținere a direcției investiționale în paralel cu optimizarea capitalului de lucru.

Activele imobilizate au ajuns la 31,27 milioane RON, crescând ușor și majorându-și ponderea în total active la 46,66% (față de 44,88% la începutul anului).

Activele necorporale au crescut cu 2,43%, până la 11,97 milioane RON, reflectând investițiile continue în dezvoltarea infrastructurii tehnologice, în special în ecosistemul de **insurance** (Core APIs, 24Broker, 24Consultant și Boost24). Această evoluție este în linie cu strategia companiei de a consolida platformele digitale și de a susține scalarea operațională și comercială.

Activele corporale au înregistrat o scădere de 5,67%, până la 2,88 milioane RON, ca urmare a optimizării bazei de active și a unui nivel redus al investițiilor în această categorie, în contextul orientării către active digitale.

Activele financiare au rămas constante la 16,41 milioane RON, menținând o pondere importantă în total active (24,49%), ceea ce reflectă stabilitatea participațiilor și a investițiilor financiare ale grupului.

Activele curente au scăzut la 35,43 milioane RON (52,87% din total active), comparativ cu 37,87 milioane RON la începutul anului (-6,42%), evoluție determinată de mai mulți factori:

- **Disponibilitățile bănești** (cash-ul) au scăzut cu 17,92%, până la 7,54 milioane RON, reflectând utilizarea lichidităților pentru finanțarea activității operaționale și a investițiilor realizate în trimestru, în special în zona de insurance.
- **Creanțele** au înregistrat o ușoară reducere (-3,70%), până la 27,45 milioane RON, indicând o stabilizare a ciclului de încasare și o gestionare eficientă a relațiilor comerciale. Acestea sunt compuse în principal din alte creanțe asociate proiectelor cu finanțare europeană și ecosistemului investițional, incluzând granturi aferente programelor Skills+ (Sales Academy - Work is Cool și Tineri NEETs) și dividende de încasat. Evoluția acestora reflectă atât specificul mecanismelor de finanțare, cât și calendarul de decontare al proiectelor.
- **Stocurile** au crescut semnificativ procentual, însă rămân la un nivel redus în termeni absoluți (0,44 milioane RON), fără impact material asupra structurii bilanțiere.
- **Cheltuielile în avans** au scăzut cu 20,79%, reflectând reluarea treptată în contul de profit și pierdere a costurilor înregistrate anterior.

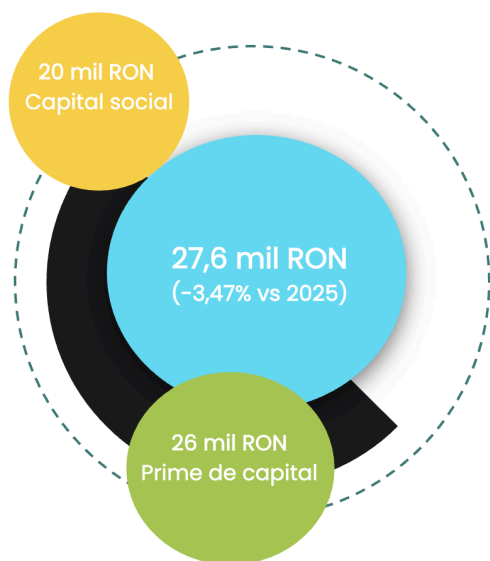
Per ansamblu, evoluția **activelor curente** indică o ajustare a capitalului de lucru în contextul tranziției operaționale și al investițiilor realizate.

Datoriile curente au crescut cu 11,15%, până la 5,91 milioane RON, evoluție determinată în principal de:

- Majorarea **creditelor bancare** (+126,67%), până la 2,43 milioane RON, utilizate pentru susținerea fluxurilor de numerar și a activității curente;
- Creșterea **altor datorii** (+59,83%), reflectând obligații operaționale curente;
- În același timp, **datoriile comerciale** (-52,44%) și **datoriile fiscale** (-42,37%) au scăzut semnificativ, indicând o disciplină bună în gestionarea plăților și a obligațiilor curente.

Veniturile în avans s-au redus la 21,56 milioane RON (-7,94%), menținând însă o pondere ridicată în total pasive (32,18%). Acestea reprezintă în principal finanțări nerambursabile aferente proiectelor în derulare, care sunt recunoscute etapizat în venituri, pe măsura implementării activităților și îndeplinirii condițiilor de eligibilitate.

Datoriile noncurente au rămas relativ stabile (-1,01%), la 11,31 milioane RON, ceea ce indică o structură echilibrată a finanțării pe termen lung și absența unor modificări semnificative în profilul de îndatorare.



Capitalurile proprii s-au situat la 27,64 milioane RON, în scădere cu 3,47%, ca urmare a rezultatului net negativ înregistrat în trimestrul I 2026 (-992 mii RON).

Structura acestora rămâne solidă, susținută de capitalul social (20,12 milioane RON), primele de capital (26,91 milioane RON), și rezervele existente, care contribuie la menținerea unei baze financiare adecvate pentru susținerea activităților viitoare și a planurilor de dezvoltare.

Scăderea poziției de „rezultat reportat” reflectă impactul exercițiului anului 2025, respectiv efectele ajustărilor realizate anterior, fără a afecta însă capacitatea operațională a companiei.

Poziția financiară la finalul trimestrului I 2026 evidențiază o structură echilibrată, caracterizată printr-o pondere solidă a capitalurilor proprii, un nivel controlat al îndatorării și o bază stabilă de venituri recurente reflectată în veniturile în avans.

Evoluțiile înregistrate sunt specifice unei etape de tranziție, fiind influențate de procesul de reorganizare operațională și de investițiile realizate în infrastructura tehnologică. În acest context, compania își consolidează fundamentele pentru un model de business mai eficient și mai scalabil, cu premise favorabile pentru stabilizare și îmbunătățirea performanței financiare în perioadele următoare.

3.2.3. Indicatorii cheie a Life Is Hard

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc

Denumire indicator	Formula de calcul	01 Ianuarie 2026	31 Martie 2026	Evoluție (+/-)
Indicatorii de lichiditate				
Lichiditatea generală (Lg)	AC/DC	7,12	5,99	(1,13)
Lichiditatea intermediară (Lr)	(AC-S)/DC	7,09	5,92	(1,17)
Lichiditatea imediată (Li)	DB/DC	1,73	1,28	(0,45)
Indicatorii de solvabilitate				
Solvabilitatea financiară (Sg)	TA/TD	1,70	1,70	(0,00)
Solvabilitatea patrimonială (Sp)	CPR/TP	0,41	0,41	(0,00)
Indicatorii de risc				
Rata de îndatorare globală	DT/AT	0,5876	0,5876	0,00

La 31 martie 2026, **indicatorii de lichiditate, solvabilitate și risc** ai **Life Is Hard** reflectă o poziție financiară stabilă, în contextul unei perioade de tranziție operațională, marcată de implementarea măsurilor de reorganizare și de continuarea investițiilor în infrastructura tehnologică.

Din perspectiva **lichidității**, indicatorii au înregistrat o ușoară ajustare față de începutul anului, menținându-se însă la niveluri confortabile, semnificativ peste pragurile de referință. **Lichiditatea generală** s-a situat la 5,99 (față de 7,12 la 1 ianuarie 2026), iar **lichiditatea intermediară** la 5,92 (față de 7,09), evoluții determinate în principal de reducerea activelor curente, în special a disponibilităților bănești, concomitent cu o creștere a datoriilor curente. **Lichiditatea imediată** a scăzut la 1,28 (de la 1,73), reflectând utilizarea lichidităților pentru susținerea activității operaționale și a investițiilor realizate în trimestrul I, în special în zona de insurance. Cu toate acestea, nivelul indicatorilor rămâne solid, indicând o capacitate adecvată de acoperire a obligațiilor pe termen scurt.

Indicatorii de solvabilitate evidențiază menținerea unei structuri financiare echilibrate. **Solvabilitatea financiară** s-a menținut la 1,70, indicând faptul că activele totale acoperă confortabil datoriile totale, în timp ce **solvabilitatea patrimonială** a rămas constantă la 0,41, reflectând o pondere adecvată a capitalurilor proprii în total pasive. Aceste niveluri confirmă soliditatea bazei de capital a companiei, chiar și în contextul rezultatului net negativ înregistrat în trimestru, determinat în principal de factori nerecurenți asociați procesului de reorganizare.

Din perspectiva riscului financiar, **rata de îndatorare globală** s-a menținut la 0,5876, fără variații față de începutul anului, indicând un grad moderat de îndatorare și o structură echilibrată a surselor de finanțare. Stabilitatea acestui indicator reflectă o gestionare prudentă a finanțării, în pofida creșterii punctuale a datoriilor curente necesare susținerii activității în perioada de tranziție.

Evoluția acestor indicatori trebuie analizată în corelație cu specificul modelului de business al companiei, caracterizat printr-o pondere semnificativă a veniturilor în avans și a creanțelor asociate proiectelor cu finanțare, precum și cu efortul investițional susținut în dezvoltarea ecosistemului de insurance. În acest context, variațiile înregistrate reflectă în principal dinamica operațională și investițională, fără a indica deteriorări structurale ale poziției financiare.

În ansamblu, **indicatorii de lichiditate, solvabilitate și risc confirmă menținerea unei poziții financiare solide și a unui profil de risc controlat, oferind companiei flexibilitatea necesară pentru implementarea strategiei de reorganizare și pentru susținerea obiectivelor de stabilizare și revenire la profitabilitate în anul 2026.**

Rate de marjă și indicatori de profitabilitate

Denumire indicator	Formula de calcul	31 Mar. 2025	31 Mar. 2026	Evoluție (+/-) (pct. proc.)
Marja EBITDA	EBITDA/CA*100	(1,36)	(7,33)	(5,97)
Marja rezultatului din exploatare	RE/CA*100	(16,18)	(19,49)	(3,31)
Marjă rezultatului financiar	RF/CA*100	19,85	(0,31)	(20,16)
Marja rezultatului brut	RB/CA*100	3,67	(19,80)	(23,47)
Marja rezultatului net	RN/CA*100	3,67	(19,80)	(23,47)
Marja rentabilitati financiare (ROE)	RN/CPR*100	0,50	(3,59)	(4,09)
Marja rentabilitatii activelor (ROA)	RN/TA*100	0,29	(1,48)	(1,78)
Rentabilitatea capitalului angajat	RN/(DTL+CPR)*100	0,32	(1,86)	(2,18)
Rata de acoperire a dobânzilor	PB/Dob	0,657	(3,270)	(3,93)

Indicatorii de profitabilitate aferenți trimestrului I 2026 reflectă impactul procesului de reorganizare operațională și al costurilor nerecurente asociate acestei etape de tranziție, conducând la o deteriorare temporară a marjelor comparativ cu perioada similară a anului anterior.

Ratele de marjă au marcat o deteriorare comparativ cu perioada anterioară de raportare, evoluții influențate în principal de costurile asociate activității telecom și de menținerea unor cheltuieli necesare susținerii procesului de transformare. La nivel net, marjele au devenit negative (-19,80%), comparativ cu valori pozitive în anul anterior, ca urmare a impactului cumulat al acestor factori.

Indicatorii de rentabilitate (ROE, ROA și rentabilitatea capitalului angajat, inclusiv rata de acoperire a dobânzilor) au înregistrat, de asemenea, valori negative, reflectând rezultatul net al perioadei.

Deteriorarea **indicatorilor de profitabilitate** în trimestrul I 2026 are un caracter temporar și este determinată în principal de factori nerecurenți, în timp ce direcția strategică de simplificare operațională și focus pe segmentele cu marje superioare creează premisele pentru o îmbunătățire graduală a profitabilității în perioadele următoare.

3.3. ACTIVITATEA FINANCIARĂ INDIVIDUALĂ A INNOBYTE SOLUTIONS

Innobyte Solutions 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 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)			Evoluție (+/-)	Evoluție
	31 Mar. 2025	31 Mar. 2026	(RON)	(+/-) (%)
Venituri operaționale	2.594.657	4.835.125	2.240.468	86,35
Cifra de afaceri netă	2.594.615	4.835.125	2.240.510	86,35
Alte venituri operaționale	42	0	(42)	100,00
Cheltuieli operaționale	3.106.826	3.693.569	586.743	18,89
Cheltuieli materiale	2.317	8.649	6.332	273,33
Cheltuieli cu mărfurile	-	-	-	-
Cheltuieli cu utilitățile	11.085	14.687	3.602	32,50
Cheltuieli cu personalul	2.256.627	2.604.275	347.648	15,41
Cheltuieli cu amortizarea	36.701	32.999	(3.703)	(10,09)
Alte cheltuieli operaționale	800.096	1.032.959	232.863	29,10
EBITDA	(475.468)	1.174.554	1.650.023	(347,03)
Profit operațional	(512.170)	1.141.556	1.653.726	(322,89)
Venituri financiare	789	2.918	2.129	269,78
Cheltuieli financiare	4.826	4.391	(435)	(9,02)
Rezultat financiar	(4.037)	(1.473)	2.564	(63,51)
Venituri totale	2.595.446	4.838.043	2.242.597	86,41
Cheltuieli totale	3.111.652	3.697.960	586.308	18,84
Profit brut	(516.207)	1.140.083	1.656.289	(320,86)
Impozit pe profit	-	187.369	187.369	-
PROFIT NET	(516.207)	952.714	1.468.920	(284,56)

În primul trimestru al anului 2026, **Innobyte Solutions** a înregistrat o performanță financiară remarcabilă, susținută de consolidarea operațională și de maximizarea valorii generate din portofoliul curent de clienți. Evoluția confirmă rolul strategic al companiei în cadrul ecosistemului LIH Group și capacitatea de a livra profitabilitate solidă. Totuși, întrucât rezultatele din această perioadă au fost impulsionate și de finalizarea unor lansări majore pentru segmentul corporate, performanța trimestrului are un caracter parțial excepțional. Astfel, într-un context macroeconomic și politic marcat de incertitudini și provocări, compania își menține o abordare echilibrată și prudentă, concentrându-se pe eficiență și adaptabilitate



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

pentru restul anului.

Veniturile operaționale, reprezentate integral de **cifra de afaceri**, au înregistrat o creștere semnificativă de 86,35%, ajungând la 4,84 mil. RON în T1 2026, comparativ cu 2,59 mil. RON în perioada similară a anului anterior. Această evoluție accelerată a fost susținută în principal de maximizarea valorii pe portofoliul curent de clienți, prin extinderea și scalarea proiectelor existente, precum și prin finalizarea și lansarea cu succes a unor proiecte majore pe segmentul corporate. În același timp, compania a continuat să își consolideze poziționarea ca partener specializat pentru platforme enterprise de comerț digital, cu focus pe ecosistemele Magento (Adobe Commerce) și VTEX, precum și pe servicii de consultanță și optimizare operațională pentru retaileri și branduri locale și internaționale.

În aceeași perioadă, **Innobyte** și-a consolidat expertiza și prezența în verticale de business cu un grad ridicat de complexitate operațională, precum healthcare și agricultură. În aceste sectoare, procesele de digitalizare necesită atât o infrastructură tehnologică robustă și scalabilă, cât și o optimizare superioară a experienței utilizatorilor. Această direcție strategică răspunde direct dinamicii actuale a pieței: pe fondul contextului macroeconomic plin de provocări, managementul observă o orientare tot mai clară a partenerilor de business către eficiență operațională, retenția clienților existenți și maximizarea randamentului.

Cheltuielile operaționale au înregistrat o creștere controlată, de doar 18,89% (până la 3,69 mil. RON), un ritm semnificativ mai redus comparativ cu avansul veniturilor. Această dinamică subliniază un efect de levier operațional excelent și validează succesul măsurilor de eficientizare și disciplină financiară implementate în a doua jumătate a anului precedent. Principala componentă a costurilor a rămas reprezentată de **cheltuielile cu personalul**, care au marcat o creștere de 15,41%. Acest avans reflectă consolidarea strategică a echipei și angajamentul ferm pentru retenția specialiștilor tehnici, factori critici pentru scalarea eficientă a proiectelor pe clienții existenți. În paralel, **Innobyte** a menținut direcția investițiilor în perfecționarea competențelor interne și în consolidarea infrastructurii tehnologice necesare livrării soluțiilor enterprise și omnichannel de înaltă complexitate. Mai mult, în concordanță cu tendințele globale și cu nevoia de optimizare continuă, compania a demarat consolidarea investițiilor destinate integrării tehnologiilor de Inteligență Artificială (AI) – vizând atât eficientizarea propriilor fluxuri de dezvoltare software, cât și implementarea de capabilități avansate (automatizare, personalizare) în ecosistemele digitale ale clienților noștri.

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

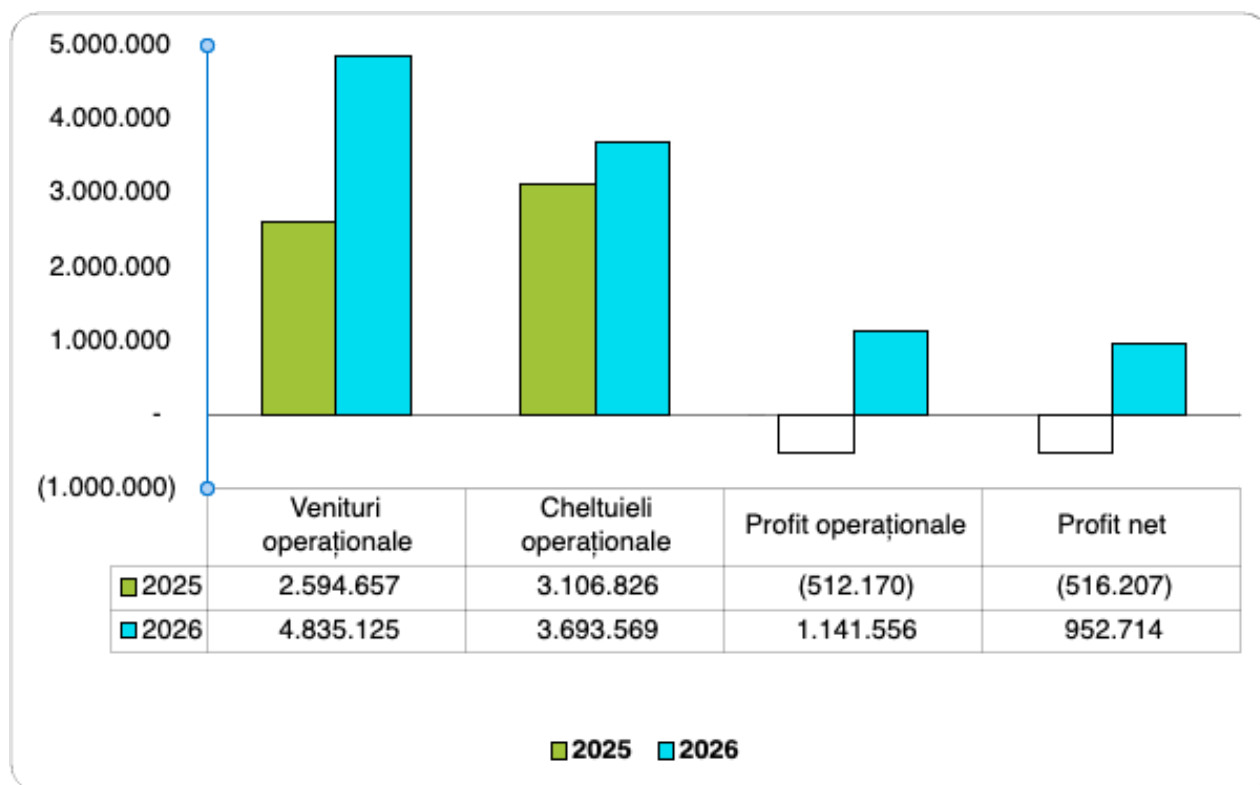
Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation





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



Ca efect direct al avansului veniturilor și al optimizării structurii de costuri, indicatorul **EBITDA a revenit puternic în teritoriu pozitiv, atingând nivelul de 1,17 mil. RON (comparativ cu o valoare de -475 mii RON în T1 2025)**. O dinamică similară a fost înregistrată și la nivelul profitului operațional, care s-a situat la 1,14 mil. RON, marcând o recuperare semnificativă față de pierderea operațională de -512 mii RON raportată în perioada similară a anului precedent.

Rezultatul net aferent trimestrului I 2026 a atins 953 mii RON, o inversare spectaculoasă a tendinței față de pierderea netă de -516 mii RON din T1 2025. Această evoluție validează maturizarea modelului operațional și capacitatea companiei de a converti performanța comercială în marje de profit solide. În concordanță cu abordarea prudentă a managementului privind caracterul parțial excepțional al acestui trimestru, profitabilitatea generată în T1 consolidează capitalul companiei, asigurând o poziție financiară robustă pentru a naviga cu agilitate provocările macroeconomice preconizate pentru restul anului.

În paralel cu performanța financiară solidă, **Innobyte** și-a consolidat proactiv vizibilitatea și poziția de lider de opinie în ecosistemul regional de eCommerce. Pe parcursul primului trimestru, compania a susținut inițiative de educație și networking dedicate industriei, organizând o serie de micro-evenimente și workshopuri specializate pentru reprezentanții magazinelor online. Aceste acțiuni, axate pe schimbul de know-how, inovație și optimizare a performanței digitale, au rolul de a consolida relațiile cu partenerii existenți și de a fideliza

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

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

comunitatea de business. Totodată, aceste inițiative pregătesc terenul pentru următoarea ediție a evenimentului major „InnVolve by Innobyte”, planificat pentru toamna acestui an (septembrie 2026), care va reuni lideri din retail și comerț digital în jurul parteneriatelor strategice și al tendințelor tehnologice viitoare.

Performanța din primul trimestru confirmă validitatea direcției strategice urmate de Innobyte Solutions, o direcție centrată pe execuție de înaltă precizie, consolidarea parteneriatelor pe termen lung și livrarea de proiecte cu valoare adăugată ridicată. Astfel, compania își reconfirmă statutul de pilon strategic în ecosistemul LIH Group, contribuind substanțial atât prin profitabilitatea solidă generată, cât și prin expertiza tehnologică de top în zona de eCommerce enterprise.

Pentru perioada următoare, pe fondul unui climat economic general care impune prudență, managementul vizează menținerea stabilității operaționale și protejarea marjelor de profitabilitate. Această abordare va fi susținută de scalarea colaborărilor cu clienții existenți și de valorificarea oportunităților de sinergie la nivelul grupului. Totodată, Innobyte se poziționează proactiv pentru a capitaliza pe tendințele tehnologice emergente, concentrându-se pe accelerarea integrării capabilităților AI, pe rafinarea experiențelor omnichannel și pe extinderea serviciilor de consultanță strategică și securitate cibernetică (security), elemente devenite imperative în arhitectura proiectelor digitale moderne.

3.3.2. Poziția financiară a Innobyte Solutions

Indicatori ai poziției financiare (Sume în RON)	01 Ianuarie 2026	Pondere în total (%)	31 Martie 2026	Pondere în total (%)	Variație (+/-) (%)
Active imobilizate	306.196	4,43	278.239	4,60	(9,13)
Active necorporale	5.530	0,08	4.433	0,07	(19,84)
Active corporale	176.916	2,56	150.056	2,48	(15,18)
Active financiare	123.750	1,79	123.750	2,05	-
Active curente	6.541.024	94,53	5.676.646	93,85	(13,21)
Creanțe	4.643.183	67,10	3.582.862	59,23	(22,84)
Casa și conturi la banci	1.897.841	27,43	2.093.783	34,62	10,32
Cheltuieli în avans	72.167	1,04	93.740	1,55	29,89
TOTAL ACTIVE	6.919.387	100,00	6.048.625	100,00	(12,58)
Datorii curente	2.494.359	36,05	1.875.800	31,01	(24,80)
Datorii comerciale	283.164	4,09	164.667	2,72	(41,85)
Datorii cu personalul	343.840	4,97	266.345	4,40	(22,54)
Datorii fiscale	590.700	8,54	444.789	7,35	(24,70)
Alte datorii	1.276.655	18,45	1.000.000	16,53	(21,67)
Venituri în avans	1.357.854	19,62	152.937	2,53	(88,74)
Datorii noncurente	-	-	-	-	-
Capitaluri proprii	3.067.174	44,33	4.019.888	66,46	31,06
Capital social	1.610.000	23,27	1.610.000	26,62	-

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 auditare.

Rezerve	86.803	1,25	86.803	1,44	-
Rezultatul reportat	-	0,00	1.370.371	22,66	-!
Rezultatul exercitiului	1.455.174	21,03	952.714	15,75	(34,53)
Repartizarea profitului	84.803	1,23	-	-	(100,00)
TOTAL PASIVE	6.919.387	100,00	6.048.625	100,00	(12,58)

La 31 martie 2026, **Innobyte Solutions** menține o poziție financiară solidă și echilibrată, susținută de nivelul ridicat al lichidităților, de reducerea obligațiilor curente și de consolidarea capitalurilor proprii, evoluții care confirmă stabilitatea modelului operațional și capacitatea companiei de a susține dezvoltarea viitoare din resurse proprii.

Totalul activelor s-a situat la 6,05 mil. RON, comparativ cu 6,92 mil. RON la începutul anului, variația fiind determinată în principal de **diminuarea creanțelor comerciale** și de **reducerea veniturilor în avans**, în contextul normalizării ciclurilor operaționale și al încasării proiectelor aflate în derulare la finalul anului anterior.

Activele curente continuă să reprezinte componenta dominantă în structura bilanțului, cu o pondere de 93,85% din total active, ceea ce reflectă specificul operațional al companiei și gradul ridicat de flexibilitate financiară. În cadrul acestora, creanțele comerciale au înregistrat o scădere de 22,84%, până la 3,58 mil. RON, evoluție care indică atât îmbunătățirea procesului de colectare, cât și eficiența gestionării capitalului de lucru.

Totodată, poziția de numerar a continuat să se consolideze, **disponibilitățile din casă și conturi bancare crescând cu 10,32%, până la 2,09 mil. RON**. Această evoluție oferă companiei un nivel confortabil de lichiditate și susține capacitatea de finanțare a activităților operaționale și a investițiilor viitoare fără presiuni suplimentare asupra structurii de capital.

La nivelul **activelor imobilizate**, valoarea acestora s-a redus ușor, până la 278 mii RON, în principal ca efect al amortizării activelor corporale și necorporale, fără impact semnificativ asupra capacității operaționale a companiei. Structura activelor rămâne una eficientă și adaptată modelului de business bazat pe servicii digitale și dezvoltare software.

Din perspectiva pasivelor, compania a continuat procesul de optimizare a structurii financiare și de reducere a obligațiilor curente. **Datoriile curente s-au diminuat cu 24,80%**, până la 1,88 mil. RON, evoluție susținută de reducerea datoriilor comerciale, fiscale și a altor obligații operaționale. În paralel, **veniturile în avans au înregistrat o scădere semnificativă, de 88,74%**, ca urmare a recunoașterii în venituri a proiectelor contractate anterior și a avansării etapelor de implementare.

Innobyte Solutions nu înregistrează datorii noncurente, aspect care contribuie la menținerea unei structuri financiare prudente și a unui grad redus de îndatorare. În acest context, **capitalurile proprii au crescut cu 31,06%**, ajungând la 4,02 mil. RON, reprezentând 66,46% din total pasive. Evoluția reflectă profitabilitatea companiei și consolidarea bazei de capital, oferind un nivel ridicat de autonomie financiară.

Per ansamblu, **poziția financiară la finalul trimestrului I 2026 confirmă capacitatea Innobyte**

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



Solutions de a combina creșterea operațională cu disciplina financiară și gestionarea eficientă a lichidităților și obligațiilor curente. Managementul consideră că structura actuală a bilanțului oferă premise favorabile pentru susținerea dezvoltării companiei în perioada următoare, inclusiv în contextul extinderii proiectelor enterprise și al oportunităților de creștere generate în cadrul ecosistemului LIH Group.

3.2.3. Indicatorii cheie a Innobyte Solutions

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc

Denumire indicator	Formula de calcul	01 Ianuarie 2026	31 Martie 2026	Evoluție (+/-)
Indicatorii de lichiditate				
Lichiditatea generală (Lg)	AC/DC	2,622	3,026	0,404
Lichiditatea intermediară (Lr)	(AC-S)/DC	2,622	3,026	0,404
Lichiditatea imediată (Li)	DB/DC	0,761	1,116	0,355
Indicatorii de solvabilitate				
Solvabilitatea financiară (Sg)	TA/TD	1,796	2,981	1,185
Solvabilitatea patrimonială (Sp)	CPR/TP	0,443	0,665	0,221
Indicatorii de risc				
Rata de îndatorare globală	DT/AT	0,557	0,335	(0,221)

Indicatorii financiari aferenți trimestrului I 2026 evidențiază consolidarea poziției financiare a Innobyte Solutions, prin îmbunătățirea indicatorilor de lichiditate, creșterea solvabilității și reducerea gradului de îndatorare. Evoluția a fost susținută de creșterea disponibilităților bănești, diminuarea datorii curente și consolidarea capitalurilor proprii, aspecte care reflectă atât eficiența operațională, cât și disciplina financiară menținută de companie.

Lichiditatea generală și lichiditatea intermediară au crescut la 3,026, confirmând capacitatea confortabilă a companiei de a-și acoperi obligațiile curente din activele circulante disponibile, în timp ce lichiditatea imediată s-a îmbunătățit semnificativ, până la 1,116, pe fondul consolidării poziției de numerar. Totodată, **indicatorii de solvabilitate** au înregistrat o evoluție pozitivă, iar reducerea **ratei de îndatorare** globală la 0,335 reflectă menținerea unui profil financiar prudent, caracterizat prin autonomie financiară ridicată și un nivel redus de risc financiar.

Rate de marjă și indicatori de profitabilitate

Denumire indicator	Formula de calcul	31 Martie 2025	31 Martie 2026	Evoluție (+/-) (pct. proc.)
Marja EBITDA	EBITDA/CA*100	(18,33)	24,29	42,62
Marja rezultatului din exploatare	RE/CA*100	(19,74)	23,61	43,35
Marjă rezultatului financiar	RF/CA*100	(0,16)	(0,03)	0,13
Marja rezultatului brut	RB/CA*100	(19,90)	23,58	43,47
Marja rezultatului net	RN/CA*100	(19,90)	19,70	39,60

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.

Marja rentabilitati financiare (ROE)	RN/CPR*100	(47,11)	23,70	70,81
Marja rentabilitatii activelor (ROA)	RN/TA*100	(13,09)	15,75	28,85
Rentabilitatea capitalului angajat	RN/(DTL+CPR)*100	(45,47)	23,70	69,17
Rata de acoperire a dobânzilor	PB/Dob	0,557	0,335	(0,221)

Indicatorii de profitabilitate aferenți trimestrului I 2026 evidențiază o îmbunătățire semnificativă a performanței operaționale și financiare a **Innobyte Solutions**, pe fondul creșterii accelerate a veniturilor și al optimizării structurii de costuri. Toate principalele rate de marjă au revenit pe valori pozitive, comparativ cu nivelurile negative înregistrate în perioada similară a anului anterior, reflectând maturizarea modelului operațional și capacitatea companiei de a transforma creșterea comercială în profitabilitate sustenabilă.

Marja **EBITDA** a ajuns la 24,29%, iar **marja rezultatului din exploatare** la 23,61%, evoluții care confirmă eficiența operațională și îmbunătățirea capacității de generare a profitului din activitatea curentă. Totodată, **marja rezultatului net** s-a situat la 19,70%, în timp ce **indicatorii de rentabilitate**, respectiv ROE și ROA, au revenit pe valori pozitive, evidențiind utilizarea eficientă a capitalurilor proprii și a activelor companiei. Per ansamblu, **evoluția indicatorilor confirmă consolidarea profitabilității Innobyte Solutions și menținerea unui model financiar sănătos și sustenabil.**

Evoluția indicatorilor financiari, de lichiditate, solvabilitate și profitabilitate confirmă consolidarea poziției operaționale și financiare a Innobyte Solutions în trimestrul I 2026, compania reușind să combine creșterea accelerată a activității cu îmbunătățirea profitabilității, menținerea unei structuri financiare prudente și reducerea nivelului de risc financiar.

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.

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





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

3.3.1. Performanța financiară a Performia Finance

Indicatori ai performanței financiare (Sume în RON)	31 Martie 2025	31 Martie 2026	Evoluție (+/-) (RON)	Evoluție (+/-) (%)
Venituri operaționale	1.219.761	1.402.445	182.684	14,98
Cifra de afaceri netă	1.219.760	1.376.433	156.672	12,84
Alte venituri operaționale	1	26.012	26.011	n/a
Cheltuieli operaționale	905.030	1.134.711	229.681	25,38
Cheltuieli materiale	9.461	16.138	6.677	70,57
Cheltuieli cu mărfurile	-	(12)	(12)	n/a
Cheltuieli cu utilitățile	7.703	11.266	3.563	46,25
Cheltuieli cu personalul	550.312	740.768	190.456	34,61
Cheltuieli cu amortizarea	16.580	43.799	27.218	164,16
Alte cheltuieli operaționale	320.973	322.752	1.779	0,55
EBITDA	331.312	311.533	(19.779)	(5,97)
Profit operațional	314.732	267.735	(46.997)	(14,93)
Venituri financiare	53.291	60.563	7.272	13,65
Cheltuieli financiare	3.208	2.181	(1.027)	(32,00)
Rezultat financiar	50.083	58.382	8.299	16,57
Venituri totale	1.273.052	1.463.009	189.956	14,92
Cheltuieli totale	908.238	1.136.892	228.654	25,18
Profit brut	364.815	326.117	(38.698)	(10,61)
Impozit pe profit	54.287	53.579	(708)	(1,30)
PROFIT NET	310.528	272.538	(37.990)	(12,23)

În primul trimestru al anului 2026, **Performia Finance** a continuat să înregistreze o evoluție pozitivă la nivelul veniturilor operaționale, confirmând consolidarea poziției sale în cadrul pieței de servicii financiar-contabile și rolul său tot mai important în ecosistemul **LIH Group**. **Veniturile operaționale au crescut cu 14,98%, până la 1,40 mil. RON**, evoluție susținută în principal de extinderea portofoliului de clienți și de creșterea activităților recurente de contabilitate, salarizare, analiză și consiliere financiară.

Creșterea activității operaționale a fost însoțită de majorarea **cheltuielilor operaționale** cu 25,38%, până la 1,13 mil. RON, în principal pe fondul investițiilor în dezvoltarea echipei și al extinderii capacității operaționale. **Cheltuielile cu personalul** au crescut cu 34,61%, reflectând atât consolidarea structurii interne, cât și continuarea procesului de recrutare și dezvoltare a specialiștilor financiari și contabili. În paralel, compania și-a continuat investițiile în digitalizarea proceselor interne și în dezvoltarea serviciilor cu valoare adăugată ridicată, orientate către consultanță financiară și suport decizional pentru antreprenori și companii în creștere.

În acest context, **EBITDA s-a situat la 312 mii RON, comparativ cu 331 mii RON în perioada similară a anului anterior, iar profitul operațional a fost de 268 mii RON**. Deși profitabilitatea a fost influențată temporar de ritmul accelerat al investițiilor în resursa umană și dezvoltarea

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

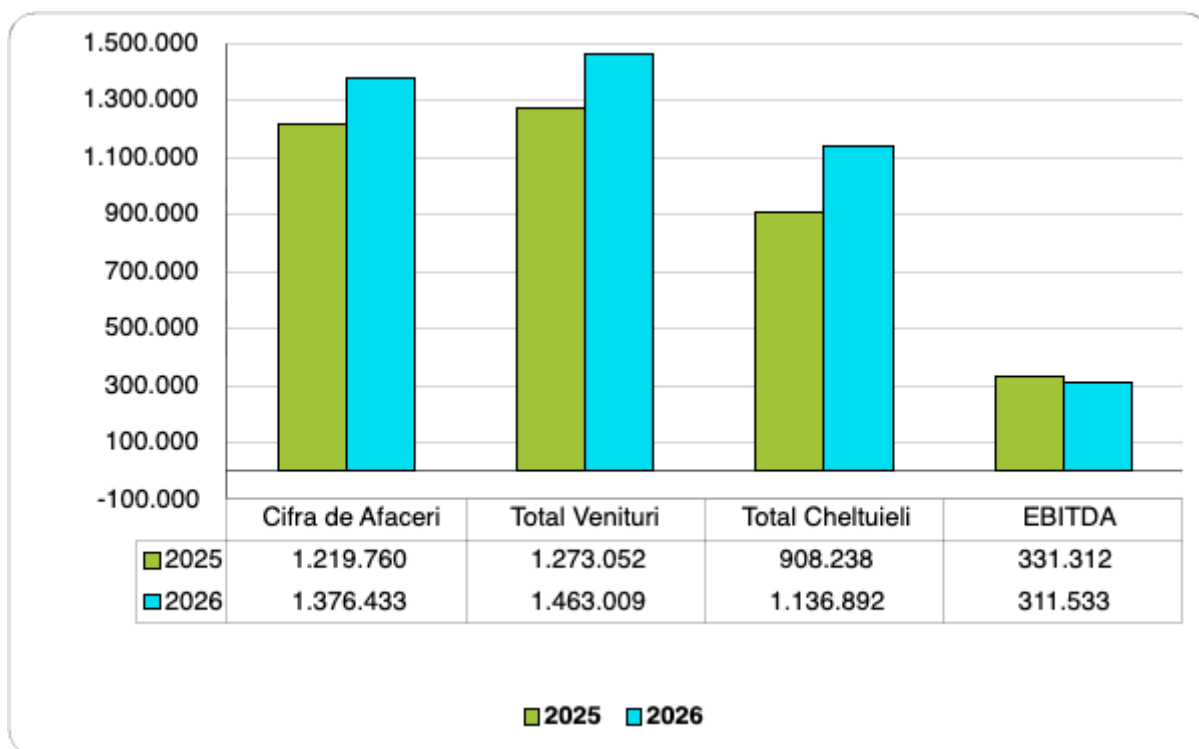
Email: office@lifeishard.ro Website www.lifeishard.ro

Member of CISQ Federation



CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001 - ISO 14001

operațională, **compania continuă să mențină un nivel sănătos al marjelor și o capacitate solidă de generare a fluxurilor operaționale de numerar.**



Rezultatul net aferent trimestrului I 2026 a fost de 273 mii RON, comparativ cu 311 mii RON în T1 2025. Evoluția reflectă o etapă de consolidare și scalare operațională, în care managementul prioritizează extinderea capacității de livrare și dezvoltarea pe termen lung a companiei, într-un context de cerere tot mai ridicată pentru servicii integrate de contabilitate, fiscalitate și analiză financiară.

Performia Finance continuă să își consolideze poziționarea ca partener financiar pentru companii antreprenoriale și organizații aflate în proces de creștere, oferind servicii integrate de contabilitate financiară, salarizare, consiliere fiscală și raportare managerială. Compania deservește peste 400 de clienți și procesează anual peste 50.000 de documente și aproximativ 3.000 de salarizări lunar, aspecte care confirmă maturizarea și scalabilitatea modelului operațional.

Pentru perioada următoare, managementul estimează continuarea trendului de creștere, susținut atât de extinderea bazei de clienți și dezvoltarea serviciilor recurente, cât și de sinergiile dezvoltate în cadrul LIH Group. În același timp, compania urmărește consolidarea capabilităților de analiză financiară și consultanță strategică, într-un context în care antreprenorii și companiile solicită tot mai mult servicii integrate, digitalizate și orientate către eficiență operațională și predictibilitate financiară.

3.3.2. Poziția financiară a Performia Finance

Indicatori ai poziției financiare (Sume în RON)	01 Ianuarie 2026	Pondere în total (%)	31 Martie 2026	Pondere în total (%)	Variație (+/-) (%)
Active imobilizate	488.845	11,36	747.446	21,26	52,90
Active necorporale	191.711	4,45	472.560	13,44	146,50
Active corporale	270.023	6,27	247.775	7,05	(8,24)
Active financiare	27.111	0,63	27.111	0,77	-
Active curente	3.777.086	87,75	2.690.866	76,53	(28,76)
Creanțe	2.184.999	50,76	1.499.775	42,65	(31,36)
Investiții Financiare	250.000	5,81	-	- ,00	(100,00)
Casa și conturi la banci	1.342.087	31,18	1.191.091	33,88	(11,25)
Cheltuieli în avans	38.669	0,90	77.803	2,21	101,20
TOTAL ACTIVE	4.304.600	100,00	3.516.115	100,00	(18,32)
Datorii curente	2.448.779	56,89	2.128.164	60,53	(13,09)
Datorii comerciale	102.034	2,37	55.074	1,57	(46,02)
Datorii cu personalul	218.696	5,08	225.053	6,40	2,91
Datorii fiscale	262.201	6,09	203.416	5,79	(22,42)
Credite bancare	500.000	11,62	500.000	14,22	-
Alte datorii	1.365.848	31,73	1.144.622	32,55	(16,20)
Venituri în avans	470.815	10,94	447.053	12,71	(5,05)
Datorii noncurente	131.922	3,06	120.904	3,44	(8,35)
Capitaluri proprii	1.253.084	29,11	819.993	23,32	(34,56)
Capital social	53.613	1,25	53.613	1,52	-
Rezerve	1.470	0,03	1.470	0,04	-
Rezultat reportat	-	0,00	492.372	14,00	100,00
Rezultatul exercitiului	1.198.001	27,83	272.538	7,75	(77,25)
TOTAL PASIVE	4.304.600	100,00	3.516.115	100,00	(18,32)

La 31 martie 2026, **Performia Finance** menține o poziție financiară stabilă, susținută de nivelul ridicat al activelor curente și de continuitatea unui model operațional bazat pe servicii recurente și fluxuri predictibile de numerar. **Totalul activelor** s-a situat la 3,52 mil. RON, comparativ cu 4,30 mil. RON la începutul anului, variația fiind determinată în principal de **diminuarea creanțelor comerciale** și de **reducerea investițiilor financiare pe termen scurt**, în contextul utilizării resurselor pentru susținerea activității operaționale și a dezvoltării companiei.

Activele curente continuă să reprezinte componenta dominantă în structura bilanțului, cu o pondere de 76,53% din total active, reflectând specificul activității companiei și gradul ridicat de flexibilitate financiară. **Creanțele comerciale** s-au redus cu 31,36%, evoluție care indică eficientizarea procesului de colectare și o gestionare mai disciplinată a capitalului de lucru. Totodată, **disponibilitățile din casă și conturi bancare** s-au menținut la un nivel confortabil, de peste 1,19 mil. RON, susținând capacitatea companiei de a-și finanța activitatea curentă și

investițiile operaționale.

La nivelul **activelor imobilizate**, compania a înregistrat o creștere de 52,90%, până la 747 mii RON, evoluție susținută în principal de majorarea **activelor necorporale**, în contextul continuării investițiilor în digitalizare și dezvoltarea infrastructurii operaționale și tehnologice.

Din perspectiva pasivelor, **datoriile curente** s-au redus cu 13,09%, până la 2,13 mil. RON, pe fondul diminuării obligațiilor comerciale și fiscale, în timp ce creditele bancare au rămas constante. **Capitalurile proprii** s-au situat la 820 mii RON, reflectând impactul repartizării rezultatului exercițiului anterior și profitabilitatea înregistrată în primul trimestru al anului 2026.

Per ansamblu, **poziția financiară la finalul trimestrului I 2026 confirmă stabilitatea operațională a Performia Finance și capacitatea companiei de a susține dezvoltarea activității într-un mod echilibrat**, printr-o administrare prudentă a lichidităților, a obligațiilor curente și a resurselor financiare disponibile.

3.2.3. Indicatorii cheie a Performia Finance

Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc

Denumire indicator	Formula de calcul	01 Ianuarie 2026	31 Martie 2026	Evoluție (+/-)
Indicatorii de lichiditate				
Lichiditatea generală (Lg)	AC/DC	1,542	1,264	(0,28)
Lichiditatea intermediară (Lr)	(AC-S)/DC	1,542	1,264	(0,28)
Lichiditatea imediată (Li)	DB/DC	0,548	0,560	0,01
Indicatorii de solvabilitate				
Solvabilitatea financiară (Sg)	TA/TD	1,411	1,304	(0,11)
Solvabilitatea patrimonială (Sp)	CPR/TP	0,291	0,233	(0,06)
Indicatorii de risc				
Rata de îndatorare globală	DT/AT	0,709	0,767	0,06

Indicatorii financiari aferenți trimestrului I 2026 reflectă menținerea unei poziții financiare stabile pentru Performia Finance, într-un context caracterizat prin continuarea investițiilor în dezvoltarea operațională și consolidarea activității recurente. **Indicatorii de lichiditate** s-au menținut la niveluri confortabile, **lichiditatea generală** și **lichiditatea intermediară** situându-se la 1,264, ceea ce confirmă capacitatea companiei de a-și acoperi obligațiile curente din activele circulante disponibile.

Totodată, **lichiditatea imediată** a înregistrat o ușoară îmbunătățire, până la 0,560, susținută de menținerea unui nivel adecvat al disponibilităților bănești. **Indicatorii de solvabilitate** reflectă o structură financiară echilibrată, chiar dacă solvabilitatea financiară și solvabilitatea patrimonială au înregistrat o ușoară diminuare, în principal ca efect al reducerii capitalurilor proprii și al dinamicii obligațiilor curente. În același timp, **rata de îndatorare globală** s-a situat

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

la 0,767, nivel care indică menținerea unui profil financiar controlat și capacitatea companiei de a susține dezvoltarea operațională într-un mod sustenabil.

Rate de marjă și indicatori de profitabilitate

Denumire indicator	Formula de calcul	31 Martie 2025	31 Martie 2026	Evoluție (+/-) (pct. proc.)
Marja EBITDA	EBITDA/CA*100	27,16	22,63	(4,53)
Marja rezultatului din exploatare	RE/CA*100	25,80	19,45	(6,35)
Marjă rezultatului financiar	RF/CA*100	4,11	4,24	0,14
Marja rezultatului brut	RB/CA*100	29,91	23,69	(6,22)
Marja rezultatului net	RN/CA*100	25,46	19,80	(5,66)
Marja rentabilitati financiare (ROE)	RN/CPR*100	33,58	33,24	(0,35)
Marja rentabilitatii activelor (ROA)	RN/TA*100	12,53	7,75	(4,77)
Rentabilitatea capitalului angajat	RN/(DTL+CPR)*100	33,58	33,24	(0,35)
Rata de acoperire a dobânzilor	PB/Dob	124,934	172,599	47,66

Indicatorii de profitabilitate aferenți trimestrului I 2026 reflectă menținerea unui nivel solid al performanței operaționale și financiare a **Performia Finance**, într-un context caracterizat prin accelerarea investițiilor în dezvoltarea echipei și consolidarea capacității operaționale. Deși principalele rate de marjă au înregistrat o ușoară diminuare comparativ cu perioada similară a anului anterior, compania continuă să opereze la un nivel ridicat de profitabilitate și eficiență operațională.

Marja EBITDA s-a situat la 22,63%, iar **marja rezultatului net** la 19,80%, valori care confirmă capacitatea companiei de a genera profitabilitate sustenabilă din activitatea curentă. Totodată, **indicatorii de rentabilitate**, respectiv ROE și rentabilitatea capitalului angajat, s-au menținut la peste 33%, evidențiind utilizarea eficientă a capitalurilor proprii și a resurselor financiare disponibile. În paralel, **rata de acoperire a dobânzilor** a crescut semnificativ, până la 172,599, reflectând consolidarea capacității companiei de a susține obligațiile financiare și menținerea unui profil financiar sănătos.

Per ansamblu, **evoluția indicatorilor financiari ai Performia Finance confirmă menținerea unui model operațional profitabil și echilibrat, susținut de stabilitatea veniturilor recurente, capacitatea solidă de generare a profitului și o administrare prudentă a resurselor financiare, în pofida investițiilor continue realizate pentru susținerea dezvoltării și scalării activității.**

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

Cluj Napoca la,
27.05.2026

Director general,
DI. Cătălin Chiș
[semnătura]

L.S

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

RIR SIMTEX

CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001 - ISO 14001