

## Life is Hard (LIH) Inițiere acoperire

**Menținere**  
Preț țintă: 1,18 lei (10,9%)

- Life is Hard (LIH) este o companie de tehnologie fondată în 2004, care se concentrează pe digitalizarea afacerilor, în special pentru industria asigurărilor și IMM-urile din România. Evaluarea companiei indică un **preț țintă de 1,18 lei/acțiune**, reprezentând o creștere de **10,9%** față de prețul de închidere din 5 noiembrie 2024. Deși în 2023 prețul acțiunilor LIH s-a apreciat cu aproape 30%, de la începutul acestui an prețul a scăzut cu 40% în contextul unui nivel de profitabilitate mai redus ca urmare a tranziției la parteneriatul cu Vodafone, investițiilor în dezvoltarea platformelor și extinderii echipei.
- În primele trei trimestre ale anului 2024, cifra de afaceri a scăzut cu 8% față de aceeași perioadă din 2023, din cauza provocărilor din sectorul telecomunicațiilor și a creșterii cheltuielilor operaționale (+11%), generând o **pierdere operațională de 1,8 milioane RON** și un **profit net de doar 733.205 RON**, în scădere semnificativă față de anul anterior (-87%), dar indicând o direcție de redresare în trimestrul al treilea. În 2023, Life is Hard a înregistrat o evoluție pozitivă a rezultatelor financiare, cu o cifră de afaceri de **30,56 milioane RON**, marcând o creștere de aproximativ 22% față de anul precedent. Creșterea a fost susținută de divizia Tomorrow, care include platforma 24Broker și soluțiile pentru sectorul asigurărilor, contribuind semnificativ la veniturile companiei. Deși divizia Engine, specializată în digitalizare și telecomunicații, a întâmpinat dificultăți din cauza tranziției către noul partener, Vodafone, și a stagnării pieței, parteneriatul ar putea deschide oportunități de dezvoltare pe termen lung. Profitul net s-a ridicat la **6,36 milioane RON**.
- În acest an LIH a atras 10 milioane RON printr-o emisiune de obligațiuni pentru achiziția strategică a unei companii pentru divizia Engine, tranzacția este momentan suspendată, afectând pe termen scurt profitul. Cheltuielile financiare au crescut de 3 ori în primele trei trimestre din acest an față de perioada similară a anului precedent. Această achiziție ar fi putut schimba evoluția rezultatelor LIH în sens pozitiv. Astfel, în acest moment performanța companiei va depinde de gestionarea eficientă a costurilor și creșterea diviziei Tomorrow, cu impact negativ pe termen scurt.
- În 20 de ani, Life is Hard a furnizat soluții de digitalizare pentru peste 17.000 de instituții și IMM-uri, sprijinind modernizarea proceselor de business. Pentru următorii ani, vedem evoluția veniturilor înregistrate de Life is Hard în linie cu ritmul de creștere estimat al sectorului IT&C în termeni nominali, respectiv o medie de 11% în perioada 2025-2028, pe baza estimărilor noastre. Contextul pieței de digitalizare din România oferă oportunități semnificative pentru LIH, având în vedere nevoia de modernizare digitală atât în sectorul public, cât și în sectorul privat. România are unul dintre cele mai scăzute niveluri de digitalizare a IMM-urilor din UE, cu doar 27% dintre companii atingând un nivel de bază al utilizării tehnologiilor digitale, comparativ cu media UE de 58%. Compania are astfel posibilitatea de a-și extinde portofoliul de soluții de e-guvernare și e-sănătate.
- Potențiale riscuri la recomandarea noastră** includ volatilitatea sectorului telecomunicațiilor, accentuată de tranziția recentă către noul partener Vodafone, care poate afecta stabilitatea veniturilor pe termen scurt și presupune costuri suplimentare de adaptare, iar concurența crescută impune investiții constante în dezvoltarea de noi soluții, ceea ce poate afecta marjele de profit, dar și stabilitatea reglementărilor pentru digitalizare, în special în sectorul public.

**Mihaela Măgherușan**  
Equity Analyst

[mihaela.magherusan@brk.ro](mailto:mihaela.magherusan@brk.ro)

|                             |               |
|-----------------------------|---------------|
| Preț curent:                | 1,06 RON      |
| Capitalizare:               | 42,3 mil. RON |
| Lichiditate medie (RON/EUR) | 64.552/12.910 |

### Date despre acțiuni

|  |             |
|--|-------------|
| Prețul minim/maxim în 52 săpt. (RON/acțiune) | 1,01 – 2,13 |
| Număr total acțiuni (milioane)               | 40,2        |

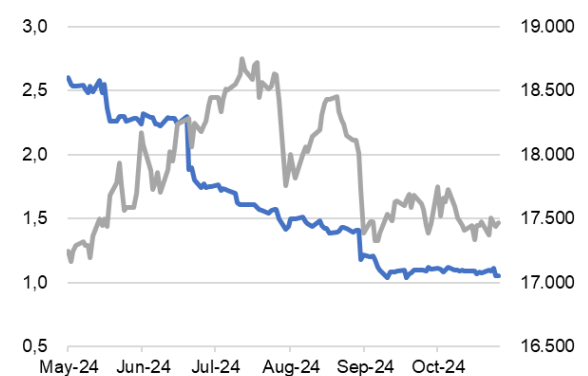
### Acționari

|                            |          |
|----------------------------|----------|
| CHIȘ IOAN-CATALIN          | 29,0282% |
| ACTIVE POWER SOLUTIONS SRL | 27,6763% |
| Alți acționari             | 43,2955% |

### Performanța acțiunilor (%)

|                | 1 săpt. | 6 luni | YTD    | 1 an   |
|----------------|---------|--------|--------|--------|
| Variație       | -2,75   | -46,37 | -38,54 | -24,80 |
| Relativ la BET | -1,47   | -46,72 | -50,96 | -44,27 |

### LIH vs BET



Sursa: Bloomberg

6 Noiembrie 2024

## Despre LIH

Life is Hard (LIH) este o companie de tehnologie, fondată în 2004, care se concentrează pe digitalizarea afacerilor, în special în industria de asigurări, și pe oferirea de soluții pentru companii mici și mijlocii (IMM-uri) în România. Începând cu acest an, activitatea companiei este organizată în jurul mai multor divizii, principalele fiind divizia Tomorrow (asigurări), divizia Engine (digitalizare și telecomunicații) și divizia Intentions (inițiative în dezvoltare).

Life is Hard oferă o gamă variată de produse software, majoritatea disponibile sub modelul SaaS, pentru a sprijini digitalizarea și eficientizarea proceselor de business.

1. 24Broker - O platformă de management a polițelor de asigurare, folosită pentru a automatiza comunicarea dintre companiile de asigurări, brokeri și clienți.
2. 24Routier - O aplicație de management al transportului rutier de persoane, structurată pe module și personalizabilă în funcție de nevoile fiecărui client.
3. City Apps (Suita de produse Smart City) - Include:
  - City Alert: Notifică cetățenii și vizitatorii despre evenimente sau lucrări din oraș.
  - City Health: Permite raportarea problemelor urbane și gestionează eficient sesizările.
  - City Parking: Ghidează șoferii către locuri de parcare disponibile.
4. eOKEY - O platformă destinată IMM-urilor, care oferă instrumente software esențiale precum facturare, managementul vânzărilor și gestionarea agendei.
5. 24Auction - Platformă B2B care facilitează lichidarea stocurilor de marfă și pune în legătură cererea cu oferta.
6. doXtar - O platformă ce oferă acces la servicii de a doua opinie medicală, îmbunătățind accesul la îngrijiri medicale prin eliminarea expunerii sociale pentru cazurile non-critice.

Aceste produse sunt concepute pentru a răspunde diverselor nevoi din industrie și pentru a sprijini companiile și instituțiile publice în procesele lor de digitalizare.

Life is Hard a atras în acest an 10 milioane RON printr-o emisiune de obligațiuni, fonduri ce urmau să fie alocate achiziției strategice a unei companii pentru divizia Engine. Tranzacția este momentan în standby, iar compania monitorizează dacă și când va avansa. Această întârziere generează costuri imediate în contul de profit și pierdere.

Parteneriatul strategic recent încheiat de Life is Hard cu Vodafone a avut un impact semnificativ asupra diviziei Engine, care gestionează proiectele de digitalizare și reprezintă aproximativ 40% din cifra de afaceri a companiei. Tranziția de la operatorul anterior, Orange, la noul partener, Vodafone, a impus o adaptare a diviziei la noile condiții contractuale și tehnologice, ceea ce a generat presiuni pe termen scurt asupra rezultatelor financiare ale Life is Hard. Cu toate acestea, parteneriatul cu Vodafone este văzut ca o oportunitate de a deschide noi orizonturi și de a sprijini creșterea pe termen lung prin extinderea portofoliului de servicii și îmbunătățirea ofertei către clienți.

## Rezultatele după primele trei trimestre din 2024

Pe parcursul primelor trei trimestre din 2024, Life is Hard a înregistrat o cifră de afaceri de 18,6 milioane RON, cu o scădere de 8% comparativ cu aceeași perioadă din 2023, marcând o pierdere operațională de 1,8 milioane RON. Profitul net a fost de 733.205 RON, semnificativ mai mic față de anul anterior, când a raportat un rezultat net în valoare de 5,8 milioane RON. Această scădere a fost influențată de mai mulți factori:

- Provocări în divizia Engine: În cadrul diviziei Engine, componenta telecomunicațiilor a fost afectată de scăderea veniturilor, datorată stăgănării globale a pieței și tranziției către un nou operator, Vodafone. Aceasta a generat presiuni pe termen scurt, însă parteneriatul cu Vodafone promite să deschidă noi oportunități pentru digitalizarea IMM-urilor.

## 6 Noiembrie 2024

- Creșterea cheltuielilor operaționale: Costurile operaționale au crescut cu aproximativ 11%, ca urmare a investițiilor în dezvoltare tehnologică, digitalizarea proceselor și alinierea echipei la direcția strategică. Cheltuielile cu personalul au reprezentat 54% din totalul costurilor operaționale.
- Investiții în divizia Tomorrow: Divizia de asigurări a contribuit cu 62% la cifra de afaceri și a înregistrat o creștere de 14%. Resursele au fost direcționate spre dezvoltarea platformelor 24Broker și 24MGA, pentru a spori capacitatea de distribuție și a aborda noi piețe.

În ciuda acestor provocări, rezultatele au arătat o ușoară îmbunătățire față de primele șase luni, indicând o direcție de redresare.

| RON                            | 30 Septembrie<br>2023 | 30 Septembrie<br>2024 | var<br>(%)     |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| Venituri operaționale          | 26.126.087            | 21.858.198            | -16,3%         |
| Cifra de afaceri netă          | 20.221.717            | 18.601.031            | -8,0%          |
| Alte venituri operaționale     | 5.904.371             | 3.257.167             | -44,8%         |
| <b>Cheltuieli operaționale</b> | <b>21.357.419</b>     | <b>23.635.588</b>     | <b>10,7%</b>   |
| Cheltuieli materiale           | 337.646               | 334.756               | -0,9%          |
| Cheltuieli cu mărfurile        | 249.551               | 1.048.074             | 320,0%         |
| Cheltuieli cu utilitățile      | 114.883               | 101.682               | -11,5%         |
| Cheltuieli cu personalul       | 12.309.322            | 12.733.940            | 3,4%           |
| Cheltuieli cu amortizarea      | 2.178.194             | 2.564.373             | 17,7%          |
| Cheltuieli cu provizioanele    | (83.418)              | (740.824)             | 788,1%         |
| Alte cheltuieli operaționale   | 6.251.240             | 7.593.587             | 21,5%          |
| <b>Rezultat operațional</b>    | <b>4.768.668</b>      | <b>(1.777.390)</b>    | <b>-137,3%</b> |
| Venituri financiare            | 2.017.643             | 3.418.823             | 69,4%          |
| Cheltuieli financiare          | 288.762               | 908.228               | 214,5%         |
| <b>Rezultat financiar</b>      | <b>1.728.881</b>      | <b>2.510.595</b>      | <b>45,2%</b>   |
| Venituri totale                | 28.143.730            | 25.277.021            | -10,2%         |
| Cheltuieli totale              | 21.646.181            | 24.543.816            | 13,4%          |
| <b>Profit brut</b>             | <b>6.497.549</b>      | <b>733.205</b>        | <b>-88,7%</b>  |
| Impozit pe profit              | 655.354               |                       | -100,0%        |
| <b>Profit net</b>              | <b>5.842.195</b>      | <b>733.205</b>        | <b>-87,4%</b>  |

Sursa: LIH, calcule BRK

### Rezultate financiare 2023 – performanță generală

În 2023, Life is Hard a continuat creșterea la nivelul cifrei de afaceri și profit. Compania a înregistrat o cifră de afaceri de 30,56 milioane RON, reprezentând o creștere de aproximativ 22% față de 2022, când cifra de afaceri a fost de 25,11 milioane RON. Această creștere s-a datorat în principal extinderii diviziei de asigurări și a platformei 24Broker, care a continuat să fie motorul principal al veniturilor, contribuind semnificativ la creșterea generală. În anul 2023, divizia Tomorrow, care cuprinde toate proiectele și produsele legate de asigurări, au contribuit cu 56% la cifra de afaceri, iar în 2022 divizia Insurance a contribuit cu 38% la cifra de afaceri a companiei.

Profitul net a atins 6,36 milioane RON, cu o creștere de 38,33% față de 2022, când profitul net era de 4,6 milioane RON. Compania a investit în dezvoltarea unor noi funcționalități pentru 24Broker și în extinderea diviziei InsurTech prin 24MGA, un produs destinat piețelor europene. Aceste investiții au vizat adaptarea la tendințele pieței de asigurări și implementarea de soluții tehnologice avansate pentru automatizarea și optimizarea proceselor de business.

Divizia de telecomunicații a întâmpinat dificultăți, cu o scădere a veniturilor în contextul tranziției parteneriatului de la Orange la Vodafone. Această schimbare a adus costuri

## 6 Noiembrie 2024

suplimentare și a necesitat o adaptare a infrastructurii și serviciilor oferite, ceea ce a afectat performanța financiară a diviziei de telecomunicații pe termen scurt.

Anul 2023 a fost un an de creștere solidă pentru Life is Hard, susținută de performanța diviziei de asigurări și de investițiile continue în digitalizare și tehnologie, deși a fost temperată de provocările întâmpinate în segmentul telecomunicațiilor.

| <b>RON</b>                     | <b>2023</b>       | <b>2024 TTM</b>   | <b>var (%)</b> |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|----------------|
| Venituri operaționale          | 37.218.283        | 32.950.394        | -11,5%         |
| Cifra de afaceri netă          | 30.556.248        | 28.935.562        | -5,3%          |
| Alte venituri operaționale     | 6.662.035         | 4.014.831         | -39,7%         |
| <b>Cheltuieli operaționale</b> | <b>31.442.814</b> | <b>33.720.983</b> | <b>7,2%</b>    |
| Cheltuieli materiale           | 462.603           | 459.713           | -0,6%          |
| Cheltuieli cu mărfurile        | 1.556.831         | 2.355.354         | 51,3%          |
| Cheltuieli cu utilitățile      | 142.310           | 129.109           | -9,3%          |
| Cheltuieli cu personalul       | 16.599.173        | 17.023.791        | 2,6%           |
| Cheltuieli cu amortizarea      | 2.774.123         | 3.160.302         | 13,9%          |
| Cheltuieli cu provizioanele    | (91.972)          | (749.378)         | 714,8%         |
| Alte cheltuieli operaționale   | 9.999.745         | 11.342.092        | 13,4%          |
| <b>Rezultat operațional</b>    | <b>5.775.469</b>  | <b>(770.589)</b>  | <b>-113,3%</b> |
| Venituri financiare            | 2.150.915         | 3.552.095         | 65,1%          |
| Cheltuieli financiare          | 732.404           | 1.351.870         | 84,6%          |
| <b>Rezultat financiar</b>      | <b>1.418.511</b>  | <b>2.200.225</b>  | <b>55,1%</b>   |
| Venituri totale                | 39.369.198        | 36.502.489        | -7,3%          |
| Cheltuieli totale              | 32.175.218        | 35.072.853        | 9,0%           |
| <b>Profit brut</b>             | <b>7.193.980</b>  | <b>1.429.636</b>  | <b>-80,1%</b>  |
| Impozit pe profit              | 830.638           | 175.284           | -78,9%         |
| <b>Profit net</b>              | <b>6.363.342</b>  | <b>1.254.352</b>  | <b>-80,3%</b>  |

Sursa: LIH, calcule BRK

6 Noiembrie 2024

## Contextul pieței, perspective

În 20 de ani, Life is Hard a furnizat soluții de digitalizare pentru peste 17.000 de instituții și IMM-uri, sprijinind modernizarea proceselor de business. Astfel, clienții LIH sunt instituții publice, IMM-uri și companii din sectorul asigurărilor, oferind soluții de digitalizare și produse precum 24Broker pentru managementul asigurărilor, platforme de tip Smart City pentru administrații publice și alte soluții destinate optimizării proceselor. 24Broker.ro este cea mai avansată soluție insurtech din România. Platforma facilitează distribuția și interacțiunea eficientă între toți agenții de pe piața asigurărilor, ceea ce oferă companiei o poziționare solidă pe acest segment.

Pentru următorii ani, vedem evoluția veniturilor înregistrate de Life is Hard în linie cu ritmul de creștere estimat al sectorului IT&C în termeni nominali, respectiv o medie de 11% în perioada 2025-2028, pe baza estimărilor noastre. Totodată, estimăm o îmbunătățire a marjelor, respectiv un nivel de profitabilitate în creștere, de până la 13% în anul 2028. Parteneriatele și finanțările UE pot susține extinderea portofoliului Life is Hard, adaptând soluții de e-guvernare și e-sănătate care să răspundă cerințelor pieței digitale naționale și sprijinind inițiative ca „Smart Territory”, prin care România face pași spre modernizarea administrației publice și digitalizarea serviciilor pentru cetățeni.

Transformarea digitală este esențială pentru o economie rezilientă și competitivă, iar România face pași importanți în această direcție, aliniindu-se cu Digital Decade Policy Programme, care stabilește obiectivele digitale ale Uniunii Europene pentru 2030. România alocă 21,8% din bugetul Planului Național de Redresare și Reziliență pentru digitalizare (5,8 miliarde EUR) și primește încă 3 miliarde EUR din politica de coeziune pentru a susține transformarea digitală, inclusiv în sectorul IT&C.

Pentru Life is Hard, aceste inițiative creează oportunități de a sprijini IMM-urile și sectorul public cu soluții de digitalizare, securitate cibernetică și servicii cloud, contribuind la îmbunătățirea capacităților digitale ale României. Un exemplu recent în această direcție este contractul de servicii, în valoare de 4 milioane RON fără TVA, semnat de asocieria Life is Hard, Cloud Soft, Nordlogic Software și EfectRO. Acest contract, care se va derula pe o perioadă de trei ani, susține digitalizarea instituției administrative a unui județ, parte din proiectul european „Smart Territory”, prin crearea unor aplicații precum Atlasul Teritorial, Ghișeul Unic și Digitalizarea Arhivei. Proiectul asigură un cadru pentru digitalizarea documentelor și automatizarea serviciilor publice, facilitând accesul cetățenilor la acestea printr-un sistem „one-stop shop”. Astfel de proiecte pot contribui la stabilitatea veniturilor pe termen lung, fiind evidentă nevoie de digitalizare atât a instituțiilor publice cât și a companiilor din sectorul privat pentru a se adapta la contextul pieței.

Sectorul IT&C din România este unul dintre cele mai importante pentru economie, având un potențial ridicat de creștere și inovare. Deși contribuie semnificativ la PIB și atrage forța de muncă și investiții, sectorul are nevoie de susținere pentru a adopta tehnologii avansate, cum ar fi inteligența artificială, și pentru a stimula mai multe inițiative de digitalizare în rândul IMM-urilor. Potrivit datelor INS, sectorul IT&C a avut o valoare cumulată de 22 miliarde EUR în 2023, cu o creștere de 16% față de 2022, având o contribuție de 7% la PIB. Totodată, ritmul de creștere a încetinit în primele două trimestre din 2024, dar s-a menținut trendul ascendent, la aproximativ 12 miliarde EUR, de la 9,3 miliarde EUR în primele două trimestre din 2022.

România prezintă un nivel scăzut de digitalizare a afacerilor, cu un potențial considerabil, dar neexploatat în domeniul inovării, inclusiv în sectorul IT&C. Doar 27% dintre IMM-uri ating un nivel de bază al digitalizării, comparativ cu media UE de 58%. Totuși, Planul Național de Redresare și Reziliență și fondurile de coeziune susțin digitalizarea prin finanțări pentru IMM-uri și dezvoltarea centrelor regionale de inovare digitală. În sectorul public, România are performanțe digitale sub media UE, cu o utilizare scăzută a serviciilor de e-guvernare de către cetățeni și companii (25% față de media UE de 75%). Pe de altă parte, România se confruntă cu un deficit de competențe digitale și specialiști ICT, doar 28% dintre cetățenii români având competențe digitale de bază, sub media UE de 56%. Totuși, cu 6,8% dintre absolvenții de studii superioare în domeniul ICT, România se află pe locul șase în UE, un avantaj care poate susține pe termen lung dezvoltarea sectorului IT&C.

6 Noiembrie 2024

## Evaluarea companiei

Evaluăm compania la un preț pe acțiune de 1,18 lei, reprezentând o creștere de 10,9% față de prețul de închidere din data de 5 noiembrie 2024.

**Evaluarea DCF** - Principalele ipoteze folosite în estimare:

- Costul ponderat al capitalului (WACC) de 13,3% folosit pe întreg intervalul de prognoză, cu un cost al capitalului propriu (cost of equity) de 16,2% și un cost al datoriei de 6%;
- Prima de risc a pieței de 8,6%, estimată folosind randamentul pe termen lung al indicelui BET și randamentul titlurilor de stat din România pe 10 ani;
- Beta de 1,08 estimat în funcție de companiile din piață
- Valoarea terminală estimată folosind o rată de creștere de 5% și costul ponderat al capitalului.

| DCF Model ('000 RON)      | 31-Dec-24     | 31-Dec-25     | 31-Dec-26     | 31-Dec-27     | 31-Dec-28     |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Cifra de afaceri          | <b>28.936</b> | <b>32.294</b> | <b>36.031</b> | <b>40.003</b> | <b>44.303</b> |
| % growth                  | -5,3%         | 11,6%         | 11,6%         | 11,0%         | 10,8%         |
| <b>EBITDA</b>             | <b>9.115</b>  | <b>10.818</b> | <b>12.739</b> | <b>14.958</b> | <b>17.594</b> |
| EBITDA M                  | 31,5%         | 33,5%         | 35,4%         | 37,4%         | 39,7%         |
| <b>EBIT</b>               | <b>-723</b>   | <b>1.453</b>  | <b>2.290</b>  | <b>3.357</b>  | <b>4.746</b>  |
| EBIT M                    | -2,5%         | 4,5%          | 6,4%          | 8,4%          | 10,7%         |
| <b>EBIT*(1- Tax Rate)</b> | <b>-741</b>   | <b>1.388</b>  | <b>2.145</b>  | <b>3.075</b>  | <b>4.238</b>  |
| D&A                       | 3.183         | 2.906         | 3.243         | 3.600         | 3.987         |
| WCC                       | 1.447         | 1.615         | 1.802         | 2.000         | 2.215         |
| CAPEX                     | 318           | 355           | 396           | 440           | 487           |
| <b>FCFF</b>               | <b>676</b>    | <b>2.324</b>  | <b>3.190</b>  | <b>4.235</b>  | <b>5.522</b>  |
| factor actualizare        | 0,88          | 0,78          | 0,69          | 0,61          | 0,53          |
| NPV FCFF                  | 597           | 1.810         | 2.191         | 2.567         | 2.954         |

|                           |               |
|---------------------------|---------------|
| PV FCFF                   | 10.119        |
| PV Valoare terminala      | 37.341        |
| g                         | 5,0%          |
| Valoarea companiei        | 47.460        |
| Datorii Nete              | 148           |
| <b>Valoarea companiei</b> | <b>47.313</b> |
| Numar actiuni             | 40.249        |
| <b>Pret/actiune</b>       | <b>1,18</b>   |
| Pret piata                | 1,06          |
| <b>Upside/Downside</b>    | <b>10,90%</b> |

Sursa: estimări BRK

### Rata de creștere reziduală

|                    | 4,25%       | 4,50%       | 5,00%       | 5,50%       | 5,75%       |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 12,00%             | 1,31        | 1,35        | 1,43        | 1,53        | 1,58        |
| <b>WACC 13,33%</b> | <b>1,09</b> | <b>1,12</b> | <b>1,18</b> | <b>1,24</b> | <b>1,27</b> |
| 14,00%             | 1,01        | 1,03        | 1,08        | 1,13        | 1,16        |
| 15,00%             | 0,90        | 0,92        | 0,95        | 0,99        | 1,02        |

6 Noiembrie 2024

## Date financiare și estimări

| (mii lei)                                  | 2021          | 2022          | 2023          | 2024e         | 2025e         | 2026e         | 2027e         | 2028e         |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Cifra de afaceri                           | 21.507        | 25.112        | 30.556        | 28.936        | 32.294        | 36.031        | 40.003        | 44.303        |
| COGS                                       | (601)         | (575)         | (2.019)       | (2.604)       | (2.583)       | (2.882)       | (3.200)       | (3.544)       |
| <b>Rezultat Brut</b>                       | <b>20.906</b> | <b>24.537</b> | <b>28.537</b> | <b>26.331</b> | <b>29.710</b> | <b>33.148</b> | <b>36.802</b> | <b>40.759</b> |
| Cheltuieli cu salariile                    | (10.271)      | (15.639)      | (16.599)      | (17.072)      | (18.730)      | (20.229)      | (21.645)      | (22.943)      |
| Cheltuieli generale & admin                | (88)          | (190)         | (142)         | (145)         | (161)         | (180)         | (200)         | (222)         |
| <b>EBITDA adj</b>                          | <b>10.548</b> | <b>8.708</b>  | <b>11.795</b> | <b>9.115</b>  | <b>10.818</b> | <b>12.739</b> | <b>14.958</b> | <b>17.594</b> |
| Amortizare și deprecieri                   | (936)         | (1.098)       | (2.774)       | (3.183)       | (2.906)       | (3.243)       | (3.600)       | (3.987)       |
| Alte venituri / (cheltuieli)               | (7.173)       | (5.230)       | (3.246)       | (6.655)       | (6.459)       | (7.206)       | (8.001)       | (8.861)       |
| <b>EBIT</b>                                | <b>2.439</b>  | <b>2.379</b>  | <b>5.775</b>  | <b>(723)</b>  | <b>1.453</b>  | <b>2.290</b>  | <b>3.357</b>  | <b>4.746</b>  |
| Venituri / (cheltuieli) financiare,<br>net | 1.380         | 2.647         | 1.419         | 2.025         | 1.615         | 1.802         | 2.000         | 2.215         |
| <b>Profit brut</b>                         | <b>3.819</b>  | <b>5.026</b>  | <b>7.194</b>  | <b>1.302</b>  | <b>3.068</b>  | <b>4.092</b>  | <b>5.357</b>  | <b>6.961</b>  |
| Impozit pe profit                          | (264)         | (426)         | (831)         | (208)         | (491)         | (655)         | (857)         | (1.114)       |
| <b>Profit Net</b>                          | <b>3.555</b>  | <b>4.600</b>  | <b>6.363</b>  | <b>1.094</b>  | <b>2.577</b>  | <b>3.437</b>  | <b>4.500</b>  | <b>5.847</b>  |

Sursa: LIH, estimări BRK



## Denegarea responsabilitatii legale

### Sistem de recomandari:

- Cumparare:** Este estimat ca instrumentul financiar va genera un randament mai mare de 15% in urmatoarele 12 luni, conform cu pretul tinta
- Menținere:** Este estimat ca instrumentul financiar va genera un randament între -15% și 15% in urmatoarele 12 luni, conform cu pretul tinta
- Vanzare:** Este estimat ca instrumentul financiar va genera randament negativ de peste -15% in urmatoarele 12 luni, conform cu pretul tinta
- Restrictionat:** Divulgarea de estimari financiare, pret tinta sau rating pentru un instrument financiar este temporar restrictionata pe motive de conformitate (ex: conflict de interese)
- Acoperire in tranzitie:** Datorita schimbărilor in echipa de analiza, furnizarea de estimari financiare, pret tinta sau rating pentru un instrument financiar sunt suspendate temporar.

### Acest document nu poate fi copiat, reprodus, distribuit sau publicat, in totalitate sau in parte, fara autorizarea prealabila a BRK Financial Group.

Acest document a fost întocmit de către SSIF BRK Financial Group S.A., exclusiv pentru informarea destinatarilor săi. Acest material are doar un scop informativ și nu reprezintă o recomandare de a achiziționa, deține sau vinde produsul financiar descris aici. Toate informațiile conținute în acest document au fost compilate din surse considerate a fi de încredere în momentul în care au fost obținute. Cu toate acestea, datele, informațiile și/sau comentariile prezentate aici sunt pur orientative și pot fi incomplete. Orice investitor ar trebui să revizuiască documentația completă care reglementează problema a acestui produs financiar. Tranzacționarea unor astfel de produse financiare poate implica un grad ridicat de risc, incluzând dar fără a se limita la riscul unor evoluții negative sau neprevăzute ale pieței, fluctuațiile cursurilor de schimb valutare, riscul de contrapartida, riscul de faliment al emitentului și riscul de lichiditate, fiecare dintre care ar putea avea un impact negativ asupra valorii, prețului sau veniturilor generate de produsul financiar descris în acest document.

Înainte de a face un angajament pentru a achiziționa acest produs financiar, beneficiarii acestui document ar trebui să analizeze cu atenție oportunitatea tranzacției la circumstanțele lor specifice și să revizuiască în mod independent (împreună cu consilierii lor profesionali dacă e cazul) riscurile financiare specifice, precum și cele de natura juridică și fiscală ale unei astfel de investiții. SSIF BRK Financial Group S.A. a emis acest raport doar în scop informativ. Acest raport nu a fost conceput și nu trebuie interpretat ca o ofertă sau o solicitare a unei oferte pentru a cumpăra sau vinde valorile mobiliare menționate în prezentul document sau orice alte instrumente financiare conexe.

Acest raport nu intenționează să fie cuprinzător sau să conțină toate informațiile de care poate avea nevoie un potențial investitor pentru a lua o decizie de investiție. Beneficiarul acestui raport ia propriile sale evaluări și decizii independente cu privire la orice titluri sau instrumente financiare la care se face referire. Orice investiție discutată sau recomandată în acest raport poate fi improprie pentru un investitor în funcție de obiectivele specifice de investiție și de poziția financiară a acestuia. Materialele din acest raport sunt informații generale pentru destinatari care înțeleg și își asumă riscurile investițiilor în instrumente financiare.

Acest raport nu ia în considerare dacă o investiție sau un curs de acțiune și riscurile asociate sunt adecvate destinatarului. Prin urmare, recomandările conținute în acest raport nu trebuie să fie invocate ca sfaturi de investiții bazate pe circumstanțele personale ale beneficiarului. Investitorii vor trebui să își facă propria evaluare independentă a informațiilor conținute în acest document, să ia în considerare propriul obiectiv de investiții, situația financiară și nevoile speciale și să caute sfaturi proprii financiare, de afaceri, juridice, fiscale și de altă natură în ceea ce privește oportunitatea investițiilor în titluri sau strategii de investiții discutate sau sugerate în acest raport.

Toate informațiile conținute în acest raport se bazează pe informații publice și au fost obținute din surse pe care SSIF BRK Financial Group S.A. le-a considerat corecte la momentul emiterii acestui raport. Totuși, astfel de surse nu au fost verificate în mod independent de către SSIF BRK Financial Group S.A. și acest raport nu intenționează să conțină toate informațiile pe care un investitor potențial le-ar putea solicita. SSIF BRK Financial Group S.A. nu are nici o obligație de a actualiza sau de a păstra informațiile și opiniile exprimate aici sau de a oferi recipientului acestui raport acces la orice alte informații suplimentare. În consecință, SSIF BRK Financial Group S.A. nu garantează, reprezintă sau adevărește, în mod expres sau implicit, în ceea ce privește adecvarea, exactitatea, corectitudinea informațiilor conținute în acest raport. SSIF BRK Financial Group S.A. nu acceptă nici o răspundere pentru pierderi directe, indirecte, pierderi de profit și/sau daune care ar putea rezulta din folosirea acestui raport. Orice astfel de responsabilitate sau răspundere este în mod expres exclusă. Deși s-au depus toate eforturile pentru a se asigura că declarațiile de fapt realizate în acest raport sunt corecte, toate estimările, proiecțiile, prognozele, expresiile de opinie și alte judecăți subiective conținute în acest raport se bazează pe presupuneri considerate rezonabile și nu trebuie să fie interpretat ca o reprezentare că sugestiile la care se face referire vor avea loc.

Acest raport poate conține declarații prospective, care sunt adesea, dar nu întotdeauna, identificate prin utilizarea unor cuvinte precum „crede”, „estimează”, „intenționează” și „așteaptă” și declarații că un eveniment sau rezultat „poate”, „va” sau „s-ar putea” să apară sau să fie realizate și alte astfel de expresii similare. Aceste declarații prospective se bazează pe presupuneri făcute și informații disponibile în prezent pentru SSIF BRK Financial Group S.A. și sunt supuse riscurilor, incertitudinilor și altor factori cunoscuți și necunoscuți care pot afecta rezultatele, performanța sau realizările reale să fie semnificativ diferite de orice rezultat viitor, performanță sau realizare, exprimată sau implicată de astfel de declarații prospective. Ar trebui să se

acorde precauție cu privire la aceste declarații, iar destinatarii acestui raport nu trebuie să depindă de o dependență excesivă de declarații prospective. SSIF BRK Financial Group S.A. declină în mod expres orice obligație de actualizare sau revizuire a oricăror declarații prospective, ca urmare a unor noi informații, evenimente viitoare sau circumstanțe după data acestei publicații, pentru a reflecta apariția unor evenimente neanticipate.

Acest raport poate conține informații obținute de la terți. Furnizorii de conținut terți nu garantează acuratețea, completitudinea, actualitatea sau disponibilitatea oricăror informații și nu sunt responsabili pentru erori sau omisiuni (neglijente sau de altfel), indiferent de cauză sau pentru rezultatele obținute în urma utilizării unui astfel de conținut. Furnizorii de conținut terți nu oferă nici o garanție expresă sau implicită, incluzând, dar fără a se limita la, orice garanții de comerciabilitate pentru un anumit scop sau utilizare. Furnizorii de conținut terți nu sunt răspunzători pentru daune, cheltuieli, cheltuieli, taxe legale sau pierderi directe (indirecte, incidentale, exemplare, compensatorii, punitive, speciale sau consecutive) în legătură cu orice utilizare a conținutului lor.

Analizii de cercetare responsabili de producerea acestui raport certifică prin prezenta că opiniile exprimate aici reflectă în mod exact și exclusiv opiniile personale despre oricare și toți emitenții sau titlurile analizate în acest raport, iar raportul nu reprezintă cercetare pentru investiții independentă și nu face obiectul vreunei interdicții privind difuzarea cercetării pentru investiții.

### Certificarea analistului

Analistul/analizii care au pregătit acest raport și persoanele în legătură cu acesta/aceștia, prin prezenta certifică următoarele:

1. Nu au nici un interes financiar în instrumentele financiare care ar include compania/companiile menționate în prezentul raport.

Acest raport a fost întocmit de:

#### Analist

Mihaela Măgherusan

2. Nicio parte a compensației analistului/analizii care au pregătit acest raport nu este sau va fi direct sau indirect legată de recomandările sau opiniile specifice exprimate în acest raport.

### Raportari BRK Financial Group:

| Societate    | Simbol | Se aplica nota explicativa nr. |
|--------------|--------|--------------------------------|
| Life is Hard | LIH    | 5, 7, 10, 11                   |

BRK Financial Group SA este furnizor de lichiditate în ceea ce privește produsele structurate emise de aceasta.

### Note explicative

1. BRK Financial Group SA detine o pozitie lunga sau scurta neta peste pragul de 5% din capitalul social total al emitentului.
2. BRK Financial Group SA actioneaza ca formator de piata sau furnizor de lichiditate în ceea ce privește instrumentele financiare ale emitentului.
3. Emitentul este actionar semnificativ al BRK Financial Group SA (detine mai mult de 10% din capitalul social).
4. Emitentul este actionar al BRK Financial Group SA (detine o participatie mai mare de 5% din capitalul sau social emis total).
5. Emitentul este în prezent sau a fost în ultimele 12 luni client BRK Financial Group SA pentru furnizarea unor servicii de investitii financiare.
6. În ultimele 12 luni, BRK Financial Group SA a fost coordonator/coordonator asociat al oricarei oferte publice de instrumente financiare a emitentului.
7. În ultimele 12 luni, BRK Financial Group SA a fost remunerat pentru servicii de investitii financiare prestate emitentului.
8. Un administrator, Director executiv sau agent BRK Financial Group SA este administrator, Director executiv, consultant sau membru al Consiliului de Administratie al acestui emitent.
9. BRK Financial Group este actionar semnificativ al emitentului (detine cel puțin 10% din capitalul social).
10. Persoanele implicate în elaborarea prezentului raport nu detin actiuni în cazul emitentului.
11. BRK Financial Group este market maker.