

MEMORANDUM DE INFORMARE

**Întocmit pentru admiterea acțiunilor emise de S.C. LIFE IS HARD S.A. pe
AeRO – piața de acțiuni a Bursei de Valori București**

(Documentul de Prezentare al Societății)

Potențialii investitori în companiile listate pe AeRO trebuie să fie în cunoștință de cauză cu privire la faptul că sistemul alternativ de tranzacționare este o piață pentru care există tendința să se atașeze un risc investițional mai ridicat decât pentru companiile admise la tranzacționare pe o piață reglementată

Consultant Autorizat:



LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +41 0364 404 454, F: +41 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



Sumarul Memorandumului de informare

1. Persoanele responsabile
2. Denumirea emitentului
3. Domeniul de activitate
4. Codul CAEN
5. Codul fiscal / CUI
6. Numărul de înregistrare la Registrul Comerțului
7. Adresa
8. Telefon, fax, e-mail, adresa paginii de internet
9. Numele persoanei de legătură cu BVB
10. Simbolul de tranzacționare
11. Codul ISIN
12. Scurt istoric al societății
13. Descrierea activității
14. Informații cu privire la acțiuni și la structura acționariatului
15. Conducerea societății
16. Detalii cu privire la angajați
17. Cota de piață / Principalii competitori
18. Detalierea structurii cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business
19. Clienți principali / Contracte semnificative
20. Principalii indicatori operaționali
21. Scurtă descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile
22. Politică și practică privind prognozele
23. Politică și practică privind dividendele
24. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii
25. Factorii de risc specifici emitentului
26. Informații cu privire la oferte de valori mobiliare derulate în perioada de 12 luni anterioară listării
27. Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital
28. Numele auditorilor societății
29. Societăți afiliate și procentul de acțiuni deținute

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



Anexe la Memorandumul de informare

Anexa nr. 1

Sinteza rezultatelor financiare

Anexa nr. 2

Situația poziției financiare

Anexa nr. 3

Bugete pentru anul în curs și pentru o perioadă de 3-5 ani, inclusiv ipoteze

Anexa nr. 4

Decizia organului statutar de admitere pe AeRO

Anexa nr. 5

Actul constitutiv al societății

Anexa nr. 6

Structura organizatorică (Organigrama)

În situația în care, între data întocmirii prezentului Memorandum și prima zi de tranzacționare pe AeRO, vor fi modificări față de informațiile conținute în acest Memorandum, Emitentul împreună cu Consultantul Autorizat vor furniza un document suplimentar care va detalia aceste informații, sub forma unui raport curent.

1. Persoanele responsabile

Barna Erik – General Manager, a furnizat Consultantului Autorizat informații cu caracter general privind istoricul societății, descrierea activității, structura acționariatului și modul de organizare internă și departamentală a societății, detalierea cifrei de afaceri pe linii de business, principalii competitori, programe și planuri de dezvoltare a afacerii, precum și informații privind societățile afiliate Emitentului;

Ioana Moişa – Office Manager, a furnizat Consultantului Autorizat în principal informații financiare, respectiv situațiile financiare ale societății, indicatori tehnico-operationali, dar și informații privind înregistrarea societății la Oficiul Registrului Comerțului, documentele de societate, date de contact, detalii cu privire la angajații Emitentului.

2. Nume emitent

S.C. LIFE IS HARD S.A.

3. Domeniu de activitate

Activități de servicii în tehnologia informației (CAEN 620)

4. Cod CAEN

Conform Actului Constitutiv al Emitentului actualizat la data de 14.09.2015, activitatea principală a societății este **CAEN 6201 - Activități de realizare a softului la comandă (software orientat client)**.

5. Cod fiscal / CUI

16336490

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +41 0364 404 454, F: +41 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 - ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



6. Număr de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului

J12/1403/2004, atribuit la data de 15.04.2004

7. Adresa

Sediul social: România, Cluj Napoca, Strada Macului, Nr. 19-21, județul Cluj

Nu există sedii secundare ale societății

8. Telefon, Fax, E-mail, adresa paginii internet

Telefon +40 364 404 454

Fax +40 378 107 275

Web www.lifeishard.ro

E-mail office@lifeishard.ro

9. Numele persoanei de legătură cu BVB

Barna Erik – General Manager

10. Simbolul de tranzacționare

LIH

11. Codul ISIN:

Codul ISIN este ROLIHCACNOR9

12. Istoricul Societatii:

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +41 0364 404 454, F: +41 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



Compania a fost înființată în anul 2004 ca și societate cu răspundere limitată având denumirea inițială de KL SOFTWARE.
Până în luna septembrie 2008 societatea a funcționat mai mult ca un mijloc de a factura serviciile prestate către clienți reprezentând proiecte de outsourcing pe care fondatorul companiei (Barna Erik) le realiza part time.

A fost lansat primul produs al societății, **Immo-Plus**, o platformă web destinată gestionării activităților specifice agențiilor imobiliare.

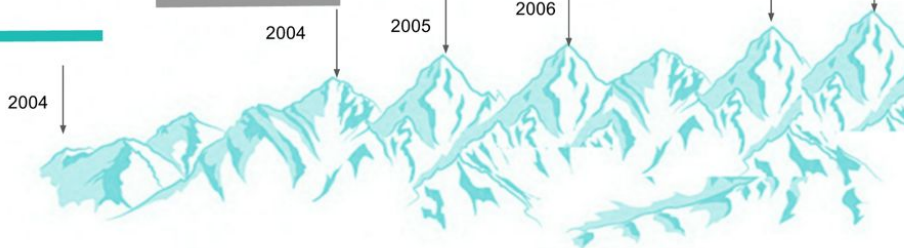
Au fost lansate soluțiile de business **GRANT CRM, Feedback Assistant și MedXline**

Se semnează parteneriatul pentru programul Microsoft ISV Empower



Se finalizează și se lansează soluția **24Broker.ro**, un ERP destinat brokerilor de asigurare

Au loc primele implementări ale soluției **24Broker.ro**



În luna septembrie 2008 au fost operate modificări în ceea ce privește asociații societății, în structura asociațiilor intrând d-l Cătălin Chiș și d-l Emil Stetco, ambii cu participatii semnificative. Tot în anul 2008 s-au făcut și primele angajări pe societate și s-a schimbat modelul de business, trecându-se de la o politică de outsourcing care ținea clienții globali, la o politică de dezvoltare a unor soluții de software proprii adresate unor sectoare economice din România bine definite, respectiv asigurări, servicii medicale, transport de persoane, soluții CAD.

În structura internă a societății s-a înființat un departament nou de programare utilizând noi tehnologii: php, java. Se face un shift tehnologic de la platforma Microsoft la o platforma open-source bazată pe LAMP

Societatea devine membră a grupului de firme Active Power Solutions

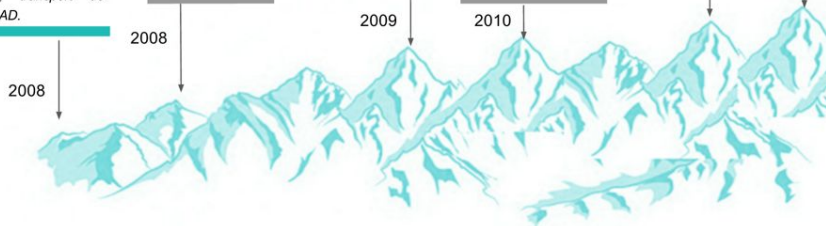


24broker.ro a ajuns la un proțoliu de clienți cu peste 35 de companii tip broker de asigurare. Societatea este clasificată ca fiind liderul de soluții IT pentru piața brokerajului în asigurări din România.



Are loc prima implementare a soluției **24Routier.ro**, la unul dintre cei mai mari transportatori rutieri de persoane din România, **TabitaTour (Filadelfia Group)**

Societatea implementează și este certificată în procesele de dezvoltare software standardele ISO 9001 și ISO 27001



Incepe procesul de rebranding în urma căruia societatea are ca scop schimbarea denumirii companiei, schimbarea culturii organizaționale

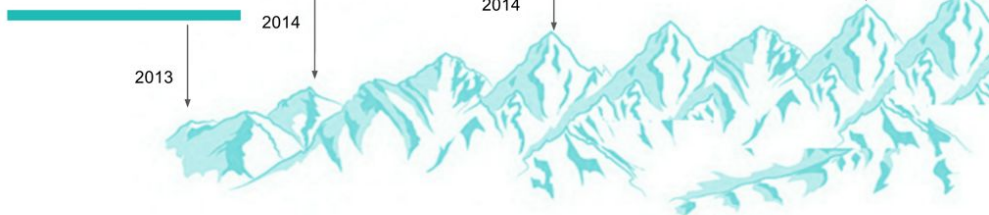
Incepe dezvoltarea produsului **eOKEY** - un portal de management de business, destinat sectorului IMM



Lansam un nou produs pentru piața asigurărilor și anume **24Claims.ro** - un soft destinat gestionării dosarelor de daune în asigurări. Continuă procesul de rebranding, acesta finalizându-se o dată cu schimbarea denumirii societății de la KL SOFTWARE la denumirea actuală de **LIFE IS HARD**

Compania a fost nominalizată în două topuri Deloitte: pe **locul 28** în topul **Technology Fast 50 CET** care cuprinde companiile din domeniul tehnologiei informației cu cel mai rapid ritm de creștere din Europa Centrală și pe **locul 363** în topul **Technology Fast 500 - EMEA** (Europe, Middle East and Africa) care evidențiază cele mai bune companii din domeniul inovației tehnologice, din punct de vedere al abilităților antreprenoriale și a capacității de creștere a business-ului și cupinde companii din sectoarele public și privat, din domenii variate din peste 20 de țări.

Dublă nominalizată la IT Europe Awards la Londra, soluția **24Routier** a primit premiul **Best ERP / CRM solution of the year**, la IT EUROPE AWARDS, competiție la care au participat peste 160 de companii dezvoltatoare de soft din Europa. La doar o lună distanță, **Tabita Tour**, principalul client al soluției, în cadrul competiției **Romanian Passenger Transport Company of the Year**, a câștigat premiul special pentru IT pentru implementarea soluției **24Routier**

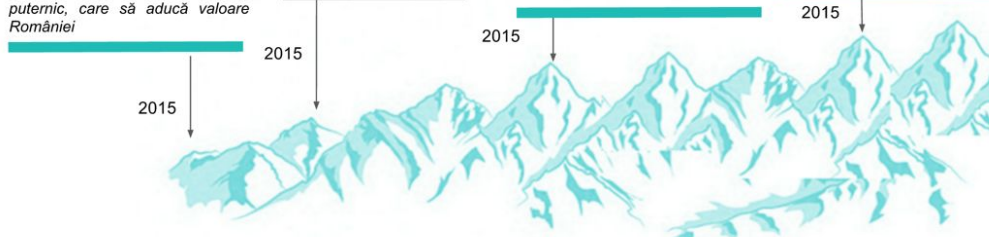


S-a finalizat dezvoltarea modulelor **CORE** ale produsului **eOKEY**, un produs destinat sectorului IMM a cărui dezvoltare a început în anul 2013. **eOKEY** este o platformă de business, a cărei scop este să gestioneze și să organizeze optim procesele și resursele dintr-o firmă. Platforma **eOKEY** își propune să susțină și să crească mediul de afaceri din România, construind împreună cu proprietarii de business-uri un mediu de afaceri curat, competitiv și puternic, care să aducă valoare României

Se lucrează la o nouă soluție pentru managementul brokerajului în energie care va fi lansată în viitorul apropiat, iar recent au fost lansate campaniile de promovare pentru produsele **24Routier** și **Medxline**

În luna septembrie 2015, societatea a organizat la Cluj conferința **Transylvania Insurance Days** (<http://tidays.info>), o manifestare dedicată profesioniștilor în asigurări. Prin această conferință s-a realizat schimbul de informații și idei între specialiștii din asigurări, sau evidențiat trendurile și provocările la care va fi supusă industria asigurărilor în următoarea perioadă, s-a creat un cadru de dialog și business

Societatea și-a modificat forma juridică trecând de la S.R.L. la S.A., și-a majorat capitalul social și inițiază demersurile pentru listarea la bursă. Pentru a crește lichiditatea din piață și a fideliza proprii anajați, s-a conferit acestora posibilitatea de a achiziționa acțiuni la momentul transformării din S.R.L. în S.A., fără a le fi impuse restricții legate de perioade de înstrăinare Locul 34 în „Top Deloitte Technology Fast 50” pentru anul 2015



Emitentul deține participații de peste 50% în companiile de tehnologie: **Mobile Technologies** și **Barandi Solutions LTD**. În anul 2014 cifra de afaceri la nivel de grup s-a triplat comparativ cu anul 2013, ajungând la 1,3 milioane de Euro.

Emitentul nu este angrenat în litigii semnificative. Totuși, există un litigiu cu **ROTLD - Romania Top Level Domain** referitor la un arbitraj pe domeniul **OKEY.ro** aflat în curs de soluționare. (detalii litigiu: Dos. Nr. 19782/3/2015, Tribunalul Bucuresti, Secția a-IV-a Civilă ; Valoare: n/a; Obiect: Proprietate intelectuală / marca; Calitate: Reclamant; Stagi: fond; Termen: 26.01.2016)

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania
T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275
E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



RINA este Membru al Federației CJSQ
RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE
ISO 9001 - ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat

Conform informațiilor din situațiile financiare aferente anului 2014, Emitentul nu are obligații de plată semnificative cu excepția *creditelor contractate începând din anul 2013* după cum urmează:

Anul contractării	Denumirea investiției	Instituția creditoare	Valoarea creditului	Dobânda anuală	Suma de rambursat
2015	Leasing (reeșalonare valoare reziduală)	Porsche Leasing	5.154 euro	8,90%	4.295 euro
2014	TLC Jeremie	Raiffeisen Bank	44.444 euro	5,90%	7.619 euro
2014	Leasing	Impuls Leasing	44.722 euro	4,75%	5.819 euro
2014	Leasing	Impuls Leasing	13.500 euro	5,90%	2.563 euro
2015	Leasing	Impuls Leasing	22.393 euro	4,75%	7.792 euro
Total			130.213 euro		28.088 euro

Sursa: Date furnizate de reprezentanții societății, pentru finalul anului 2014

Din punct de vedere al tranzacționării pe alte sisteme de tranzacționare, nu există istoric de tranzacționare având în vedere că Emitentul a fost organizat ca și societate cu răspundere limitată, neavând emise acțiuni care ar fi putut fi tranzacționate pe o piață centralizată sau pe un alt sistem de tranzacționare.

13. Descrierea activității



"No Action is Worse than a Bad Action"

Erik Barna, fondator și director executiv al companiei Life is Hard:

"După o experiență de peste 10 ani în industria românească de software, după dezvoltarea și lansarea cu succes a unor produse și servicii IT inovative, am decis că este vremea să facem mai mult.

Am decis să listăm compania Life is Hard pe piața secundară, AERO a Bursei de Valori București.

Este un pas extrem de important pentru strategia viitoare a companiei noastre.

Este un pas prin care vom deveni total transparenți ca și companie.

Este un pas prin care vom crește gradul de încredere în compania noastră, atât din partea clienților cât și din partea partenerilor de afaceri.

Este un pas prin care așteptăm să trezim interesul investitorilor în a investi în compania noastră.

Avem experiență. Avem idei inovative. Avem capacitate de muncă și dezvoltare.

Vrem încrederea voastră. "

Erik Barna, CEO Life Is Hard - Work Soft



Dezvoltăm soluții proprii de business inovative și accesibile ca și costuri, piețelor specifice din România, cu scopul revitalizării companiilor românești și a îmbunătățirii poziției pe piețele pe care acestea activează.

Suntem lider de piață în ceea ce privește aplicațiile pentru brokerii de asigurare din România, de mai bine de 8 ani.

Experiența și know-how-ul dobândit în această perioadă se transpun în cifre astfel:

- Peste 100 de brokeri ne-au ales deja
- 7 brokeri din Top 10 cei mai performanți brokeri din România, au ales să lucreze pe platforma **24Broker.ro**
- Peste 3.8 milioane de clienți asigurați prin intermediul **24Broker.ro** în anul 2014
- Peste 6 milioane de polițe emise în anul 2014



LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CJSQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



- Peste 160 mil. euro prime subscribe prin **24Broker.ro** în anul 2014, ceea ce reprezintă o cotă de piață de 30% din totalul intermediilor realizate de brokerii de asigurare.

Rezultatele companiei noastre au fost validate și de nominalizarea și prezența în două topuri **Deloitte** în anul 2014.

Deloitte.

Technology Fast50
2014 CET, locul: 28

2014-Deloitte Technology Fast 50 in Central Europe, poziția #28
Cu o rata de crestere de 453%

Deloitte Technology Fast 50 ierarhizează anual cele mai dinamice companii din domeniul tehnologiei, pe baza ratei de creștere a veniturilor anuale din ultimii cinci ani. Doar 6 companii românești au fost incluse în acest top, companii care au plasat România pe locul 3 în cadrul clasamentului pe țări.

Deloitte.

Technology Fast500
2014 EMEA, locul: 362

Technology Fast 500™ Europe, Middle East & Africa (EMEA), poziția #362 Topul evidențiază cele mai bune companii din domeniul inovației tehnologice, din punct de vedere al abilităților antreprenoriale și a capacității de creștere a business-ului și cupinde companii din sectoarele public și privat, din domenii variate din peste 20 de țări printre care Belgia, Olanda, Finlanda, Italia, Marea Britanie, Germania,

Franța și Turcia.



Technology
Fast 50

2015 CENTRAL EUROPE

In 2015, pentru al-2-lea an consecutiv am fost inclusi in Deloitte Technology Fast 50 in Central Europe, de aceasta data pe poziția #34, cu o rata de crestere de 374%

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE



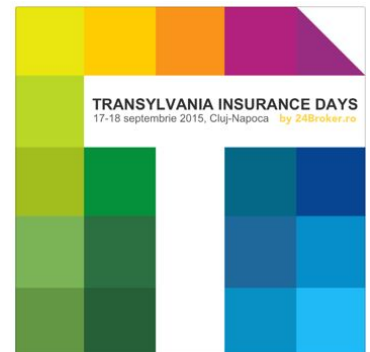
ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



Anul 2015 debutează cu o dublă nominalizare la competiția desfășurată la Londra, unde **compania noastră câștigă IT Europe Awards**, în fața a 160 de companii de IT participante din întreaga Europă, **marele premiu: Best ERP/CRM SOLUTION OF THE YEAR**, cu aplicația *24Routier*, aplicație ERP pentru transporturile rutiere de persoane.

Pentru că vocea companiei noastre are o greutate tot mai mare în domeniul tehnologiilor dedicate asigurărilor și pentru că nu exista încă în Transilvania un eveniment dedicat profesioniștilor în asigurări, ne-am hotărât să organizăm un eveniment dedicat, numit **Transylvania Insurance Days**.

Evenimentul a avut un succes neașteptat, bucurându-se de participarea a 138 de profesioniști în asigurări: brokeri de asigurare, asiguratori, furnizori de soluții pentru domeniul asigurărilor. Este un eveniment pe care îl vom repeta an de an de acum înainte.



Revista **Business Magazin** a inclus **Life Is Hard** în **Topul celor mai inovatoare companii din Romania**.

Iar anul 2015 încă nu s-a încheiat, mai avem încă multe surprize!

Scopul definit al afacerii este oferirea de soluții de business clienților în vederea facilitării derulării proceselor de business și a eficientizării controlului afacerii.

Denumirea de **LIFE IS HARD - Work Soft** provine de la conceptul **If Life Is Hard then WORK SOFT**, sintetizând ideea de eficientizare a activității prin utilizarea de soluții informatice care să ducă la un management și un control mai bun al proceselor de business.

Viziunea societății este de a oferi soluții de business inovative și accesibile ca și costuri, piețelor specifice din România, cu scopul revitalizării companiilor românești și a îmbunătățirii poziției pe piețele pe care acestea activează. Prin implementarea soluțiilor **LIFE IS HARD** se dorește crearea unei valori reale pentru partenerii de business.

Combinând know-how-ul din domeniul tehnologiei informației cu abilitățile și experiența în consultanță în management, societatea are ca și **misune** livrarea de soluții orientate spre

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +41 0364 404 454, F: +41 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



creșterea valorii afacerii, care dau posibilitatea partenerilor de a concura și de a opera mai eficient și de a excela în piețe din ce în ce mai dinamice.

Sistemul de valori pe care compania l-a adoptat cuprinde următoarele concepte:

- ✓ **Pasiune** – calitatea esențială de care o persoană are nevoie pentru a face față provocărilor pe o piață în continuă schimbare și cu provocări continue. Pentru a transforma o idee într-un succes este nevoie mult efort fără o garanție certă a succesului. Pasiunea este în acest caz elementul care poate aduce succesul asigurând atingerea facilă a obiectivelor de business.
- ✓ **Orientarea către client** – Prin înțelegerea obiectivelor clienților, societatea adaptează produsele în funcție de nevoile imediate oferind soluții de business eficiente în măsură să aducă plus valoare în activitatea clienților.
- ✓ **Fiabilitate și integritate** – Având ca și repere încrederea, onestitatea, respectarea promisiunilor și dorința în a spune ceea ce trebuie spus clienților, societatea își asumă responsabilitatea pentru propriile acțiuni.
- ✓ **Inovație** – Cei 10 ani de experiență în dezvoltarea și furnizarea de soluții de business recomandă societatea referitor la inovația în procesele de business, în instrumentele utilizate și în organizarea de ansamblu a activităților proprii.
- ✓ **Parteneriat pe termen lung** – Prioritatea societății este nu numai de a oferi servicii de business, ci de a deveni un partener de încredere, pe termen lung, pentru clienții cărora le oferă soluții de business.
- ✓ **A fi cel mai bun** – Societatea dorește să performeze în activitatea sa prin oferirea de soluții de business fiabile clienților, prin asigurarea unor cariere de succes și pline de satisfacții pentru proprii angajați și prin obținerea unor rezultate financiare care să cointerezeze acționarii în a rămâne în acționariatul societății.

14. Informații cu privire la acțiuni și la structura acționariatului

Capitalul social al Emitentului este de 700.000 lei, împărțit în 700.000 de acțiuni nominative cu o valoare nominală de 1 leu.

Structura acționariatului Emitentului la data întocmirii prezentului Memorandum de informare, cu menționarea acționarilor cu dețineri mai mari de 5%, este următoarea:

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat

Numele acționarului	Număr de acțiuni deținute	Valoarea nominală a acțiunilor (LEI)	Valoarea deținerii (LEI)	Procent deținere (%)
Cătălin Chiș	498.750	1,00	498.750,00	71,25%
Barna Erik	166.250	1,00	166.250,00	23,75%
Alți acționari < 5%	35.000	1,00	35.000,00	5,00%
Total Dețineri	700.000	1,00	700.000,00	100%

Sursa: Actul constitutiv al societății actualizat la data de 14 septembrie 2015

Cătălin Chiș este deținătorul unui număr de 498.750 de acțiuni ale Emitentului, având ponderea majoritară în capitalul social, respectiv un procent de deținere de 71,25% din numărul total de acțiuni și 71,25% din drepturile de vot în Adunarea Generală a Acționarilor.

Barna Erik, deținătorul unui număr de 166.250 de acțiuni ale Emitentului, având un procent de deținere de 23,75% din numărul total de acțiuni și 23,75% din drepturile de vot în Adunarea Generală a Acționarilor, este fondatorul Emitentului și actualul CEO al *LIFE IS HARD S.A.*

Pe piața AeRO – piața alternativă pentru acțiuni a Bursei de Valori București vor fi puse la vânzare într-o perioadă de maxim 30 zile de la listare, 70.000 de acțiuni comune, cu o valoare nominală de 1 leu, reprezentând 10% din capitalul social al Emitentului; vânzarea acestor acțiuni va fi realizată proporțional cu deținerile actuale, de către Erik Barna și Cătălin Chiș.

O posibilă creștere a free-float-ului poate fi generată de deținătorii pachetului de 5% din capitalul social al companiei (angajați și colaboratori), neexistând restricții de înstrăinare pentru aceste dețineri.

Capitalizarea anticipată a Emitentului este de **6,85 mil lei** echivalentul a **1,55 mil euro**, fiind calculată pe baza **metodei multiplilor**.

Având în vedere că la nivelul pieței din România nu există în momentul de față un indicator global care să evalueze în ansablu companiile din domeniul IT, în analiza valorii Emitentului a fost luat în considerare un eșantion de 18 companii de pe piața din Polonia care activează pe un segment de piață identic sau similar cu cel al Emitentului.

Multiplii care au fost luați în considerare în evaluare sunt:

- P/E – Price Earning Ratio
- P/S – Price Per Sales
- P/BV – Price Per Book Value
- EV/EBITDA – Enterprise Value Per EBITDA

Denumire companie	Simbol GPW	P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA
ASSECO POLAND SPÓŁKA AKCYJNA	ACP	14.50	0.73	0.89	4.99
COMARCH SPÓŁKA AKCYJNA	CMR	11.30	0.97	1.41	5.57
COMP SPÓŁKA AKCYJNA	CMP	15.80	0.54	0.74	4.71
ATM SPÓŁKA AKCYJNA	ATM	65.20	2.26	1.51	8.01
ASSECO BUSINESS SOLUTIONS SPÓŁKA AKCYJNA	ABS	14.70	3.06	1.80	9.68
SYGNITY SPÓŁKA AKCYJNA	SGN	15.80	0.21	0.46	2.70
CI GAMES SPÓŁKA AKCYJNA	CIG	20.40	2.36	3.22	5.78
ATENDE SPÓŁKA AKCYJNA	ATD	12.50	0.44	1.74	4.19
ZAKŁADY URZĄDZEŃ KOMPUTEROWYCH ELZAB SPÓŁKA AKCYJNA	ELZ	13.80	1.33	3.30	7.82
MACROLOGIC SPÓŁKA AKCYJNA	MCL	10.20	1.34	2.41	5.00
SIMPLE SPÓŁKA AKCYJNA	SME	8.80	0.63	2.62	4.18
TALEX SPÓŁKA AKCYJNA	TLX	8.90	0.49	1.26	3.96
CUBE.ITG SPÓŁKA AKCYJNA	CTG	11.90	0.32	0.74	6.02
OPTEAM SPÓŁKA AKCYJNA	OPM	18.80	0.57	2.24	7.35
BETACOM SPÓŁKA AKCYJNA	BCM	12.90	0.22	1.18	4.86
PROCAD SPÓŁKA AKCYJNA	PRD	6.90	0.30	0.94	5.35
LSI SOFTWARE SPÓŁKA AKCYJNA	LSI	0.00	0.56	0.66	5.53
POWER MEDIA SPÓŁKA AKCYJNA	PWM	13.00	0.85	1.71	7.07

Informații Life Is Hard SA (lei)	Profit net (2014)	Vânzări (2014)	Cap.pro prii (2014)	EBITDA (2014)
Valori indicatori Life Is Hard (lei)	726.533	3.985.293	856.140	887.083
Medie multipli companii eșantion	15,30	0,95	1,60	5,71
Valoare indicatori la multiplii Life Is Hard (lei)	11.115.955	3.802.298	1.371.251	5.064.592
Pondere stabilită pentru multipli (%)	40%	20%	10%	30%
Valoarea finală a Life Is Hard (lei)	6.863.344			
Valoarea finală a Life Is Hard (euro)	1.552.968			
<i>Curs leu/euro utilizat (valabil la 15.09.2015)</i>	<i>4,4195 lei/euro</i>			

Sursa: Analiză realizată de Consultantul Autorizat, date preluate de pe Bloomberg și www.gpw.pl

Valorile multiplilor calculate pentru cele 18 societăți din eșantion se bazează pe informațiile publicate pe site-ul Bursii de Valori Varșovia (www.gpw.pl). Astfel, capitalizarea companiilor din eșantion a fost calculată pe baza cotațiilor de închidere din data de 15.09.2015 și în funcție de numărul de acțiuni aflate în circulație la aceeași dată. EBITDA și vânzările obținute de

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +41 0364 404 454, F: +41 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



companiile din eșantion la sfârșitul exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2014 au fost obținute din platforma Bloomberg la care are acces Consultantul Autorizat, iar indicatorii P/E și P/BV la data de 15.09.2015 au fost obținuți tot pe site-ul Bursei de Valori Varșovia (www.gpw.pl).

Media multiplilor companiilor din eșantion utilizată la calculul valorilor indicatorilor *LIFE IS HARD* s-a calculat prin aplicarea mediei aritmetice simple la valorile înregistrate pentru fiecare multiplu în parte pentru cele 18 companii selectate în analiză.

La **stabilirea valorii finale** a Emitentului, valorile multiplilor obținute pentru companiile din eșantion au fost ponderate cu un procent reprezentând gradul de importanță pe care ar putea să îl acorde investitorii indicatorilor operaționali pe baza cărora s-au calculat multipli luați în considerare pentru analiză, fiind astfel luată în calcul o pondere de 40% pentru profitul net, de 20% pentru cifra de afaceri, de 10% pentru capitalurile proprii și de 30% pentru EBITDA. Pentru evaluarea indicatorilor operaționali pe baza cărora au fost calculați multiplii s-au luat în considerare valorile raportate de Emitent din situațiile financiare aferente exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2014.

15. Conducerea societății

Conducerea *LIFE IS HARD – Work Soft* este asigurată în prezent de d-l Barna Erik, în calitate de Director General al societății și de Administrator cu drepturi depline.

16. Detalii cu privire la angajați

Conform informațiilor din situațiile financiare întocmite pentru exercițiul financiar încheiat la data de 31 decembrie 2014, societatea are un număr de 33 de angajați. Angajații își desfășoară activitatea la sediul social al societății din Cluj Napoca, Strada Macului nr. 19-21, societatea neavând deschise alte puncte de lucru.

În vederea desfășurării în condiții optime a activității, compania a pus la dispoziția propriilor angajați toate dotările necesare, respectiv: 10 servere IBM și Dell, amplasate în două centre de date având o valoare de aproximativ 20.000 de euro, 4 laptopuri Apple, 3 stații de lucru Apple, 24 de stații de lucru desktop (Dell, IBM), 7 laptopuri (Toshiba, Acer, Asus), 5 licențe Windows și 2 licențe Microsoft Office.

Societatea acordă un pachet motivațional pentru toți salariații care este compus din următoarele stimulente:

- ✓ decontarea unui abonament pe o linie de transport interurban sau decontarea transportului în regim de taxi / a transportului cu autovehiculele personale de la locul de domiciliu al angajaților la locul de muncă și de la locul de muncă la domiciliu;
- ✓ decontarea accesului la o sală de fitness;
- ✓ un pachet de servicii medicale în valoare de 6 euro / an / angajat;
- ✓ reduceri la asigurări;

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CJSQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat

- ✓ reduceri la saloane de înfrumusețare;
- ✓ reduceri la achizițiile produselor Apple și Vodafone;
- ✓ fidelizare prin acordarea celui de-al 13-lea salariu angajaților cu o vechime mai mare de 2 ani în cadrul societății;
- ✓ bonusuri la finalizarea unor proiecte sau a unor etape din anumite proiecte.

La nivelul societății nu există organizat un sindicat.

Structura organizatorică a societății cuprinde un număr de 8 departamente operaționale (24Broker, 24Routier, OKEY, Kubicon, Mobile Apps, Rețelistică, Proiecte Speciale, Cercetare și Dezvoltare), un departament de vânzări și departamentele suport (Suport, HR, Marketing, Testare). Organigrama este prezentată în Anexa 6 la prezentul Memorandum de informare.

17. Cota de piață / Principalii competitori

Cota de piață a principalelor soluții deținute de LIFE IS HARD și principalii competitori pe piața pe care aceste produse activează sunt prezentate mai jos:

Produs LIFE IS HARD	Cota de piață	Competitori din piață
24Broker.ro	<ul style="list-style-type: none"> ● 60% ca și volume intermediate de brokeri ● 30% ca și număr de brokeri de asigurare 	Simba Broker.net
24Routier.ro	< 5%	-
MedXline.ro	< 5%	ICMED (Syonic SRL) Charisma (Total Soft) Pharmec (Pharmec Healthcare Software)
eOKEY.ro	Nelansat	Smart-bill Factureaza.ro Ymens.ro

Sursa: Date furnizate de societate

19. Detalierea structurii cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business:

Cifra de afaceri a societății înregistrată în anul 2014 a fost de 3,98 mil lei, înregistrând o creștere semnificativă față de anul precedent.

Detalierea cifrei de afaceri pe linii de business este prezentată în paragraful de mai jos:

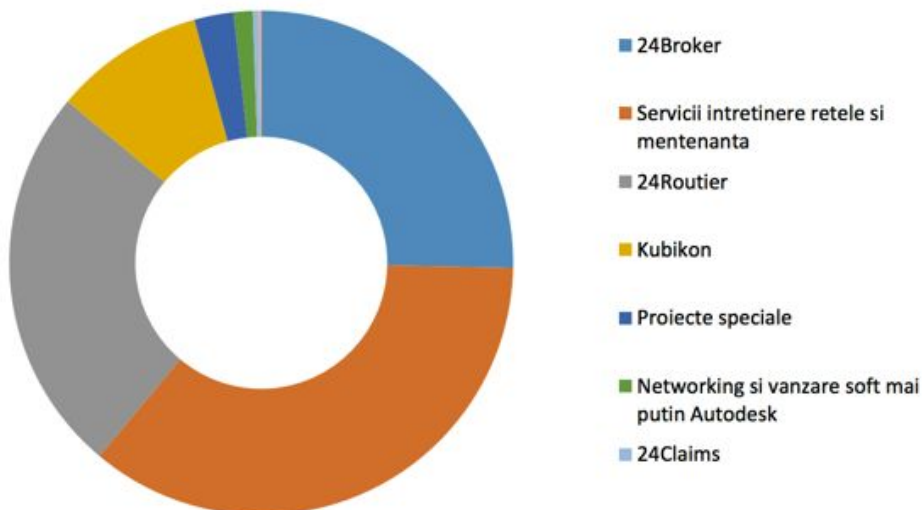
- Aplicația **24Broker** a generat o cifră de afaceri de 1.008.997 lei, reprezentând 25,3% din totalul vânzărilor înregistrate în anul 2014. Sursele de venit pentru aplicația **24Broker** au fost reprezentate de personalizări solicitate de clienți, abonamente de utilizare a aplicației (brokerii de asigurări achită o taxă lunară în funcție de numărul de polițe de asigurare emise), abonamente de utilizare a API-urilor (brokerii de asigurări sunt taxați în funcție de numărul de interogări realizate pe baza de date), precum și integrarea de noi produse în platforma pusă la dispoziția clienților.
- Veniturile din **servicii de întreținere rețele și mentenanță**, precum și **vânzările de produse software realizate către terți** (licențe Microsoft Office, Windows, antivirusi) reprezintă ponderea semnificativă în cifra de afaceri obținută în anul 2014. Astfel, aceste categorii de activități au generat venituri de 1.425.941 lei, adică 35,78% din total cifră de afaceri pe 2014.
- Aplicația **24Routier** a adus venituri în sumă de 994.637 lei în anul 2014, reprezentând un procent de 24,9% din cifra de afaceri obținută. Această aplicație a generat venituri din aboamente lunare de utilizare și personalizări și dezvoltări de noi module.
- **Departamentul Kubikon** a generat o cifră de afaceri de 385.060 lei din vânzarea de licențe Autodesk și din susținerea de traininguri Autodesk.
- Veniturile obținute din **proiecte speciale**, respectiv din aplicații realizate la cererea expresă a clienților, au fost în anul 2014 în valoare de 100.369 lei, reprezentând un procent de 2,59% din totalul vânzărilor înregistrate de societate.



- Veniturile obținute din **activitatea de rețelistică (networking) și din vânzarea de alte softuri mai puțin Autodesk** au fost în valoare de 49.026 lei, adică circa 1,70% din totalul cifrei de afaceri înregistrată în anul 2014.
- Aplicația **24Claims** a contribuit la cifra de afaceri înregistrată de societate în anul 2014 cu suma de 15.000 lei, reprezentând un procent de 0,38% din total vânzări. Ca și surse de venit în cazul acestei aplicații menționăm aboamente de utilizare a aplicației și personalizări solicitate expres de clienți.
- Aplicația **MedXline** a generat un venit de 6.263 lei, adică aproximativ 0,15% din totalul cifrei de afaceri înregistrată în anul 2014. Veniturile pentru această soluție de business au fost generate din abonamentele lunare plătite de unitățile medicale în funcție de numărul de medici care utilizează aplicația.












Structura cifrei de afaceri pe produse la sfârșitul anului 2014



19. Clienți principali / Contracte semnificative

Principalii clienți ai companiei sunt:

 TABITATOUR® <small>TRANSPORT PERSOANE INTERN ȘI INTERNAȚIONAL</small>	<p><i>TabitaTour</i> cea mai veche companie din cadrul Filadelfia Group, specializată pe transportul intern și internațional de persoane, fiind unul dintre cei mai mari jucători de pe piața de profil din țară și cel mai important transportator pe destinația Spania</p>
 Safety Broker	<p>Al-2-lea cel mai mare intermediar în asigurări cu sedii operaționale pe tot teritoriul țării. (conf top T1 2015, www.insuranceprofile.ro)</p>
 Transilvania Broker® <small>BROKER DE ASIGURARE</small>	<p>Al-3-lea broker de asigurari in top 10 brokeri (conf top T1 2015, www.insuranceprofile.ro)</p>
 B INTER	<p>Al-5-lea broker de asigurari in top 10 brokeri (conf top T1 2015, www.insuranceprofile.ro)</p>
	<p>Al-7-lea broker de asigurari in top 10 brokeri (conf top T1 2015, www.insuranceprofile.ro)</p>
	<p>Una dintre cele mai importante societăți de asigurare din România, membră a Vienna Insurance Group, locul 3 in top asigurari generale (conf top T1 2015, www.insuranceprofile.ro)</p>
	<p>Una dintre cele mai importante societăți de asigurare din România, locul 1 in top asigurari generale (conf top T1 2015, www.insuranceprofile.ro)</p>
	<p>Una dintre cele mai importante societăți de asigurare din România, locul 5 in top asigurari generale (conf top T1 2015, www.insuranceprofile.ro)</p>
	<p>Companie din domeniul IT care oferă servicii TELECOM. Este partenerul PLATINUM al Vodafone Romania în segmentul B2B.</p>

Nu există o dependență semnificativă față de un anumit client sau de un anumit furnizor dacă se ia în considerare afacerea pe ansamblu.

Referitor la durata contractelor încheiate cu clienții pentru soluția *24Broker*, acestea se încheie pe o perioadă de 2 ani cu posibilitate de prelungire. 40% din contractele încheiate pentru *24Broker* au intrat în anul 5. Dependența clienților față de aplicația *24Broker* este destul de mare, iar migrarea la un alt furnizor de soluții similare, mai ales în cazul clienților din Top 10, ar genera blocarea activității acestora pentru câteva zile.

Pentru contractele pentru soluția *24Routier*, dependența este maximă, în sensul în care pentru această soluție societatea are un singur client cu o vechime de 3 ani. În acest caz, înlocuirea soluției ar genera costuri de câteva sute de mii de euro.

În cazul contractelor aferente soluției *MedXline*, dependența clienților este una redusă, trecerea la o altă aplicație dedicată similară realizându-se ușor.

20. Principalii indicatori operaționali

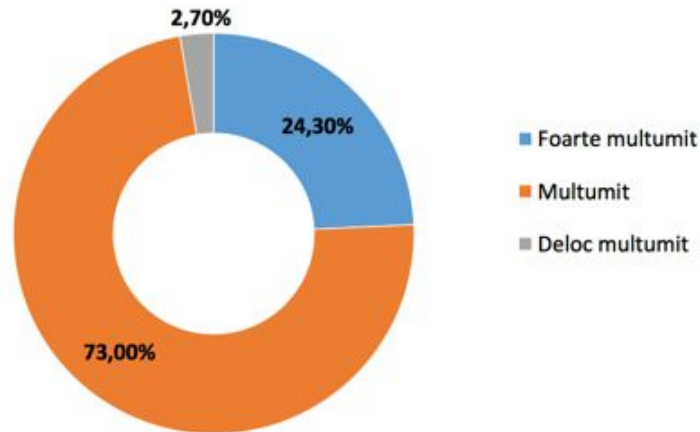
Societatea a dezvoltat până în prezent un număr de **6 soluții de business**, respectiv *24Broker*, *MedXline*, *eOKEY*, *24Routier*, *24Claims* și *Reklamation*. Toate produsele dezvoltate sunt proprietatea Emitentului.

5 dintre aceste produse, respectiv *24Broker*, *MedXline*, *24Routier*, *24Claims* și *Reklamation* au fost deja lansate pe piață, sunt deja utilizate de clienți și generează venituri, în timp ce soluția *eOKEY* este în faza de dezvoltare urmând a fi lansată în viitorul apropiat.

Pentru **testarea reacției pieței** pe care activează Emitentul, strict pentru soluția de business *24Broker*, Consultantul Autorizat a comandat un studiu de piață prin intermediul societății *Sondaje Marketing Relații Publice Ltd*, evidențiind mai multe aspecte care sunt sintetizate în acest capitol al Memorandumului. *Eșantionul pentru studiul de piață* a fost compus din 37 de respondenți, clienți ai Emitentului care utilizează platforma *24Broker*, iar datele care au stat la baza rezultatelor obținute au fost colectate telefonic.

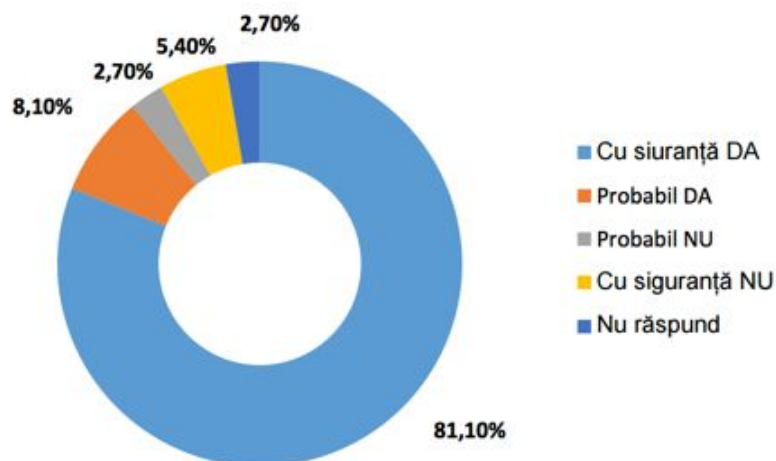
Astfel, la întrebarea **Cât de mulțumit sunteți de softul/platforma folosită?**, 73% dintre respondenții s-au declarat mulțumiți de platforma utilizată, 24,3% s-au declarat foarte mulțumiți, iar 2,7% nu sunt deloc mulțumiți de această platformă.

Gradul de satisfacție a clienților referitor la utilizarea platformei 24Broker



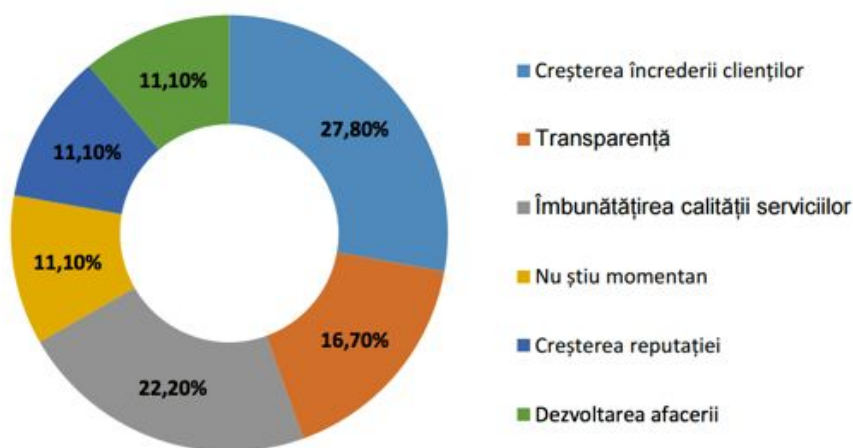
La întrebarea **Ați recomanda și altor companii similare cu a dvs. utilizarea softului/platformei 24broker?**, 81,1% dintre respondenții au răspuns că ar recomanda platforma altor companii din domeniu, 8,1% au declarat că e posibil să recomande platforma altor societăți din piață, 5,4% nu ar recomanda platforma altor societăți, 2,7% și-au exprimat posibilitatea de a recomanda platforma altor utilizatori, în timp ce 2,7% dintre respondenți nu au răspuns la această întrebare.

Ați recomanda altor societăți similare utilizarea platformei 24Broker?

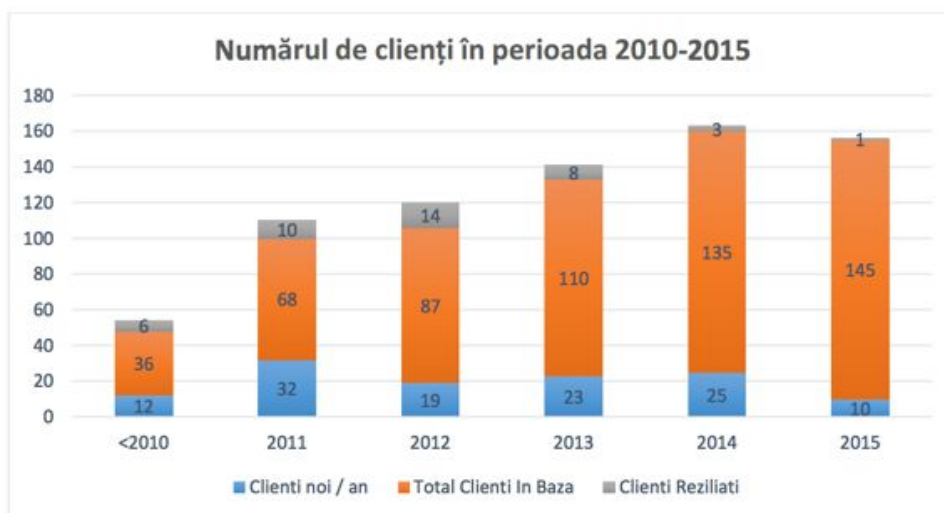


Referitor la **aspectele identificate de respondenți care văd listarea societății pe piața de capital ca un fapt pozitiv**, 27,8% sunt de părere că listarea la bursă ar crește încrederea clienților în soluțiile de business oferite de societate, 22,2% cred că listarea va duce la îmbunătățirea calității serviciilor oferite, 16,7% consideră că societatea își va crește gradul de transparență față de piață prin listarea la bursă, 11,1% cred că listarea va duce la dezvoltarea mai facilă a afacerii, iar 11,1% consideră că listarea va contribui la creșterea reputației societății pe piață.

Aspecte pozitive privind listarea la bursă a societății



La data întocmirii prezentului Memorandum, societatea are în derulare contracte comerciale cu un număr de 145 de clienți, din care 10 sunt clienți noi contractați în anul 2015. Numărul de clienți activi la data de 15 octombrie 2015 este de 93.



LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat

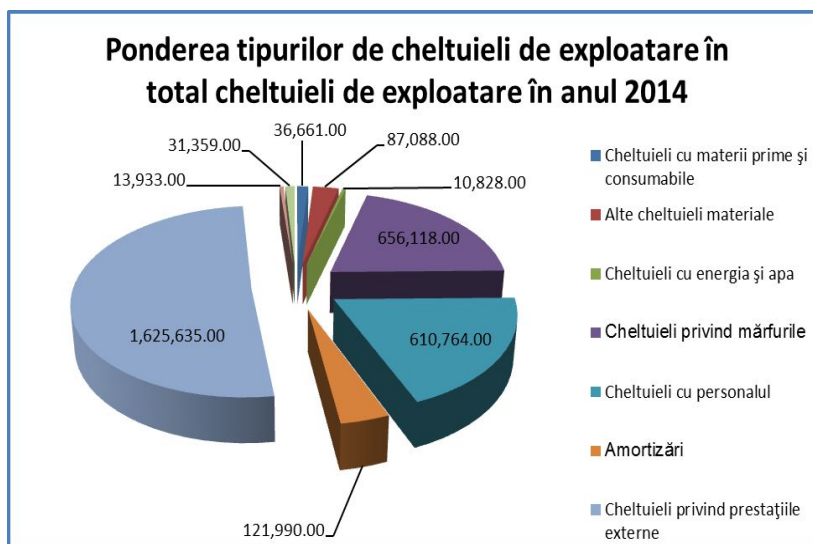


21. Scurtă descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile

Conform ultimelor rezultate financiare anuale întocmite de societate, **cifra de afaceri** a societății a crescut în anul 2014 comparativ cu anul 2013 cu 2.544.405 lei, de la 1.440.888 lei în 2013 la 3.985.293 lei în 2014, marcând o creștere procentuală de 177%. Creșterea vânzărilor a fost determinată în principal de *dublarea producției vândute* care a ajuns la nivelul de 2.609.214 lei, dar și de *creșterea semnificativă a veniturilor din vânzarea mărfurilor*, de la 148.502 lei în 2013 la 1.376.079 lei în 2014.

Referitor la **cheltuielile** raportate de companie, ponderea cea mai importantă este reprezentată de *cheltuielile cu prestațiile externe* care s-au situat la nivelul de 1.625.635 lei în anul 2014, reprezentând 50,9% din totalul cheltuielilor din activitatea de exploatare.

Cheltuielile privind mărfurile au o pondere de 20,5% din totalul cheltuielilor operaționale, înregistrând în anul 2014 un nivel de 656.118 lei marcând o creștere semnificativă față de anul 2013 (de la 95.207 lei) pe fondul creșterii importante a veniturilor din vânzarea mărfurilor.

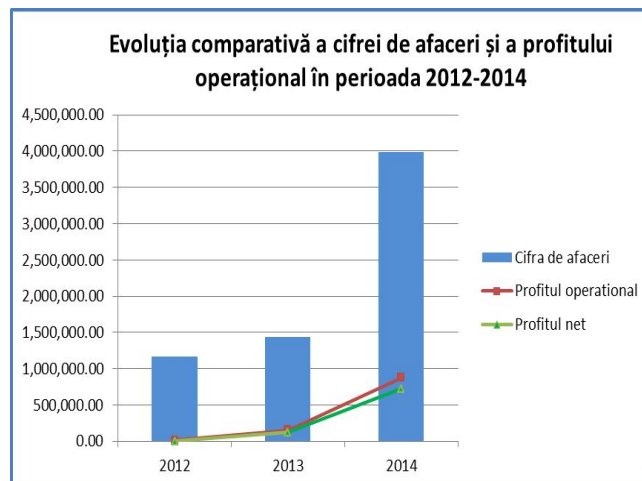


Cheltuielile cu personalul în valoare de 610.764 lei reprezintă 19,1% din totalul cheltuielilor din exploatare și au înregistrat un avans de 76% față de anul 2013, în condițiile creșterii numărului de salariați de la 17 persoane în 2013 la 33 de persoane în 2014.

Alte categorii de cheltuieli cu pondere semnificativă în anul 2014 sunt **cheltuielile cu amortizarea** în valoare de 121.990 lei care au marcat o creștere de 181% față de nivelul din 2013 pe fondul investițiilor realizate de societate la capitolul echipamente tehnologice și mijloace de transport, precum și **cheltuielile cu materiale de natura obiectelor de inventar** în valoare 76.383 lei care s-au dublat în 2014 față de finele anului 2013.

Societatea a obținut **profit din activitatea de exploatare** în perioada 2012-2014, astfel:

- în anul 2012 *profitul din activitatea de exploatare* a fost în valoare de 10.367 lei, reprezentând **0,8% din cifra de afaceri** realizată de societate;
- în anul 2013 *profitul din activitatea de exploatare* a fost în valoare de 152.966 lei, reprezentând **10,6% din cifra de afaceri** realizată de societate;
- în anul 2014 *profitul din activitatea de exploatare* a fost în valoare de 879.298 lei, reprezentând **22,1% din cifra de afaceri** realizată de societate.



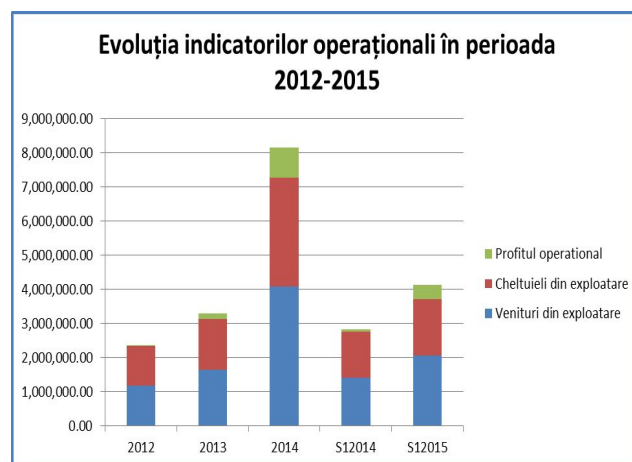
În ceea ce privește **profitul obținut** de societate acesta a fost influențat negativ în perioada 2012-2014 de **pierderea generată de activitatea financiară**.

Elementul determinant al pierderii înregistrate în activitatea financiară îl reprezintă **cheltuielile cu dobânzile**, înregistrate pe fondul angajării de credite, în special în anul 2014.

Astfel, în anul 2014 **cheltuielile cu dobânzile** s-au situat la nivelul de 16.240 lei, marcând o creștere semnificativă față de nivelul de 6.267 lei înregistrat în anul 2013.

Din analiza rezultatelor obținute pe primul semestru în perioada 2014-2015 *cifra de afaceri* a societății a înregistrat o diminuare cu 119.774 lei, de la 1.411.536 lei în 2014 la 1.291.762 lei în 2015, marcând o scădere procentuală de 8%.

Scăderea vânzărilor este însă atenuată de creșterea semnificativă a profitului operațional de la 42.591 lei în 2014 la 408.069 lei în 2015 în principal pe fondul înregistrării la semestru a unei producții de imobilizări necorporale în curs de execuție în valoare de 737.460 lei (cercetare dezvoltare pentru soluția eOKEY).



Pe măsura finalizării producției în curs de execuție și a recepționării producției, activele societății vor înregistra creșteri semnificative în perioada următoare.

22. O declarație referitoare la politica și practica privind prognozele, în concordanță cu Principiile de Guvernanță Corporativă pentru societățile listate pe AeRO

Ulterior listării pe piața AeRO, societatea va emite periodic prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiari pentru a oferi potențialilor investitori și pieței de capital o imagine fidelă și completă asupra situației actuale și a planurilor de viitor avute în vedere de companie, precum și rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative între datele prognozate și rezultatele efective obținute.

23. O declarație referitoare la politica și practica privind dividendele, în concordanță cu Principiile de Guvernanță Corporativă pentru societățile listate pe AeRO

Până în prezent, profitul obținut din activitatea prestată de companie a fost reinvestit în dezvoltarea companiei. În stabilirea politicii de dividend, emitentul va ține cont de nevoile de finanțare a companiei, de implicarea acesteia în noi proiecte sau posibile achiziții. Se va urmări un echilibru între politica de investiții și cea de dividend ținând cont și de așteptările investitorilor.

24. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii

LIFE IS HARD este una dintre puținele companii din România care și-au dezvoltat propriile produse și soluții de business adresate segmentului întreprinderilor mici și mijlocii. Produsele dezvoltate de societate sunt în mare parte nișate, adresându-se unor segmente de piață clar definite precum **asigurări, transporturi** sau **servicii medicale**.

Luând în considerare experiența acumulată pe piață din 2004 și până în prezent, pentru perioada următoare compania **dorește să își consolideze poziția pe piață** pentru soluțiile de business **24Broker** și **24Routier** prin promovarea acestora prin canale media precum și prin deschiderea societății către investitori prin intermediul pieței de capital din România.

De asemenea, societatea **dorește să își promoveze și celelalte soluții de business** care dețin o pondere nesemnificativă în cifra de afaceri totală (**24Claims, MedXline**) dar și să investească în lansarea pe piață a soluțiilor de business dezvoltate în ultima perioadă (**eOKEY, 24Secure**) și în soluțiile deja lansate.

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +41 0364 404 454, F: +41 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CJSQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



Ca și **obiective generale** pentru perioada următoare societatea își propune *lărgirea bazei de clienți, dezvoltarea continuă a soluțiilor de business proprii adresate segmentului întreprinderilor mici și mijlocii, precum și dezvoltarea de soluții de business noi.*

Perioada de derulare a planului de dezvoltare: 24 de luni.

Sursele de finanțare care vor fi alocate pentru atingerea obiectivelor propuse provin din cashflow-ul generat de activitatea curentă, din reinvestirea profitului obținut pentru o perioadă viitoare de cel puțin 1-2 ani, din capitalul atras de pe piața de capital, dar și din credite bancare contractate cu instituții de credit atunci când activitatea va impune acest lucru.

25. Factori de risc

Principalii factori de risc specifici Emitentului și domeniului în care Emitentul activează sunt prezentați în tabelul de mai jos:

Descrierea riscului	Termen de manifestare	Clasificare nivel de risc
Modificări legislative privind activitatea brokerilor, care să ducă la diminuarea jucătorilor din piață, cu impact direct asupra clientelei	Scurt - Mediu	Mediu
Modificări legislative privind activitatea platformelor de brokeraj care să ducă la costuri suplimentare pentru auditări / certificări	Scurt	Scăzut
Datorită creșterii costurilor cu resursele umane direct implicate în activitatea de programare există riscul ca un segment important din clientelă să nu își mai poată permite costurile orei de programare	Mediu - Lung	Mediu

26. Informații cu privire la oferte de valori mobiliare derulate în perioada de 12 luni anterioară listării

Anterior listării pe piața AeRO din cadrul BVB, societatea nu a emis și nu a oferit acțiuni, fiind organizată din punct de vedere juridic ca și societate comercială cu răspundere limitată.

27. Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital, dacă există

Într-o primă fază, reprezentanții Emitentului văd listarea societății mai degrabă ca și o acțiune de marketing menită să aducă o evaluare corectă a companiei de către piață. Reprezentanții *LIFE IS HARD* sunt direct interesați de lichiditatea acțiunilor pe piața AeRO, iar operațiunile viitoare (majorări de capital social, oferte secundare pentru atragerea de capital, splitări, vânzări de pachete suplimentare de acțiuni etc.) vor fi corelate cu lichiditatea acțiunilor și nevoile de dezvoltare ale emitentului. Astfel, pentru următorii 1-2 ani, nu sunt excluse operațiuni de creștere a free-float-ului.

28. Numele auditorilor, dacă este cazul

S.C. EXPERT LEX S.R.L.

Sediul social *Târgu Mureș, Strada Gării, nr. 2A*

Nr. Registrul Comerțului *J26/25/2001*

Cod fiscal *RO13650625*

Nr. autorizație Camera Auditorilor Financiar din Romania *206/2002*

Reprezentant legal *DI. UDRESCU IULIAN* (Administrator), *auditor financiar cu număr de certificat 1257.*

29. Societăți afiliate și procentul de acțiuni deținute

Societatea face parte dintr-un **grup de firme** alături de companiile *Mobile Technologies* și *Barandi Solutions*.

Mobile Technologies este o companie înființată în anul 2011, are o cifră de afaceri medie de aproximativ 100.000 euro, iar deținerea Emitentului în această companie este de 100%.

Barandi Solutions are o cifră de afaceri medie de 200.000 euro, iar deținerea Emitentului în această companie este de 51%.

ATENȚIONARE!

Societatea Inițiatoră – SSIF Goldring, în calitate de Intermediar, a întreprins toate demersurile rezonabile și necesare, în cadrul procedurilor de due diligence, pentru a se asigura că, în conformitate cu documentele și informațiile puse la dispoziție de Emitent, informațiile cuprinse în Memorandum sunt conforme cu realitatea și nu conțin omisiuni de natură să afecteze semnificativ conținutul acestuia. Intermediarul nu are calitatea de a aprecia sau de a face nicio declarație cu privire la realitatea, acuratețea sau integralitatea informațiilor din acest

LIFE IS HARD S.A.

CIF: RO16336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +41 0364 404 454, F: +41 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



Memorandum, suplimentar față de informațiile și documentele puse la dispoziția sa de către Emitent. Intermediarul nu își asumă nicio responsabilitate cu privire la performanțele și evoluția viitoare a Emitentului. Nimic din conținutul acestui Memorandum nu poate fi interpretat ca o recomandare de a investi sau o opinie a Intermediarului asupra situației și perspectivelor financiare ale Emitentului. Aportul Intermediarului la realizarea prezentului Memorandum, nu constituie sub nicio formă, consultanță de investiții, consiliere juridică sau fiscală.

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



Anexa nr. 1 – Sinteza rezultatelor financiare

Anexa nr. 1 cuprinde informații privind **principalii indicatori evidențiați în contul de profit și pierdere** pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2012, 31 decembrie 2013 și 31 decembrie 2014, precum și pentru semestrul I al anului 2014 și semestrul I al anului 2015. **Sursa informațiilor** pentru indicatorii prezentați în Anexa nr. 1 o reprezintă situațiile financiare depuse la administrația financiară pentru perioadele 2012, 2013, 2014, respectiv pentru semestrele I 2014 și I 2015, transmise Consultantului Autorizat de către reprezentanții Emitentului.

Indicatori cont de profit și pierdere (lei)	2012	2013	2014	S1.2014	S1.2015
Venituri din exploatare, din care:	1.172.607	1.645.098	4.073.196	1.411.536	2.063.341
Cifra de afaceri, din care:	1.172.376	1.440.888	3.985.293	1.411.536	1.291.762
Producția vândută	1.102.997	1.310.289	2.609.214	856.136	848.647
Venituri din vânzarea mărfurilor	73.611	148.502	1.376.079	555.400	443.274
Reduceri comerciale acordate	4.232	17.903	0	0	159
Venituri din prod de imobilizări	0	0	0	0	737.460
Venituri din subvenții	0	0	0	0	34.119
Alte venituri din exploatare	231	204.210	87.903	0	0
Cheltuieli din exploatare, din care:	1.162.240	1.492.132	3.193.898	1.352.207	1.634.264
Cheltuieli materii prime	25.831	22.031	36.661	17.019	19.644
Alte cheltuieli materiale	32.796	46.073	87.088	40.272	32.335
Cheltuieli cu energia și apa	4.778	6.525	10.828	5.372	8.069
Cheltuieli privind mărfurile	60.097	95.207	656.118	278.301	399.893
Reduceri comerciale primite	0	0	478	478	0
Cheltuieli cu personalul	183.797	346.467	610.764	285.973	359.924
Amortizări	72.289	67.384	121.990	54.408	73.179
Cheltuieli cu prestațiile externe	767.795	720.944	1.625.635	657.438	738.431
Impozite, taxe, vărsăminte	8.240	9.305	13.933	6.236	299
Alte cheltuieli de exploatare	6.617	178.196	31.359	7.666	0
Rezultat operațional	10.367	152.966	879.298	59.329	429.077
Venituri financiare, din care:	4.555	2.709	6.557	1.601	1.009
Venituri din dobânzi	3.852	2.388	4.772	770	435
Venituri din diferențe de curs	703	321	1.835	831	574
Cheltuieli financiare, din care:	8.473	7.033	25.882	9.509	14.434
Cheltuieli cu dobânzile	6.259	6.267	16.240	5.443	11.797
Cheltuieli din diferențe de curs	2.142	766	9.292	4.066	2.243
Sconturi acordate	72	0	350	0	394
Rezultat financiar	(3.918)	(4.324)	(19.325)	(7.908)	(13.425)
Rezultat brut	6.449	148.642	859.973	51.421	415.652
Rezultat net	3.574	126.322	726.533	42.591	408.069
Număr de acțiuni (din 14.09.2015)	-	-	-	-	700.000
Rezultat net pe acțiune	-	-	-	-	0,58

Anexa nr. 2 – Sinteza poziției financiare

Anexa nr.2 cuprinde informații privind **indicatorii prezentați în bilanțul** aferent exercițiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2012, 31 decembrie 2013 și 31 decembrie 2014, precum și pentru semestrul I al anului 2015.

Sursa informațiilor pentru indicatorii prezentați în Anexa nr. 1 o reprezintă situațiile financiare depuse la administrația financiară pentru perioadele 2012, 2013, 2014, respectiv pentru semestrele I 2014 și I 2015, transmise Consultantului Autorizat de către reprezentanții Emitentului.

Indicatori de bilanț (lei)	2012	2013	2014	S1.2014	S1.2015
Active imobilizate, din care:	166.287	231.701	770.074	406.638	1.471.828
Imobilizări necorporale, din care:	0	1.315	892	824	738.713
Concesiuni, brevete, valori	0	0	234	0	466
Cercetare dezvoltare	0	0	0	0	737.460
Alte imobilizări necorporale	0	1.315	658	824	787
Imobilizări corporale	157.581	221.680	489.299	261.057	453.232
Echipamente și mijl.transport	130.791	195.971	471.231	237.440	408.813
Mobilier, birotică, ec.protecție	25.523	24.441	16.801	22.350	43.150
Imobilizări în curs de execuție	1.267	1.267	1.267	1.267	1.267
Imobilizări financiare	8.706	8.706	279.883	144.757	279.883
Interese de participare	0	0	271.177	136.051	271.177
Garanții	8.706	8.706	8.706	8.706	8.706
Active circulante, din care:	299.423	476.782	1.563.592	934.786	889.651
Stocuri, din care:	23.236	15.092	264.518	303.757	207.437
Materiale consumabile	0	0	0	493	0
Obiecte de inventar	1.855	0	0	0	0
Servicii în curs de execuție	0	0	0	0	56.459
Avansuri pentru cump.stocuri	8.348	0	0	88.542	0
Mărfuri	13.032	15.092	264.518	214.722	150.978
Creanțe	228.861	321.844	725.299	599.275	541.429
Furnizori debitori	24.316	51.639	235.905	24.323	194.252
Clienți	194.233	269.455	334.338	574.202	197.352
Avansuri acordate personalului	750	750	0	750	0
TVA neexigibilă	72	0	0	0	0
Impozit pe profit	9.490	0	28.769	0	21.186
Debitori diverși	0	0	126.287	0	128.567
Contribuția la concedii medicale	2.687	0	0	0	0
Sume în curs de clarificare	0	0	0	0	72
Investiții pe termen scurt	0	0	26.323	0	26.323
Depozite pe termen scurt	0	0	26.323	0	26.323

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CJSQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE



ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat

Casa și conturi la bănci	47.326	139.845	547.452	31.754	114.462
Disponibilități în bănci	26.311	127.592	546.370	13.459	113.487
Disponibilități casierie	11.257	7.892	1.082	11.073	975
Tichete de masă	981	0	0	0	0
Avansuri de trezorerie	8.777	4.361	0	7.222	0
Cheltuieli înregistrate în avans	7.337	7.337	0	0	0
Total activ	473.047	715.820	2.333.666	1.345.192	2.361.479
Capitaluri proprii, din care:	3.285	129.607	856.140	172.198	1.204.685
Capital subscris și vărsat	400	400	400	400	400
Rezerve	80	80	80	80	80
Rezultatul reportat	(769)	2.805	129.127	129.127	796.136
Rezultatul exercițiului	3.574	126.322	726.533	42.591	408.069
Repartizarea profitului	0	0	0	0	0
Datorii - total, din care:	469.762	586.213	1.477.526	1.172.994	1.156.794
Datorii cu scadența sub 1 an	236.530	278.140	854.956	949.754	674.341
Datorii cu scadența peste 1 an	233.232	308.073	622.570	223.240	482.453
Provizioane	0	0	0	0	0
Venituri înregistrate în avans	0	0	0	0	0
Total pasiv	473.047	715.820	2.333.666	1.345.192	2.361.479

LIFE IS HARD S.A.

CIF: R016336490, RECOM: J12/1403/2004

19-21 Macului Str, 4th Floor, 400498, Cluj-Napoca, Romania

T: +4 0364 404 454, F: +4 0378 107 275

E: OFFICE@LIFEISHARD.RO WWW.LIFEISHARD.RO



Deloitte.
Technology Fast50
2015

#34

Deloitte.
Technology Fast50
2014

#28

Deloitte.
Technology Fast500
2014

#362



RINA este Membru al Federației CISQ

RINA SIMTEX
ORGANISMUL DE CERTIFICARE

ISO 9001 · ISO/IEC 27001
Sistem Integrat Certificat



Anexa nr. 3 – Bugete pentru anul în curs și pentru o perioadă de 3-5 ani, inclusiv ipoteze

În Anexa nr. 3 este evidențiat **bugetul de venituri și cheltuieli** pentru anul în curs și pentru perioada 2016-2019.

Contul de profit și pierdere (lei)	2015	2016	2017	2018	2019
Cifra de afaceri	4.014.000	5.328.000	6.630.000	7.480.000	9.240.000
Venituri din exploatare	4.750.000	5.690.000	6.820.000	7.950.000	10.120.000
Cheltuieli din exploatare	3.568.000	4.440.000	5.304.000	6.160.000	7.480.000
Rezultat operațional	1.182.000	1.250.000	1.516.000	1.790.000	2.640.000
Rezultat financiar	(40.000)	(20.000)	(15.000)	(20.000)	(25.000)
Rezultat brut	1.142.000	1.230.000	1.501.000	1.770.000	2.615.000
Rezultat net	959.280	1.033.200	1.260.840	1.486.800	2.196.600
Număr de acțiuni	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000
Rezultat net pe acțiune (lei)*	1,37	1,48	1,80	2,12	3,14

* în condițiile menținerii numărului de acțiuni actual (700.000 de acțiuni)