

CYBEROO



# WE ARE CYBEROO



1° vendor di  
Cyber Security quotato  
in Borsa Italiana nel 2019  
con over subscription



Oltre 200  
risorse altamente  
qualificate



Oltre 700  
clienti Mid Size  
Enterprise



5 sedi  
in EMEA



Gartner Market Guide  
for MDR Services



CYBEROO  
è CERT



Tecnologie  
proprietarie  
e certificate



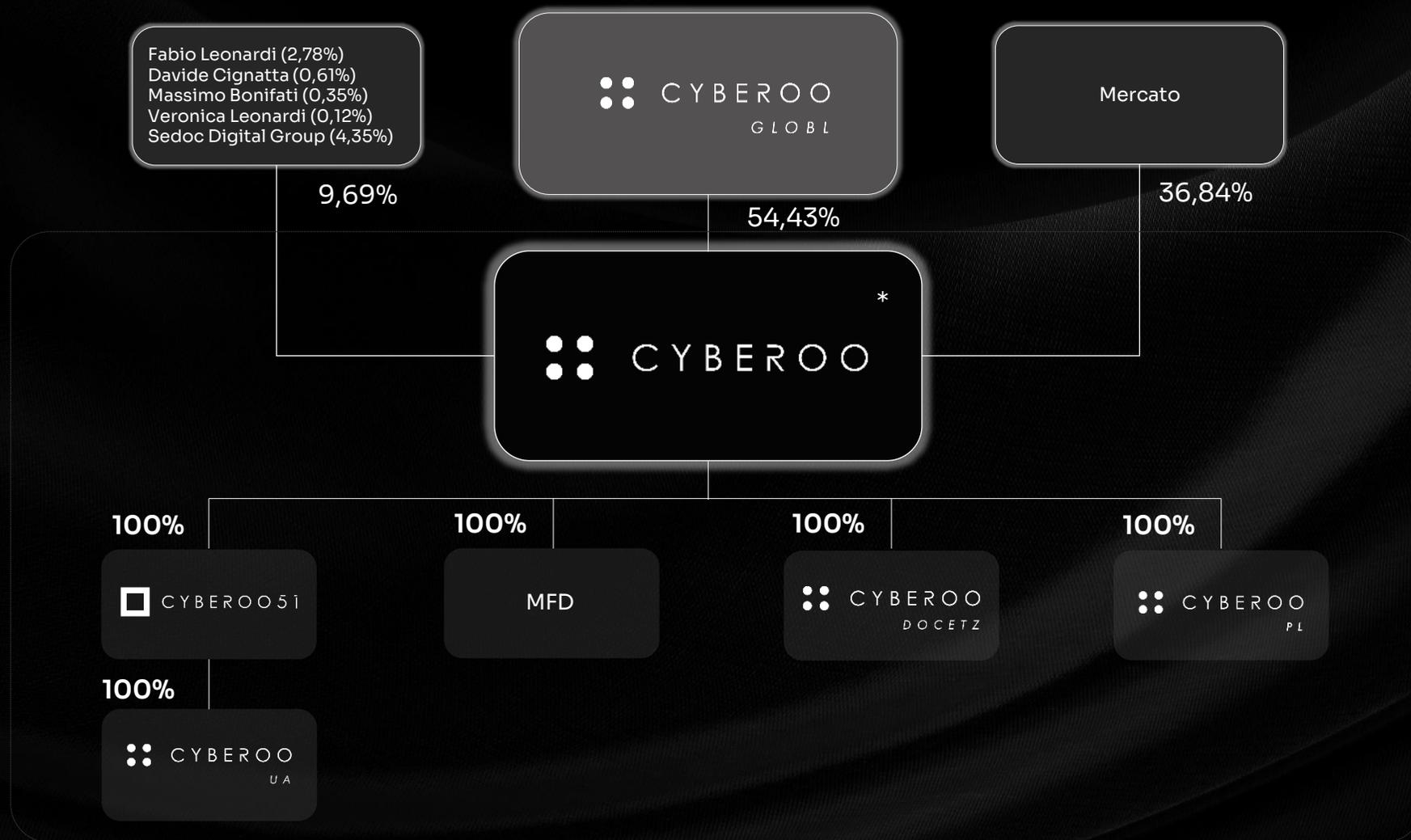
Conforme al  
GDPR





**COMPANY**

# AZIONARIATO E GOVERNANCE



Perimetro di consolidamento



**CYBEROO  
C.D.A.**

**CEO**  
Fabio Leonardi

**Presidente non esecutivo**  
Massimo Bonifati

**Consigliere esecutivo**  
Davide Cignatta

**CMO & Consigliere esecutivo**  
Veronica Leonardi

**Consigliere non esecutivo**  
Riccardo Leonardi

**Consigliere Indipendente**  
Renzo Bartoli

**Consigliere Indipendente**  
Alessandro Viotto





# I-SOC DISLOCATI IN EUROPA E SERVER FARM D'ECCELLENZA

## Milano

Datacenter STACK Infrastructure T4

## Reggio Emilia

**50+** Cyber Security Specialist 3° L-IR & PM, SAM & Dev

## Ternopil

**50+** Cyber Security Specialist 1° L & Dev

Nel 2016, una ricerca internazionale ha posto l'Ucraina al primo posto dei **migliori sviluppatori IT** nel settore cybersecurity. CYBEROO la ha scelta per il potenziale tecnologico, l'alta densità di skill tecniche. In generale l'Est Europa continua a distinguersi per queste caratteristiche.

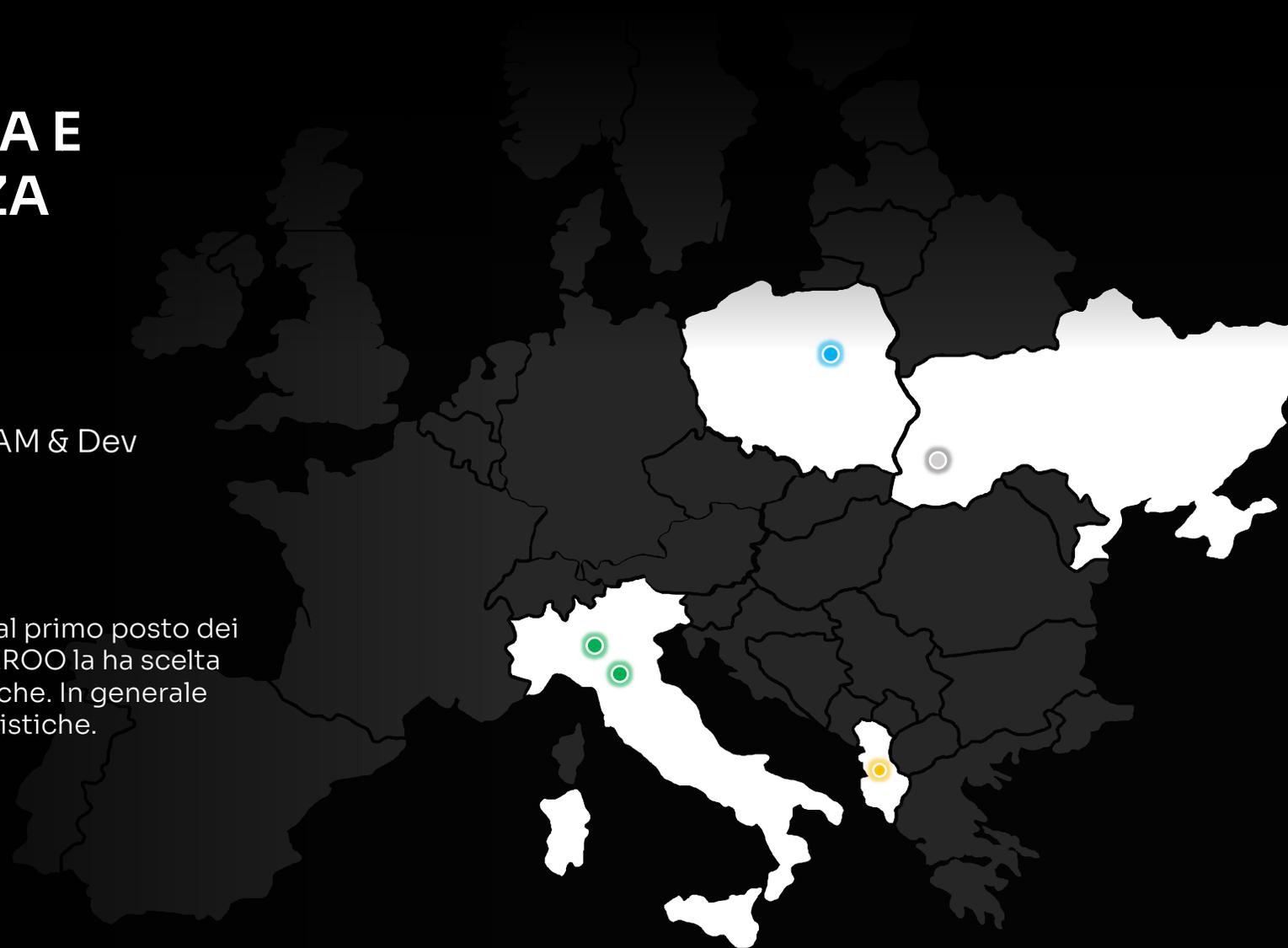
## Varsavia

Datacenter Equinix WA2 IBX

**15+** Cyber Security Specialist 2° L

## Tirana

**30+** Società del gruppo controllata da Cyberoo Global e a sostegno delle attività di Cyberoo





**SERVICES**

# PERCHÉ L'ESIGENZA DI SERVIZI DI CYBERSECURITY?

**78%**

## MANCANZA DI COMPETENZE INTERNE

Le organizzazioni non hanno le competenze interne per raggiungere pienamente i propri obiettivi di sicurezza informatica

**85%**

## MANCANZA DI CONSAPEVOLEZZA INFORMATICA

Le organizzazioni pensano che l'educazione informatica non migliorerà nei prossimi due anni

**57%**

## MANCANZA DI RISORSE QUALIFICATE

Le organizzazioni ritengono che la carenza del personale addetto alla sicurezza informatica sta mettendo le aziende in situazioni di rischio

**34%**

## MANCANZA DI BUDGET PER CYBERSECURITY INTERNA

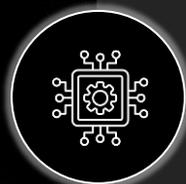
Le organizzazioni hanno indicato che le più importanti causa di una carenza di personale per la sicurezza informatica è la mancanza di budget



# SECONDO GARTNER È NECESSARIO UN SERVIZIO EVOLUTO CHE FONDA INSIEME QUESTI TRE PILLAR



*Scansiona il codice  
QR Code per scaricare il  
report di Gartner*



## ADVANCED TECH

**Tecnologia  
agnostica**

Solo una tecnologia completamente agnostica che correla dati da diverse fonti, quali endpoint, reti, servizi cloud, tecnologia operativa (OT)/Internet of Things (IoT) per raccogliere informazioni di contesto utili per analizzare la postura di sicurezza del cliente attraverso l'Intelligenza Artificiale e il Machine Learning.



## PEOPLE

**Cyber Security  
Specialist**

Competenze specifiche consentono di individuare e mitigare le minacce nel contesto aziendale. Gli I-SOC Specialist, se esternalizzati, colmano il gap operativo dei responsabili IT interni, intervenendo tempestivamente nella fase iniziale degli attacchi. Grazie alla formazione continua, offrono una visione aggiornata e completa del panorama delle minacce.



## ALWAYS ON

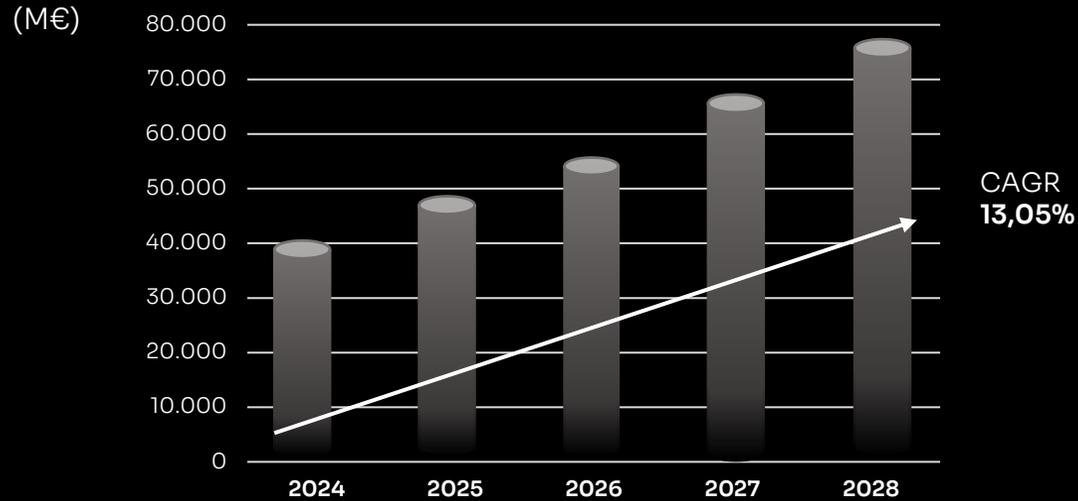
**Processo  
24/7/365**

Con il 76% degli attacchi ransomware avvenuti di notte o nel weekend, è essenziale un servizio attivo 24/7, 365 giorni all'anno. Un adeguato piano di cybersecurity, supportato da personale qualificato in outsourcing, garantisce presidio continuo, migliorando l'efficienza dei budget e maggiore resilienza informatica.



# MARKET OPPORTUNITY: EUROPA & CYBER

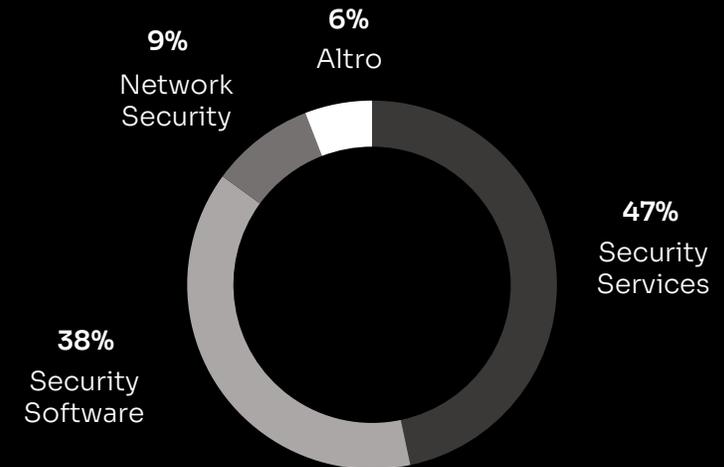
## Mercato Cybersecurity



«Il mercato della sicurezza informatica in Europa nel 2023 ha superato i 32,43 miliardi di dollari ed è previsto che raggiunga gli oltre 57,75 miliardi di dollari entro il 2028, con un **tasso di crescita annuo del 12,23%**.»

BEDISRUPTIVE

## Divisione Mercato



Nei prossimi **4 anni**, i **servizi** rappresentano in media il **47% del mercato della cybersecurity**.

«Entro il **2025 il 60% delle organizzazioni** (rispetto all'attuale 30%) **utilizzerà attivamente le funzionalità di interruzione e di contenimento delle minacce fornite direttamente dai fornitori di MDR.**»

GARTNER

«Oggi le **strategie europee** devono accrescere l'**innovazione**, la **competitività** e l'**indipendenza dell'Europa stessa.**»



#### **INVESTIRE IN INNOVAZIONE, DIFESA E AI**

L'Europa deve finanziare le aziende innovative e favorire la scalabilità, la standardizzazione e l'interoperabilità.



#### **AUMENTO DELLA COMPETITIVITÀ**

L'Europa deve aumentare la propria competitività delle infrastrutture, reti e tecnologie avanzate, trattenendo i capitali in Europa.



#### **RIDUZIONE DELLE DIPENDENZE**

Dobbiamo investire sulle aziende europee perché ad oggi, i sistemi di base NON sono di matrice europea.



#### **APPROCCIO NORMATIVO PROATTIVO**

La difesa e AI devono essere al centro degli investimenti europei, l'approccio normativo deve privilegiare l'innovazione.



# CYBEROO RISPONDE ALLE ESIGENZE DEL MERCATO EUROPEO

## MARKET - DRIVEN APPROACH

Siamo un MDR che porta sul mercato esattamente ciò di cui il mercato ha bisogno

## RADICI EUROPEE

Tecnologia e servizi 100% europei, sviluppati e gestiti in Europa

## INNOVAZIONE INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Forte investimento in ricerca e sviluppo nell'intelligenza artificiale

## CYBERSECURITY STRATEGICA

Proteggiamo il tessuto imprenditoriale europeo in un contesto competitivo dominato da tecnologia straniera

## COMPLIANCE E REGOLAMENTAZIONE

Rispondiamo puntualmente a tutti gli adempimenti normativi

## RICONOSCIMENTO GLOBALE

Siamo tra le poche aziende europee citate nei ranking internazionali dell'MDR





CYBER  
SECURITY  
SUITE

**IL NOSTRO MDR TI PROTEGGE DALLE MINACCE INTERNE ED ESTERNE.  
NON LASCIAMO SPAZIO ALLE ZONE D'OMBRA.**

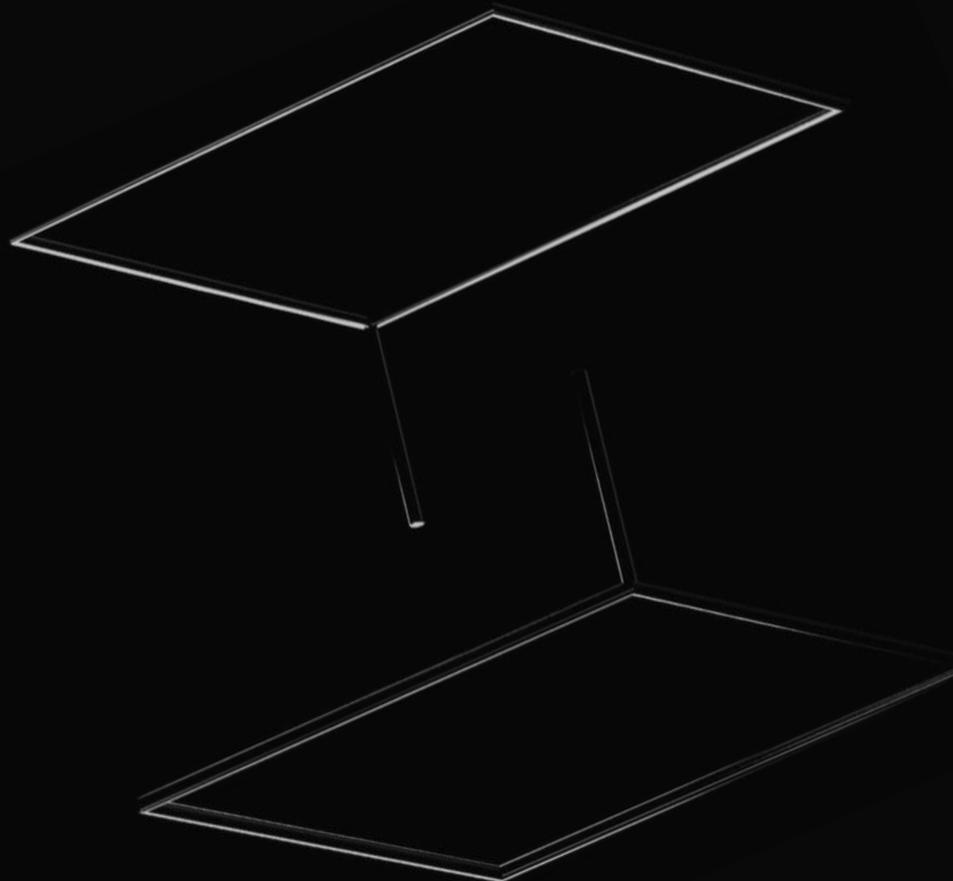


**CY**

**Next Gen Intelligent Detection Platform**

*Gestisce la tua sicurezza interna*

Cypeer integra e monitora tutti i sistemi e i servizi esistenti all'interno del tuo ecosistema IT, per proteggerti su ogni fronte.



**CSI**



**Cyber Threat Intelligence Solution**

*Ti protegge dalle minacce esterne*

I nostri hacker etici si aggirano in incognito nel mondo del deep e dark web, per individuare le possibili minacce e difendere i tuoi confini.



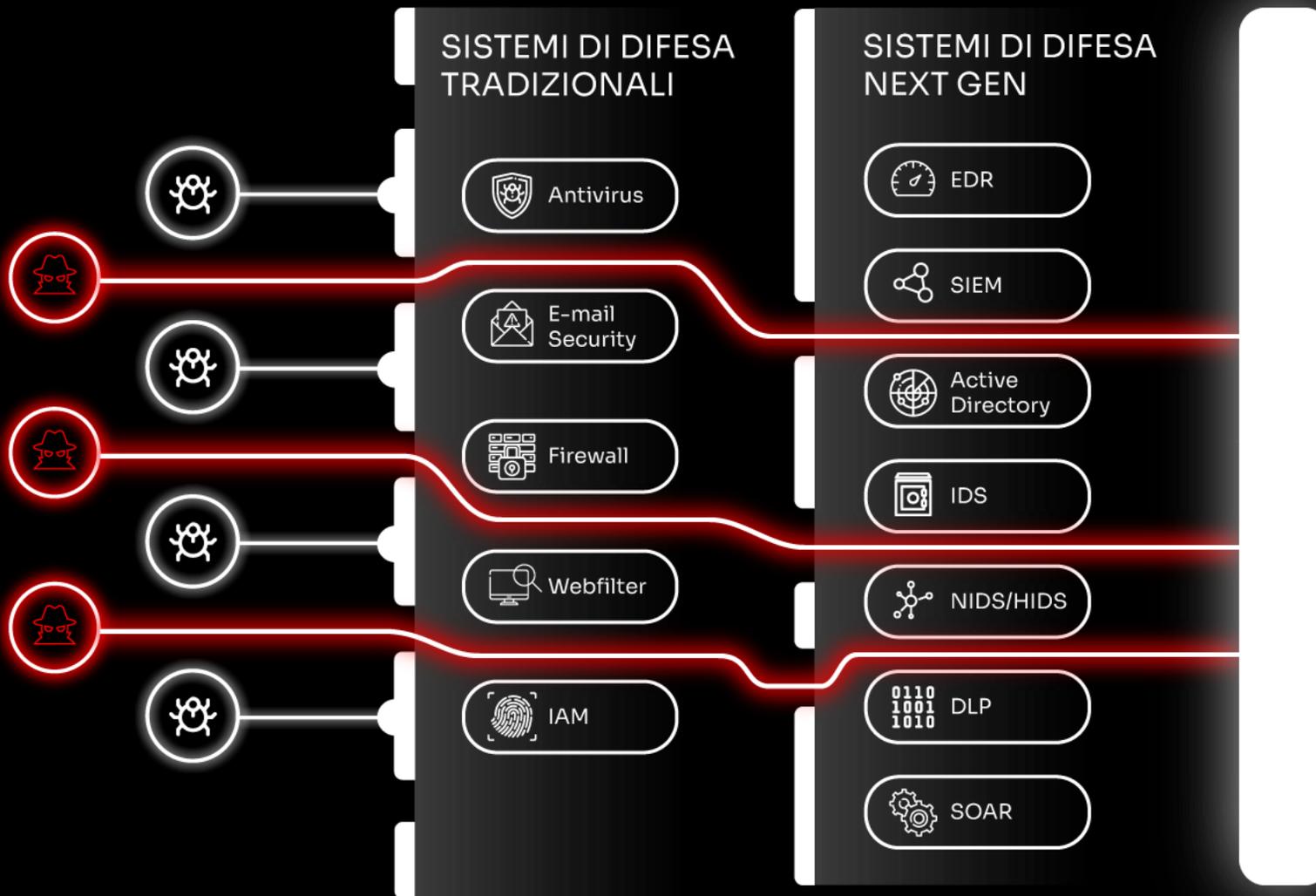
# CYBER SECURITY SUITE A TOTALE PROTEZIONE DEL PERIMETRO AZIENDALE



Minacce conosciute

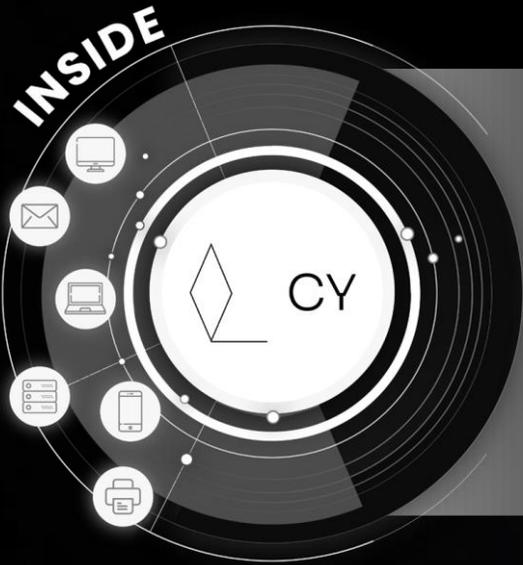


Minacce avanzate

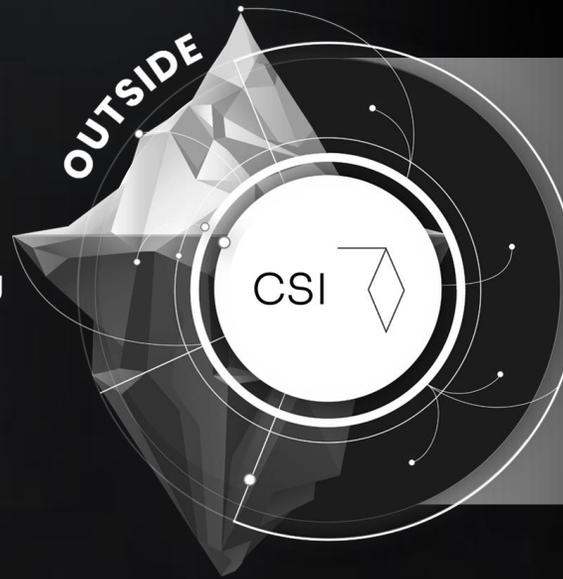


## CYBEROO

SISTEMI DI DIFESA A 360°



Il servizio CYPEER si basa su una piattaforma di **Detection intelligente** che **raccoglie e correla** tutte le informazioni e log provenienti da applicativi di sicurezza già esistenti nell'ecosistema IT del cliente.



È un servizio **Threat Intelligence** di CSI, svolto dal nostro team di **Cyber Security Specialist** e **Hacker Etici**, basato sull'**OPEN SOURCE INTELLIGENCE** che consiste nella raccolta e nell'analisi di dati e minacce provenienti dal **deep** e dal **dark web**.

### DETECTION

Integriamo e monitoriamo tutti i dati provenienti dai sistemi e i servizi esistenti all'interno del tuo **ecosistema IT aziendale**.

### ANALYSIS

Il team **I-SOC** di CYBEROO analizza i dati.

MANUAL  
REMEDICATION

RESPONSE

AUTOMATIC  
REMEDICATION

### DETECTION

I dati provenienti dal **Deep & Dark Web** che rappresentano una minaccia per la tua azienda vengono individuati dai nostri **Hacker Etici**.

### ANALYSIS

Il team **I-SOC** di CYBEROO analizza i dati.

### RESPONSE

In caso di minaccia, il Cliente riceve un alert.



L'I-SOC È IL CUORE DELLA NOSTRA OPERATIVITÀ.  
IL LUOGO DOVE PERSONE E TECNOLOGIA SI INTEGRANO PER DIFENDERVI 24/7/365.

# I-SOC

## LIVELLO 0 AUTOMAZIONE

### ARTIFICIAL INTELLIGENCE ANALYSIS

Individua pattern di attacco grazie alla correlazione di molteplici dati generati dai sistemi dei clienti, riducendo **i falsi positivi.**

## LIVELLO 1 i-SOC

### CYBER SECURITY ANALYST

Analisti attivi H24, in grado di comprendere i pattern di attacco e individuare la response.

## LIVELLO 2 h-SOC

### CYBER SECURITY SPECIALIST

Supportano gli analisti nel caso in cui abbiano bisogno di investigazioni specialistiche sui prodotti.

## LIVELLO 3 α-SOC

### EXPERT CYBER SECURITY SPECIALIST

Personale estremamente specializzato e verticale in attività di investigazione e attività di pre-incident.

## INCIDENT RESPONSE

### INCIDENT RESPONSE TEAM

Esperti di intervento in caso di incidente con capacità di analisi forense.





**Detection**



**I-SOC**

1° Livello - 2° Livello - 3° Livello



**Contatto**

Email - Call - Portale



**Catena del soccorso**

tramite partner/cliente



(WORKING HOURS)

**Automatic  
Remediation**



**Catena del Soccorso certificata Cyberoo**

NIGHT & WEEKEND



**Catena del Soccorso certificata Cyberoo**

24/7



# MODELLO DI LICENZA E VENDITA



## PREZZO SEMPLICE FISSO

Il prezzo del servizio è basato su una tariffa fissa



## CALCOLO DISPOSITIVI

Il prezzo del servizio (contratto di 1, 3 o 5 anni) è determinato dal numero di endpoint (client, server fisici, e server virtuali)



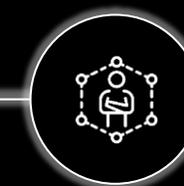
## PRICING UNIFICATO

Il prezzo dei servizi CYPEER e CSI viene creato utilizzando lo stesso modello



## COSTO DI START – UP UNA TANTUM

Oltre alla commissione di servizio, viene sempre addebitata una tassa di installazione una tantum



## VENDITE TRAMITE PARTNER

Il servizio è venduto esclusivamente tramite partner

| Servizio       | Listino | Server + Client | Canone               |
|----------------|---------|-----------------|----------------------|
| Cypeer Sonic   | 3 Anni  | Fino a 5.000    | € 21.750 – € 501.500 |
| Cypeer Keera   | 3 Anni  | Fino a 5.000    | € 26.750 – € 618.730 |
| Cypeer Keera + | 3 Anni  | Fino a 5.000    | € 29.975 – € 696.070 |
| CSI            | 3 Anni  | Fino a 5.000    | € 12.250 – € 126.300 |

Costo di start-up 10% del canone totale del primo anno di contratto





## HUMAN RISK & SECURITY TRAINING PLATFORM

Un percorso di crescita che mette **al centro l'essere umano** come **soggetto attivo nell'apprendimento** della sicurezza e nella **gestione del rischio cibernetico, valorizzando le sue modalità uniche** di percepire, decidere e agire.



Un nuovo **paradigma**, una **nuova metodologia**



Un unico obiettivo: la cybersecurity **delle risorse e delle aziende.**



**Formazione personalizzata** tramite una **didattica adattativa** basata **sull'edutainment e sull'AI.**



**Consolidiamo ed insegniamo** i processi personali dell'approccio alla cybersecurity, al fine di **attivare** le competenze nella quotidianità



# NUOVI ORIZZONTI

## Incidenti

Il **95%** degli incidenti di cybersecurity sono principalmente causati dall'**errore umano**

## Formazione Tradizionale

Percorsi focalizzati sulle competenze,  
**non sul comportamento**

---

Lezioni noiose,  
**nessuna esperienza personalizzata**

---

Focus sull'azienda,  
**non sulla persona**

---

Fine ultimo: ottenere una certificazione,  
**nessun interesse ad apprendere**

## Apprendimento

L'apprendimento **non è uguale per tutti**, quindi per poter modificare i comportamenti, **le competenze devono essere contestualizzate**



# TECNOLOGIA PROPRIETARIA E KNOW-HOW

**Adattabilità**  
del percorso  
formativo

**Generazione**  
della conoscenza

**Attivazione**  
del ragionamento

**Rielaborazione**  
delle conoscenze

**Testing**  
delle conoscenze

## ADAPTIVE LEARNING

Consiste nella **personalizzazione** dell' **esperienza** di **apprendimento** per il singolo utente

**Approfondimenti** necessari

**Preferenze** di apprendimento

## INTERLEAVING E SPACING

Ha come obiettivo il **migliorare** la **retention** dei concetti e dei comportamenti appresi

**Unione e alternanza** di argomenti diversi

**Distribuzione temporale** dell'apprendimento

## EDUTAINMENT

**Combina** apprendimento e intrattenimento. Rende la cybersecurity **coinvolgente** ad alto impatto emotivo e ludico.

**Video Avatar**

**Cortometraggi** professionali

## CERTIFICAZIONE AD PERSONAM

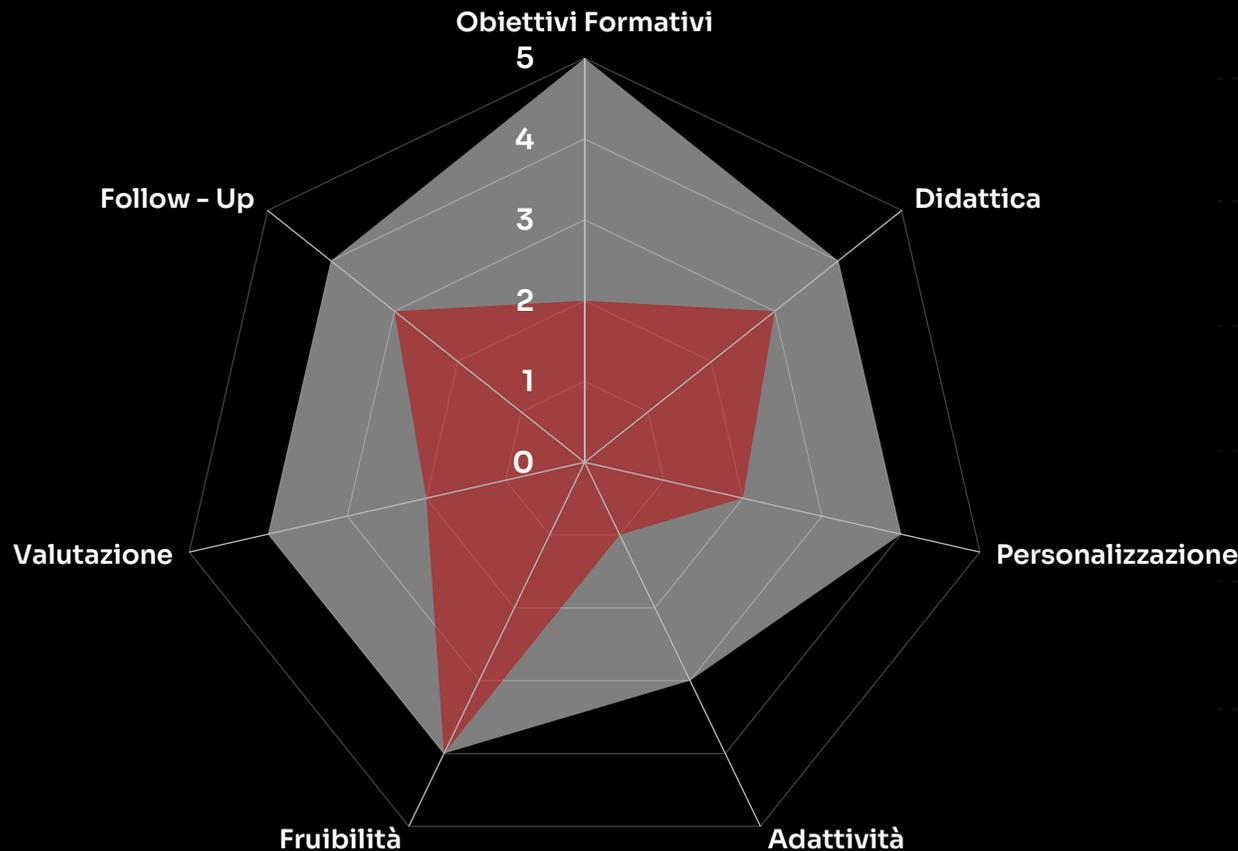
La piattaforma assegna un **codice univoco** a ogni utente. Rendendo la certificazione **personalizzata** e **trasferibile**.

**Asset personale**

**Innovazione**



# CONFRONTO CON COMPETITOR



KEATRIX Cyberoo

Media competitor  
italiani e internazionali

## Obiettivi formativi

chiarezza e misurabilità

## Didattica

coinvolgimento e interattività

## Personalizzazione

diversificazione dei contenuti in base all'utente

## Adattività

didattica e modalità uniche di fruizione in base all'utente

## Fruibilità

accessibilità e coerenza con gli obiettivi formativi e la didattica

## Valutazione

profondità e autenticità della valutazione

## Follow - Up

presenza di strumenti rafforzativi post attività formativa

## Differenziazione

Contenuti originali e formato edutainment



# MODELLO DI LICENZA

| Servizio | Listino | Server + Client | Canone               |
|----------|---------|-----------------|----------------------|
| Keatrix  | 3 Anni  | Fino a 5.000    | € 20.250 – € 216.330 |

## CARATTERISTICHE VENDITA

Fasce di **utenti**

Licenze **all inclusive**

Costo di start-up **una tantum**

**Canone** 12,36,60 mesi

Installazione **immediata**



# SAVE THE DATE

# KEATRIX

**2025 Q4**

Apertura commerciale



**Disponibilità territoriale**

Rivendita partner italiani e internazionali

**Portfolio Cyberoo**

Integrazione completa con i servizi



**Strategia commerciale**

Upselling e cross-selling





Business unit **specializzata in attività consulenziali nel settore della cybersecurity**, che consente di entrare in aziende prive di un budget per MDR o, in molti casi, di offrire attività di cross-selling a quelle che già adottano soluzioni MDR, con **l'obiettivo di migliorare il livello di cyber resilience dei clienti.**



## INCIDENT RESPONSE TEAM

L'attività di incident response permette di intercettare le esigenze delle aziende che stanno affrontando un attacco, con una probabilità del 99% che porti all'acquisto di una soluzione MDR. Inoltre, per i clienti che già utilizzano un MDR, offre la possibilità di gestire eventuali incidenti.



## RISK ASSESSMENT



## CYBER SECURITY ADVISORY & vCISO



## VULNERABILITY ASSESSMENT & PENETRATION TEST

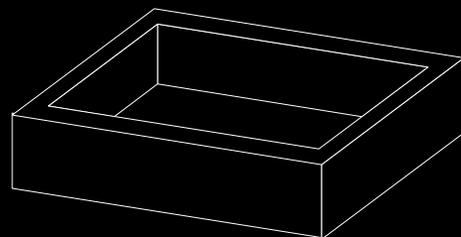


## COMPLIANCE NIS2: ATTIVITÀ DI CONSULENZA



# POSIZIONAMENTO DI MERCATO

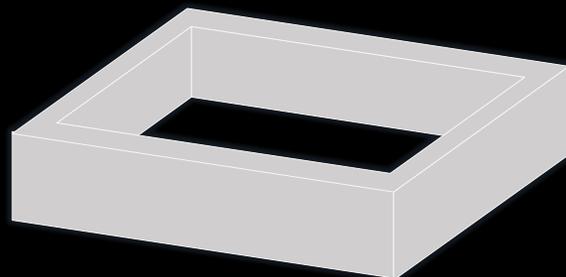
**Grandi  
imprese**



**Big Player multinazionali: possibilità di consulenza da parte di CYBEROO**

- Dispositivi: fino a 10.000
- Spesa per ICT alta e sostenuta
- Internal sourcing (team di cyber security interno)

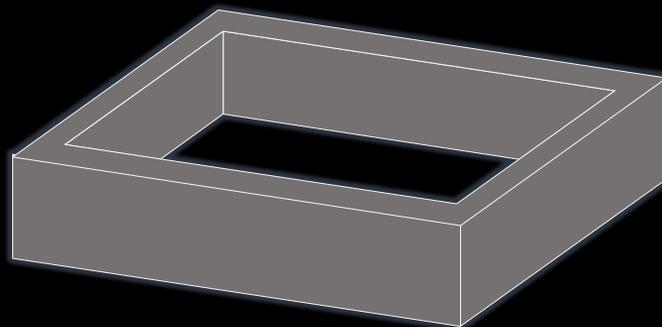
**Medie  
imprese**



**CYBEROO**

- Dispositivi: fino a 5.000
- Spesa per ICT media
- Mancanza di un team di cyber security interno
- Necessità di proteggere i propri dati attraverso sistemi completi e sicuri
- Target ideale per il Cyber Crime perché ancora poco protette ma con una mole di dati importante

**Piccole  
imprese**



**Vendor con prodotti standard**

- Dispositivi: fino a 100
- Spesa per ICT bassa
- Mancanza di un team di cyber security interno
- Poca importanza data ai servizio di sicurezza interna e sviluppo tecnologico
- Utilizzo di soluzioni standard e a basso costo



# ALCUNI TOP CUSTOMERS



**Fatturato: 1,9 miliardi €**  
**Dipendenti: 9.200**



**Fatturato: 538 milioni €**  
**Dipendenti: 13.000**



**Fatturato: 600 milioni €**  
**Dipendenti: 2.000**



**Fatturato: 200 milioni €**  
**Dipendenti: 1.000**



**Fatturato: 300 milioni €**  
**Dipendenti: 4.000**





**GO TO MARKET**

# CYBEROO & PARTNER: MODELLO TIER II

|                               | <b>CYBEROO</b>   | <b>DISTRIBUTORE</b>  | <b>PARTNER</b>   | <b>CLIENTE</b>  |
|-------------------------------|--|--|--|---|
|                               | Governance tecnica e legale. In caso di pro soluto non assume rischio finanziario diretto.   | Unico distributore per country<br>ITALIA – ICOS<br>POLONIA – ARROW<br>SPAGNA – ZALTOR  | Diversi per country<br><br>ITALIA – 86<br>POLONIA – 12<br>SPAGNA – 5   | Contratto di 1/3/5 anni a tacito rinnovo  |
| <b>Flusso di relazione</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingaggia, forma e fidelizza i partner secondo Partner Program.</li> <li>• Gestisce le attività tecniche post vendita e il servizio direttamente con il cliente finale con cui ha firmato le condizioni contrattuali (EULA - End User License Agreement).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Scouting di nuovi partner</li> <li>• Gestisce la fatturazione al partner e il trasferimento dei flussi finanziari tra partner e Cyberoo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ha una relazione commerciale con il cliente, che già nutre di un rapporto di fiducia consolidato con il partner di riferimento.</li> </ul>              | Ha un rapporto con il partner e poi anche con Cyberoo in fase di prevendita. In fase di post vendita si interfaccia soprattutto con Cyberoo e con il partner se fa parte della catena del soccorso. |
| <b>Flusso di fatturazione</b> | Fattura al distributore il 100% del contratto: 80% per la licenza upfront e 20% per il servizio distribuito per anno di competenza.  | Fattura al partner secondo le stesse modalità ricevute da Cyberoo.   | Stipula il contratto con il cliente, in autonomia dalla negoziazione alle condizioni economiche (es. sconti) e nella gestione dei termini finanziari, quali modalità e tempistiche di pagamento. | Riceve la fattura dal partner secondo le modalità concordate.   |
| <b>Flusso dei pagamenti</b>   | Riceve il pagamento dal distributore.  | Il distributore paga Cyberoo e si occupa della gestione finanziaria, adottando modalità pro soluto o dilazionata a seconda degli accordi.  | Il partner paga il distributore secondo le modalità concordate con il cliente o in alcuni casi anticipando i pagamenti.  | Il cliente paga il partner secondo le modalità concordate.  |



# STAGIONALITÀ DELLA FATTURAZIONE



## Motivi

---

Chiusura budget clienti

---

Benefici fiscali di fine anno

---

Performance partner

---

Forte carico operativo a dicembre

---

Anticipo ricavi per pianificazione



# ITALIA

## NETWORK COMMERCIALE E PARTNER

### RETE COMMERCIALE

- 1 Commercial & Channel Director
- 1 Head of Business Development
- 4 Area Manger
- 5 Territory Manager
- 7 Key Account Manager
- 5 Business Developer Manager
- 4 Inside Sales

### DISTRIBUTORE

Cyberoo ha siglato  
l'accordo di distribuzione  
con ICOS



### PARTNER

CYBEROO ha siglato importanti  
accordi di partnership con  
rivenditori ben distribuiti sul  
territorio nazionale, che oggi  
copre interamente.

86



# POLONIA & REPUBBLICA SLOVACCA

## NETWORK COMMERCIALE E PARTNER

### RETE COMMERCIALE

- 1 Sales Manager
- 1 Presales Engineer
- 2 Key Account Manager
- 1 Marketing Manager

### DISTRIBUTORE

Cyberoo ha siglato  
l'accordo di distribuzione  
con Arrow Electronics



### PARTNER

Cyberoo nel corso del 2023,  
ha avviato lo sviluppo della rete  
di partner in Polonia, con un  
successivo onboarding delle  
seguenti aziende:

12



# SPAGNA & PORTOGALLO

## NETWORK COMMERCIALE E PARTNER

### RETE COMMERCIALE

- 1 Area Manager
- 1 Partner Account Manager
- 1 Key Account Manager
- 1 Business Developer Manager

### DISTRIBUTORE

Cyberoo ha siglato l'accordo di distribuzione con Arrow Electronics



### PARTNER

Cyberoo nel corso del 2024, ha avviato lo sviluppo della rete di partner in Spagna, con un successivo onboarding delle seguenti aziende:

5



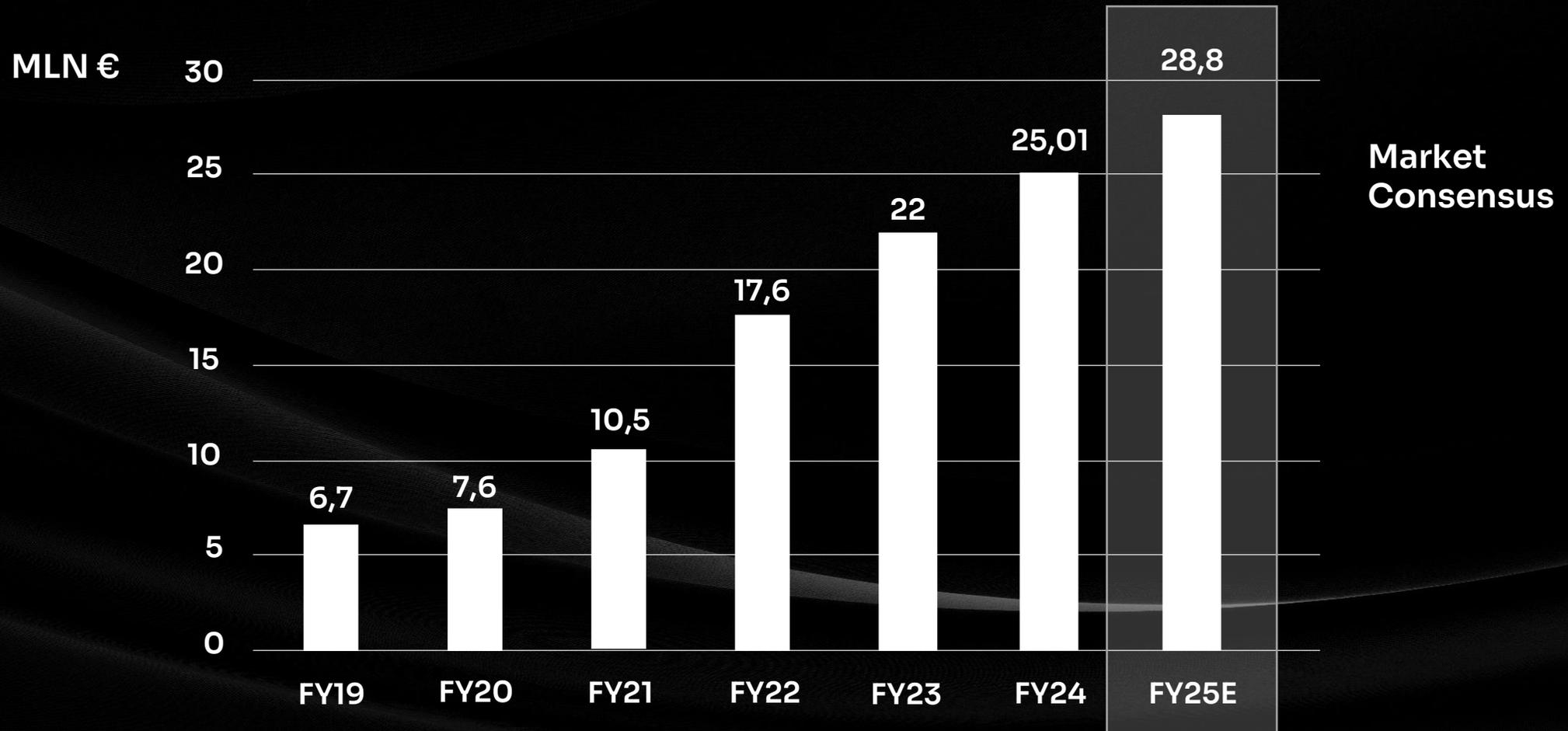
# **DIREZIONE: INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Nel quinquennio 2025-2029 si prevedono 5-6 aperture mediante un mix di crescita organica e operazioni strategiche di M&A.



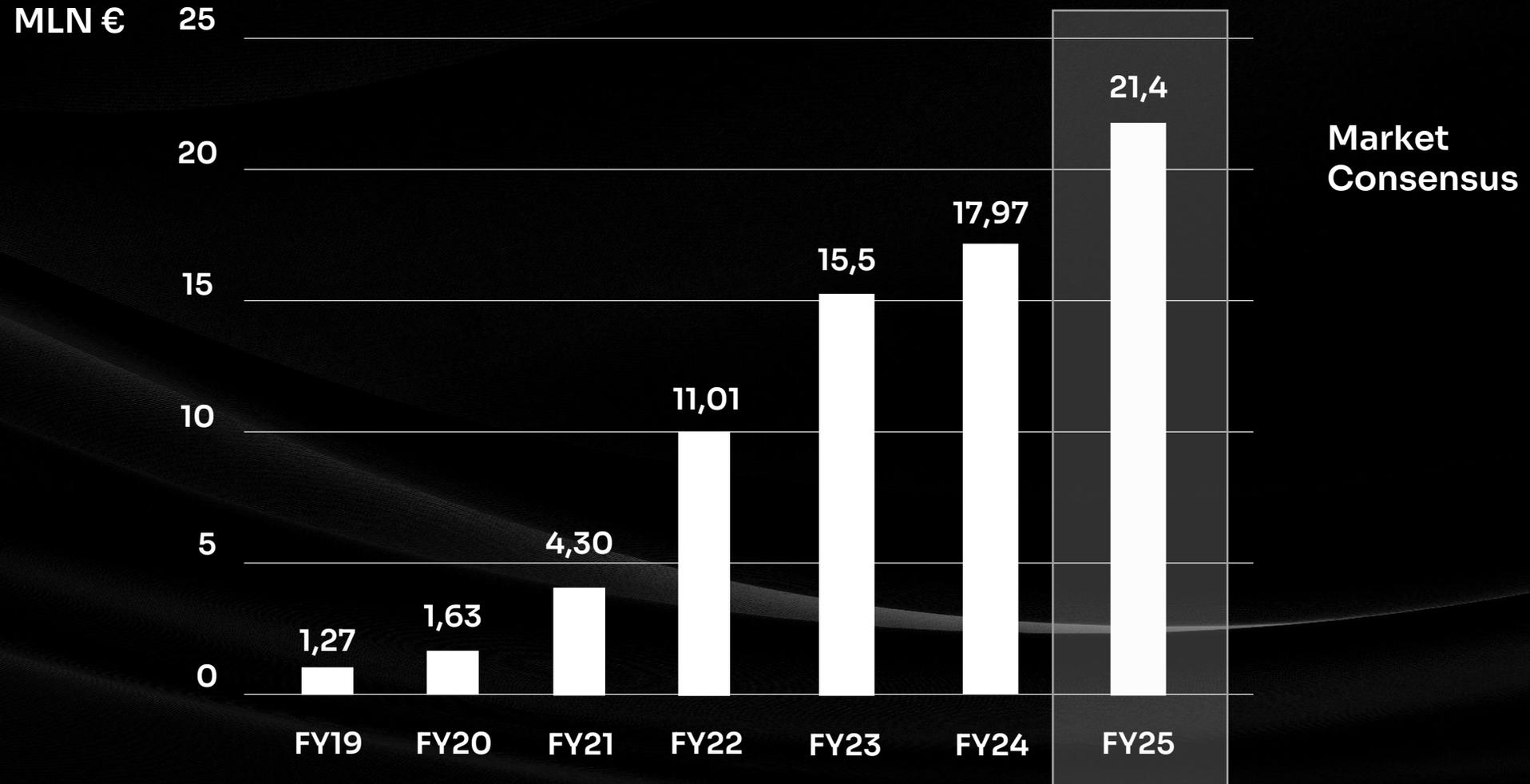
# VALORE DELLA PRODUZIONE 2019 – 2025

DATA & EXPECTATIONS



# RICAVI CYBERSECURITY 2019 – 2025

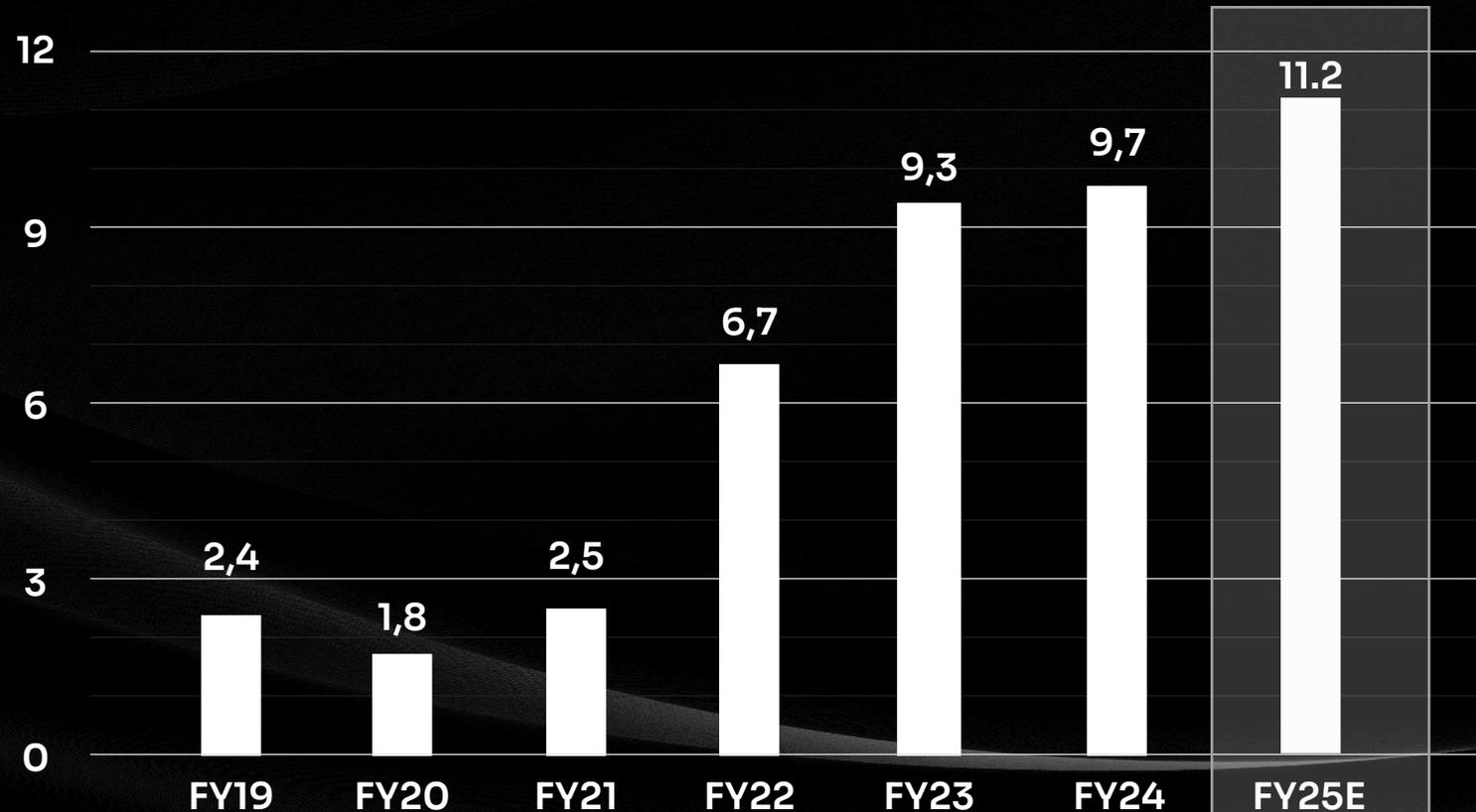
## DATA & EXPECTATIONS



# EBITDA & EBITDA MARGIN 2019 – 2025

## DATA & EXPECTATIONS

MLN €



Market  
Consensus

Ebitda Margin %

36,51%

24,68%

23,44%

38,35%

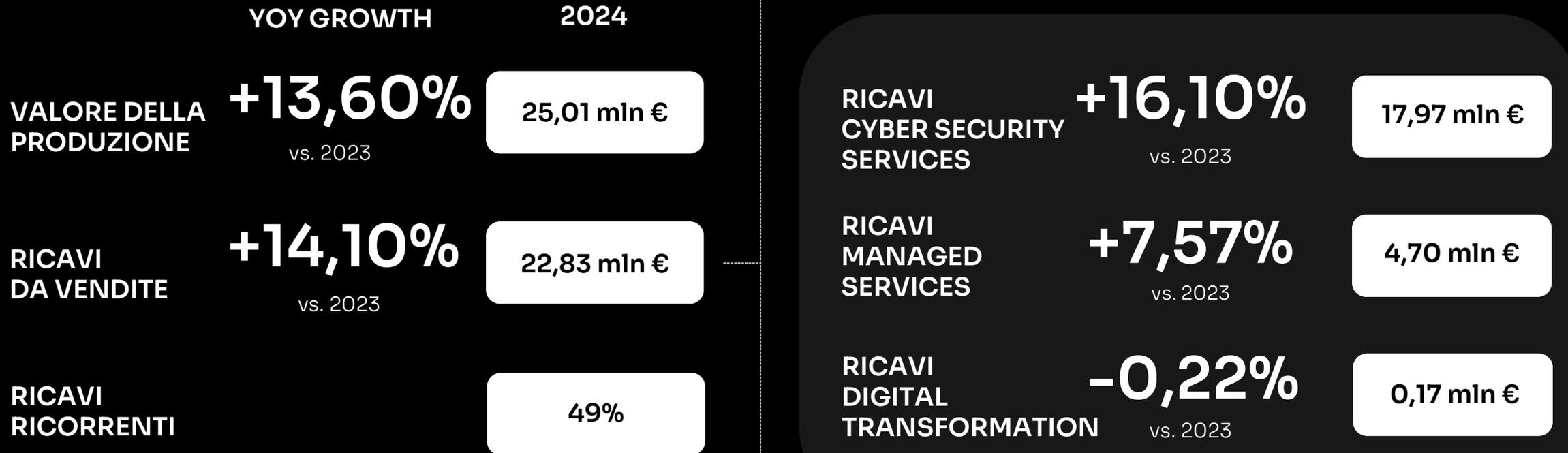
42,15%

38,86%

39%



# CYBEROO SALES & REVENUES 2024



# CYBEROO HIGHLIGHTS 2024

|                            | YOY GROWTH<br>vs. 2023 | 2024        |
|----------------------------|------------------------|-------------|
| VALORE DELLA<br>PRODUZIONE | +13,60%                | 25,01 mln € |
| EBITDA                     | +4,73%                 | 9,72 mln €  |
| EBITDA MARGIN              | -3,29pp                | +38,86%     |
| UTILE                      | +10,43%                | 4,38 mln €  |
| PFN (CASSA)                | -99,53%                | -18k €      |



# PUNTI DI ATTENZIONE CYBEROO

## CRESCITA A DOPPIA CIFRA DEL FATTURATO

nonostante il contesto economico incerto.

## CRESCITA A DOPPIA CIFRA DEI RICAVI DELLA CYBERSECURITY

in linea con il mercato.

## CRESCITA A DOPPIA CIFRA DELL'UTILE NETTO

## EBITDA MARGIN ELEVATO

nonostante gli investimenti sostenuti nel 2024 per la nuova linea di prodotto e per le espansioni in Spagna e Polonia.

## LA PFN È INFLUENZATA DALL'ALLUNGAMENTO DEI TEMPI DI INCASSO

rispetto agli anni precedenti dovuto all'incertezza economica che limita i pagamenti up-front. Per far fronte a questa situazione, la Società sta lavorando a nuove modalità di finanziamento per i propri partner.

## IL CREDITO DI SEDOC DIGITAL GROUP È DIMINUITO DEL 20%

rispetto al periodo semestrale precedente. Si prevede che entro il prossimo triennio il credito venga azzerato.



# FOCUS CREDITI COMMERCIALI

## CONTESTO MACROECONOMICO INSTABILE

La crescente complessità dello scenario economico, segnato da tassi d'interesse elevati, inflazione, tensioni geopolitiche e crisi settoriali (es. automotive) ha acuito il fenomeno della rateizzazione dei pagamenti. Questa dinamica coinvolge tutti i principali mercati di riferimento, inclusi Polonia e Spagna.

## I CLIENTI PAGANO, MA DILAZIONANO

Le aziende pagano, ma oggi sono più caute nell'impegnare liquidità upfront e preferiscono pagamenti dilazionati, allineandoli ai propri flussi di ammortamento. Per rispondere a questa esigenza, si sono consolidate due pratiche nel modello distributivo:

- Sconto fatture pro soluto tramite società di factoring, Cyberoo incassa l'intero importo e il distributore si assume interamente il rischio di credito a fronte di brevi dilazioni richieste da partner sul pagamento upfront;
- Pagamento dilazionato - pagamento in più tranches, il distributore onora il pagamento verso Cyberoo seguendo il flusso degli incassi effettuati dal partner in 36 o 60 mesi. Questo meccanismo può generare mismatch temporanei tra la fatturazione emessa dall'azienda e i pagamenti ricevuti, generando un'esposizione creditoria.

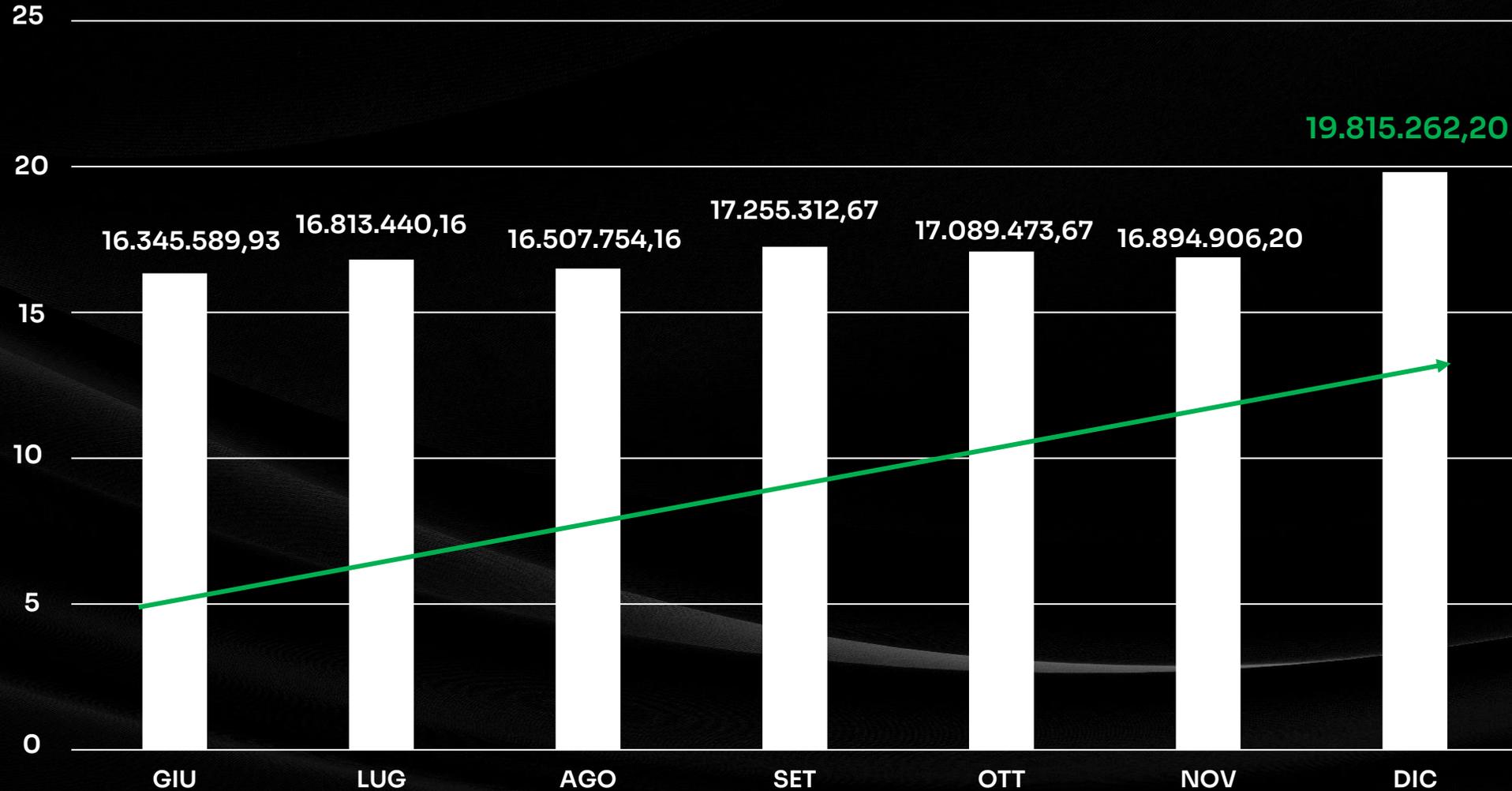
## FORTE STAGIONALITÀ

Il modello operativo di Cyberoo presenta una forte stagionalità della fatturazione nell'ultimo trimestre dell'anno, con un picco rilevante a dicembre. Questa dinamica che concentra sugli ultimi mesi dell'anno, quasi il 50% del fatturato comporta naturalmente che le scadenze delle fatture emesse vadano a maturazione nei primi mesi dell'anno successivo, aumentando ovviamente l'esposizione creditizia verso clienti.



# FOCUS CREDITI COMMERCIALI

MLN €



# I CREDITI COMMERCIALI DI SEDOC



Sedoc Digital Group azionista di riferimento e tra i principali partner commerciali, acquisisce le soluzioni Cyberoo tramite il sistema distributivo nazionale a partire dal 1° luglio 2024. Tale modalità faciliterà la riduzione nel tempo dell'esposizione di Sedoc verso Cyberoo fino alla completa estinzione del credito scaduto, tramite i piani di rientro già definiti.

Si prevede che i crediti di Sedoc saranno completamente saldati entro 3 anni. Il contributo storico delle vendite di Sedoc ha portato anche a un aumento dei crediti nel tempo a causa di un periodo di incasso prolungato, passando da 3,8 milioni di euro nel 2021 a 10,1 milioni di euro nel 2023.

Tuttavia, Cyberoo ha implementato un piano di rimborso (comprensivo di interessi compresi tra il 3 e il 3,5%) con Sedoc, che sta progressivamente riducendo l'esposizione creditizia, con i crediti di Sedoc in calo da 14,2 milioni di euro nel 1H 24 a c.11 milioni di euro nel FY24. In effetti, i pagamenti a partire da dicembre 2024 sono stati onorati, suggerendo una progressiva riduzione del rischio dell'esposizione creditizia di Cyberoo.

Cyberoo prevede inoltre che il saldo in essere sarà completamente liquidato entro i prossimi tre anni.



# SUSTAINABILITY REPORT HIGHLIGHTS 2023

## CAPITALE UMANO

**100%** assunti a tempo indeterminato

**97%** contratti full-time

**62%** dipendenti con età compresa tra i 30 e i 50 anni

**50%** Senior Manager assunti dalla comunità locale

## ENVIRONMENTAL CAPITAL

**20,30** tonnellate di rifiuti prodotti (-51% vs 2022)

**Compensazione emissioni:** riduzione di 80 grammi/  
per dipendente delle emissioni di CO<sub>2</sub> in atmosfera, con 24 bottles

**203 tCO<sub>2</sub>** (Scope 1+2) prodotte nel 2023

IL SUSTAINABILITY REPORT 2024 USCIRÀ A GIUGNO 2025



# GRAZIE!



**Mail:** [investor@cyberoo.com](mailto:investor@cyberoo.com)



**Blog:** [www.blog.cyberoo.com](http://www.blog.cyberoo.com)



**Web:** [www.cyberoo.com](http://www.cyberoo.com)



**Podcast:** Italiani Above the Rest



**Video:** Above the Rest



**Instagram:** [@cyberoo\\_official](https://www.instagram.com/cyberoo_official)



**LinkedIn:** CYBEROO

