

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



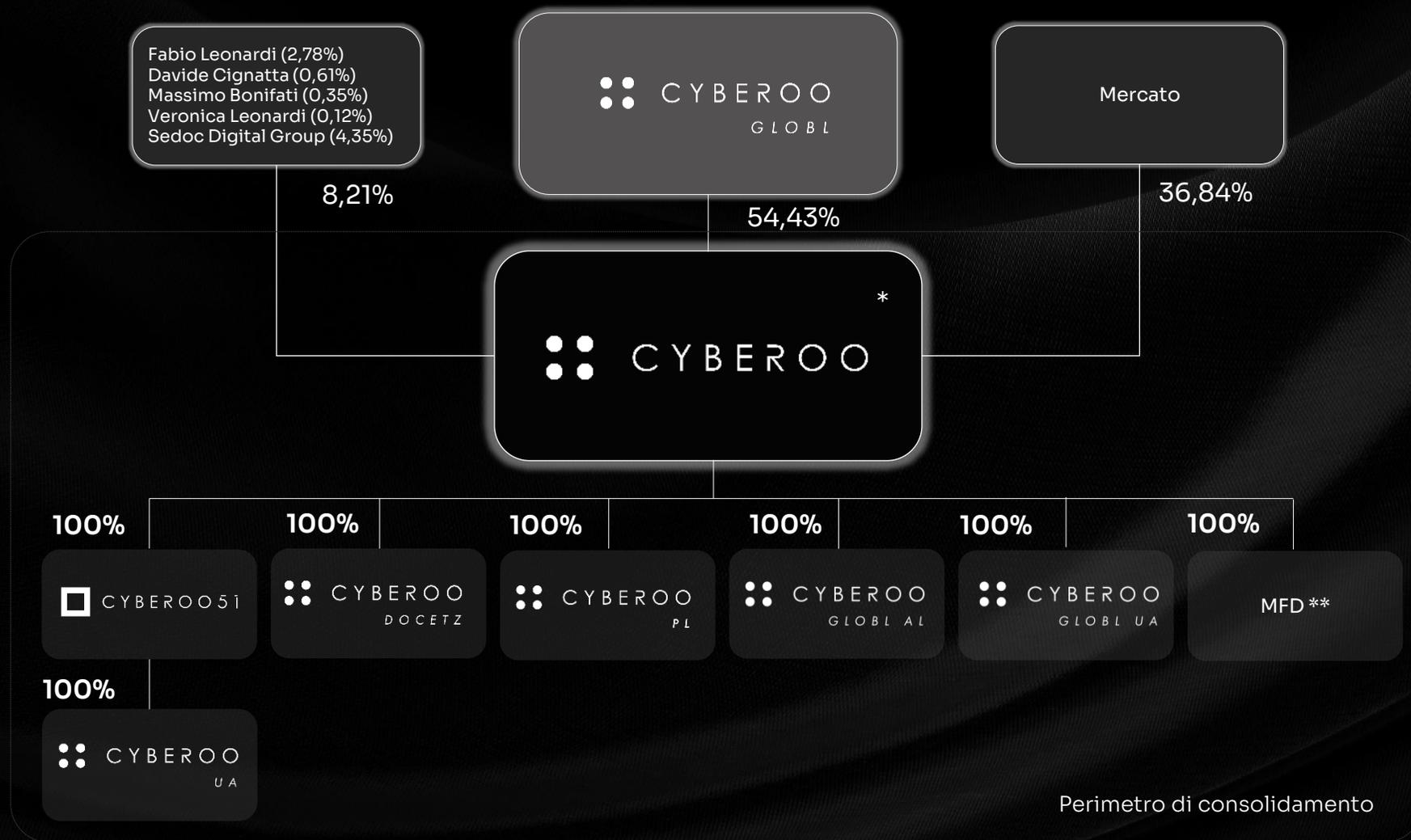
Conforme al  
GDPR





**COMPANY**

# AZIONARIATO E GOVERNANCE



**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

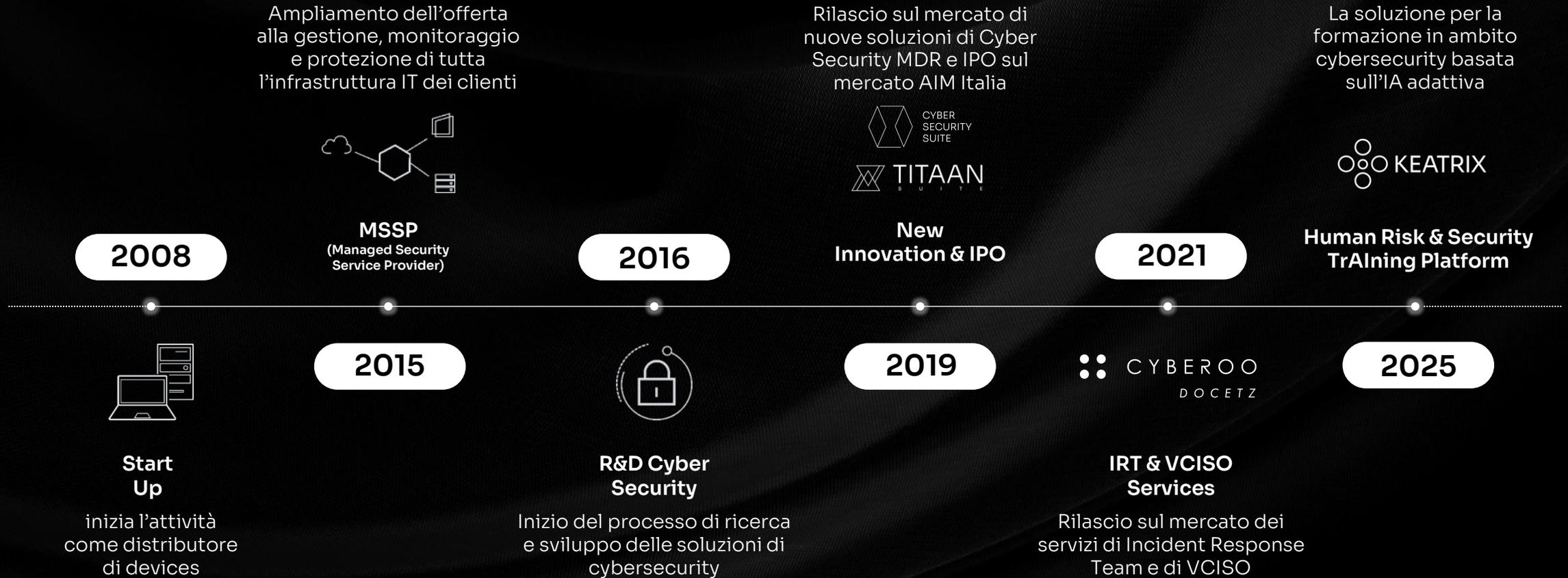
\* CYBEROO detiene per lo 0,52% azioni proprie. Dal 5 maggio 2025 è in corso l'acquisto di altre azioni proprie da parte di Cyberoo, pertanto la percentuale è in fase di aggiornamento;

4 \*\*In data 22 luglio 2025 è prevista l'Assemblea straordinaria degli azionisti di Cyberoo per proporre la delibera di fusione per incorporazione della società interamente controllata MFD International S.r.l..



# TIMELINE

## BUSINESS



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

## Milano

Datacenter STACK Infrastructure T4

## Reggio Emilia

**50+** Cyber Security Specialist 3° Livello, R&D & After-sales service

## Ternopil

**50+** Cyber Security Specialist 1° Livello e R&D

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

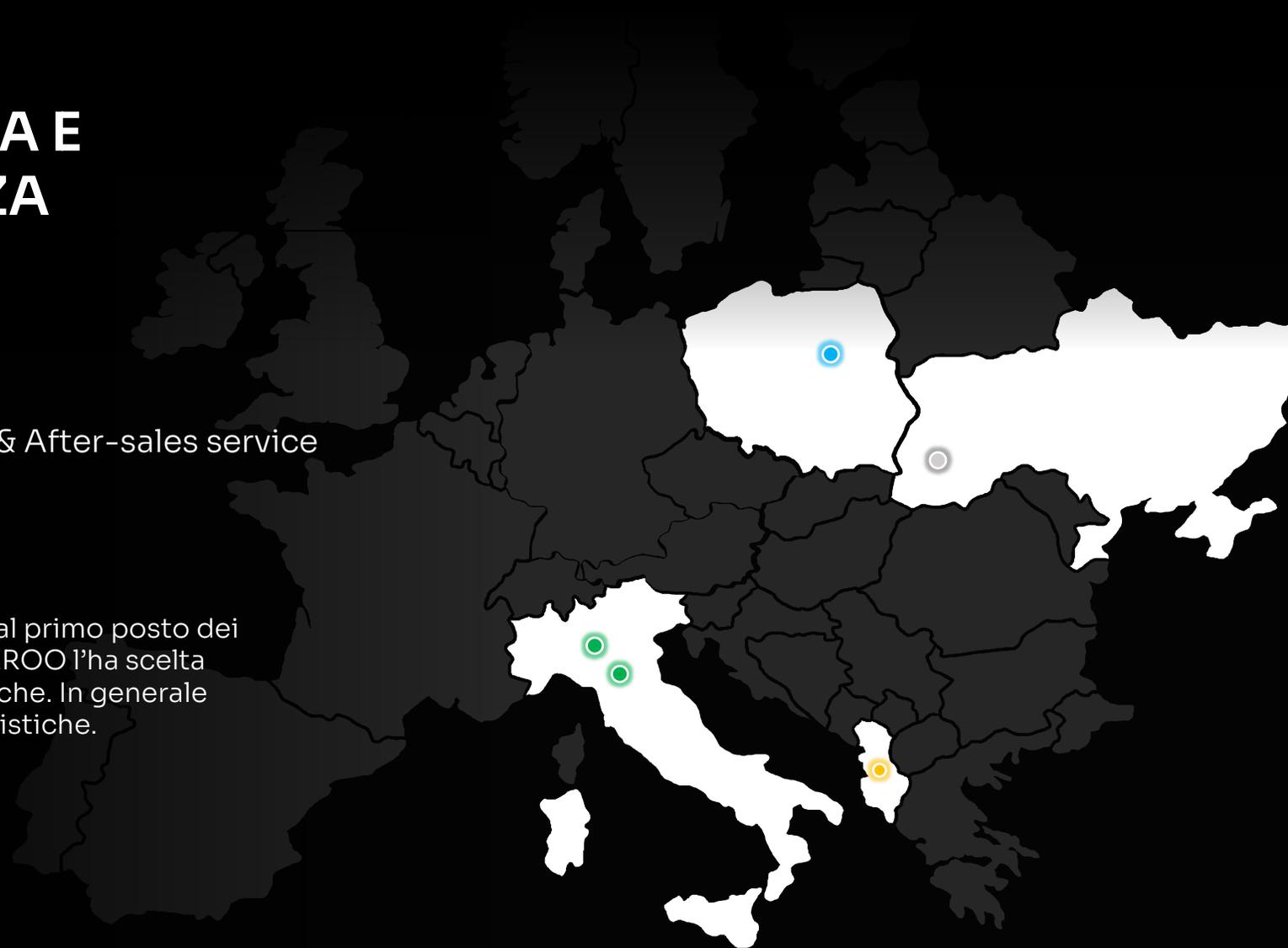
## Varsavia

Datacenter Equinix WA2 IBX

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

## Tirana

**30+** Remediation Specialist



# SECURITY & HIGH AVAILABILITY

1

Cyberoo è certificata ISO 27001 e, in linea con gli standard internazionali, ha progettato il Security Operation Center (SOC) secondo il concetto di security by design, ovvero con l'obiettivo di fornire sempre, in modo continuativo, un servizio altamente affidabile, su quattro diverse aree geografiche.

2

La distribuzione geografica, quindi, oltre alla possibilità di accedere a risorse altamente qualificate in termini di cybersecurity, è stata pensata per tutelare sempre la continuità del servizio, anche in caso di eventi esterni (terremoti, eventi climatici avversi, guerre, ecc.) che blocchino l'operatività di una o più sedi.

3

I dati sensibili dei clienti di Cyberoo sono e continueranno a essere al sicuro in ogni caso, dal momento che tutto il flusso di gestione e lo sviluppo della soluzione tecnica sono esclusivamente italiani (come certificato dalla norma ISO 27001).

4

I dati e i log raccolti sono gestiti solo ed esclusivamente in Italia in un CED Tier 4 e l'intero flusso di comunicazione e scambio dati avviene solo ed esclusivamente da e verso il territorio italiano.

5

La Soluzione è configurata in modo tale da fornire un unico possibile flusso di dati dai clienti ai Server Cyberoo italiani e viceversa, mentre un flusso alternativo non è tecnicamente possibile.

6

Tutti i fornitori di Cyberoo sono società controllate al 100% dalla stessa Cyberoo, sono sottoposti ad audit (come certificato dalla ISO 27001) e hanno sottoscritto le clausole standard, in conformità a quanto previsto dal GDPR e relative alla gestione dei dati al di fuori dell'Europa.



The image features a dark, glossy, curved surface, likely a part of a car, with the word "SERVICES" written in white capital letters. The surface is highly reflective, showing highlights and shadows that emphasize its smooth, curved texture. The background is solid black, making the white text stand out prominently.

**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

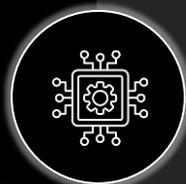
Le organizzazioni hanno indicato che le più importanti causa di una carenza di personale per la sicurezza informatica è la mancanza di budget



# 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

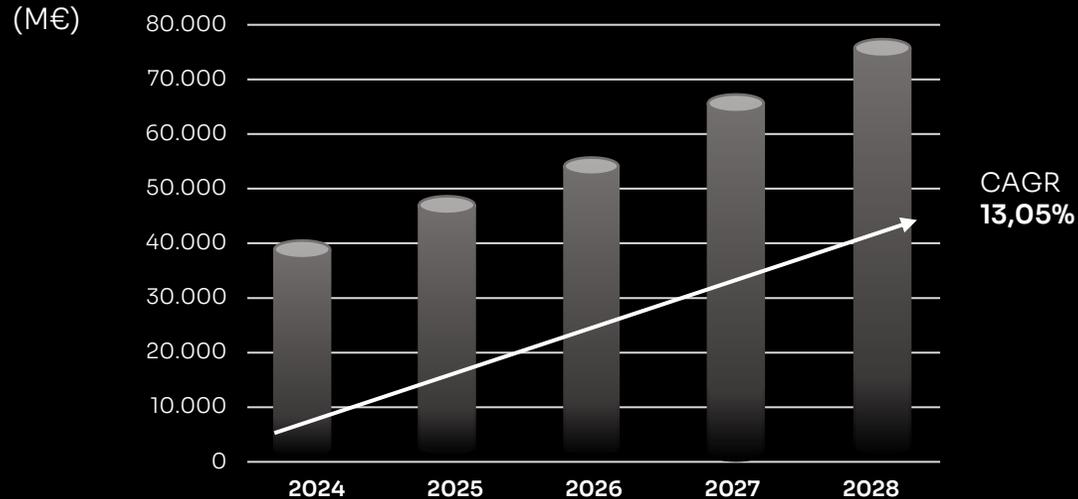
**Processo  
24/7/365**

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

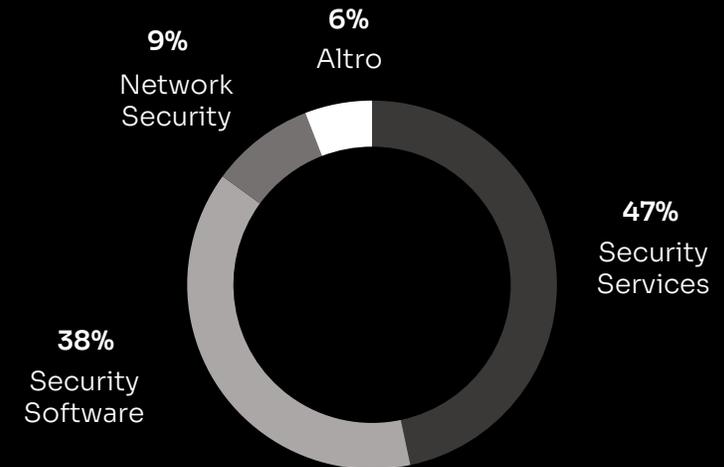
## Mercato Cybersecurity



«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.**

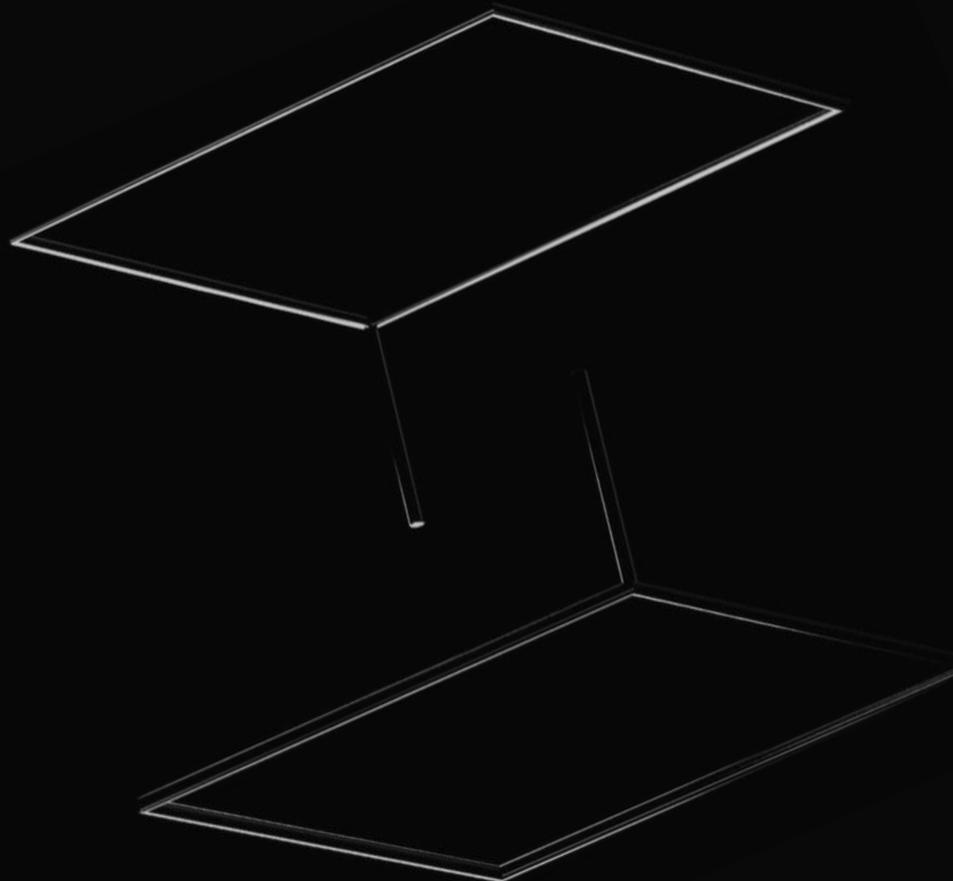


**CY**

**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.



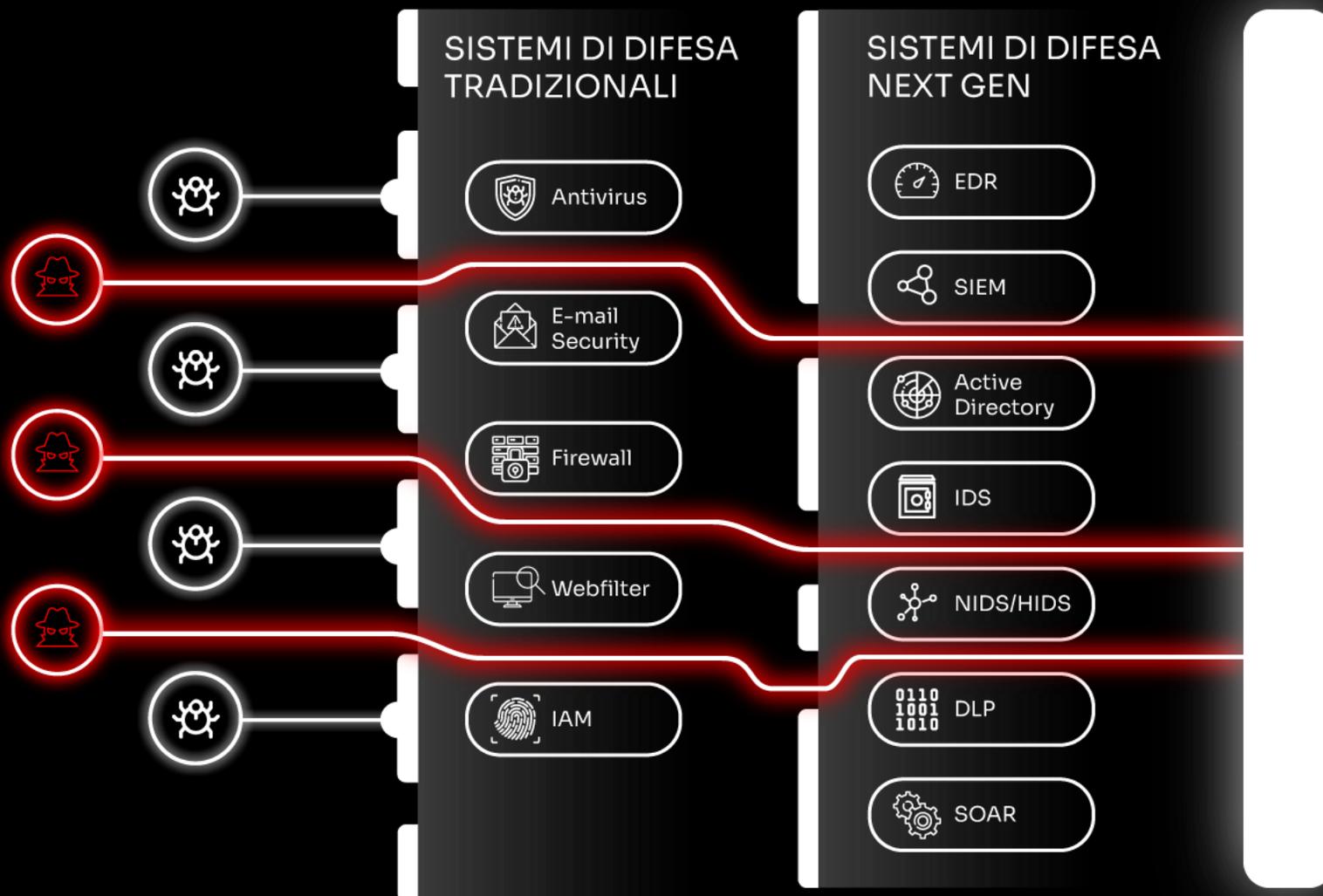
# CYBER SECURITY SUITE A TOTALE PROTEZIONE DEL PERIMETRO AZIENDALE



Minacce conosciute



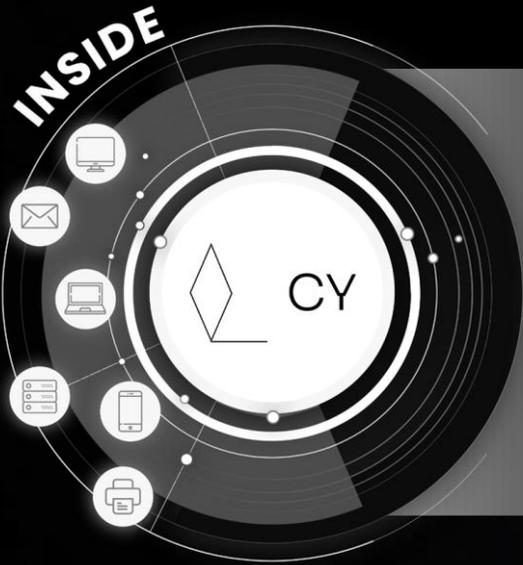
Minacce avanzate



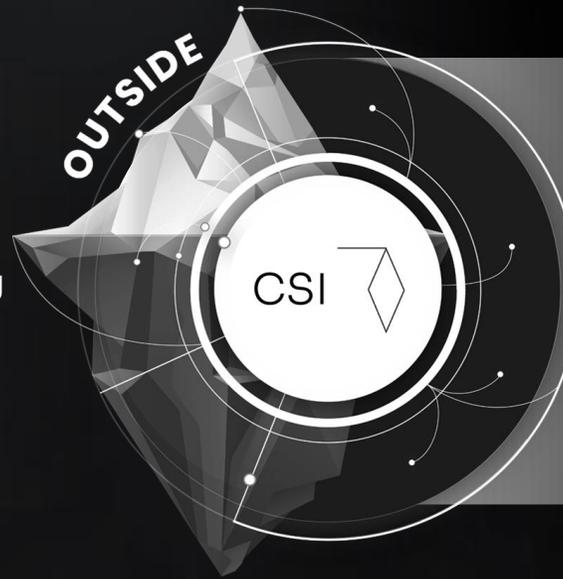
## CYBEROO

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  
REMEDATION**

**RESPONSE**

**AUTOMATIC  
REMEDATION**

### 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.





	CY DEK	CY SONIC	CY KEERA	CY KEERA+
<b>Detection</b>	✓	✓	✓	✓
<b>I-SOC</b> 1° Livello - 2° Livello - 3° Livello	✓	✓	✓	✓
<b>Contatto</b> Email - Call - Portale	✓	✓	✓	✓
<b>Catena del soccorso</b> tramite partner/cliente	✓	✓	✓ (WORKING HOURS)	✓
<b>Automatic Remediation</b>		✓	✓	✓
<b>Catena del Soccorso certificata Cyberoo</b> NIGHT & WEEKEND			✓	
<b>Catena del Soccorso certificata Cyberoo</b> 24/7				✓



# MODELLO DI LICENZA E VENDITA



## PREZZO SEMPLICE FISSO

Il prezzo del servizio è basato su una tariffa fissa



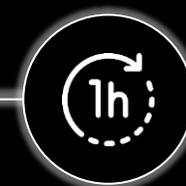
## CALCOLO DISPOSITIVI

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.



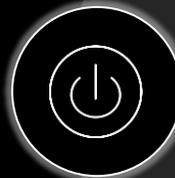
Un nuovo **paradigma**, una **nuova metodologia**



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

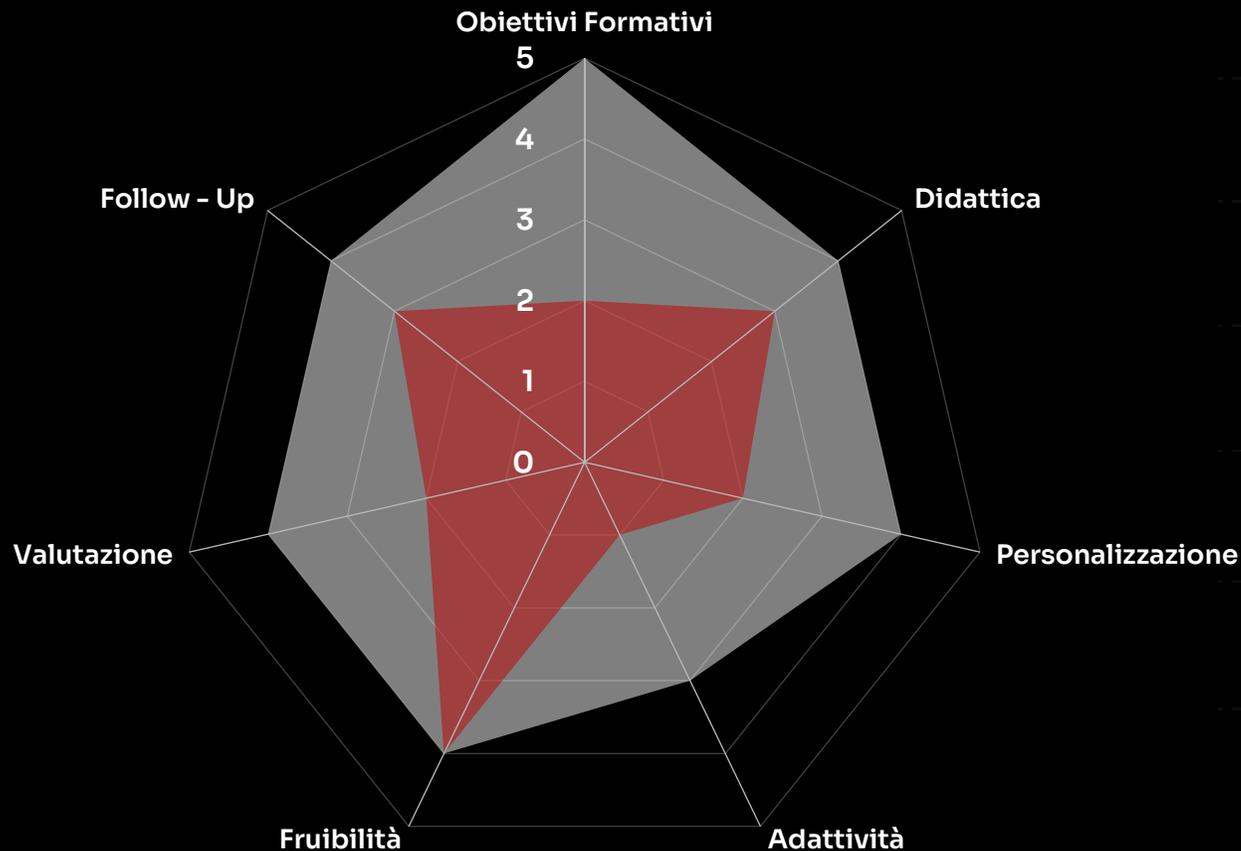
La piattaforma assegna un **codice univoco** a ogni utente, rendendo la certificazione **personalizzata e trasferibile**.

**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

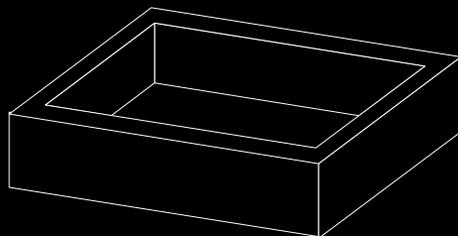


## COMPLIANCE NIS2: ATTIVITÀ DI CONSULENZA



# POSIZIONAMENTO DI MERCATO

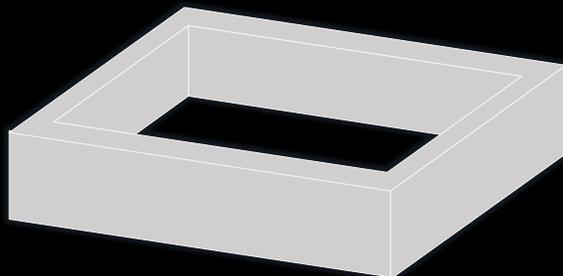
**Grandi  
imprese**



**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)

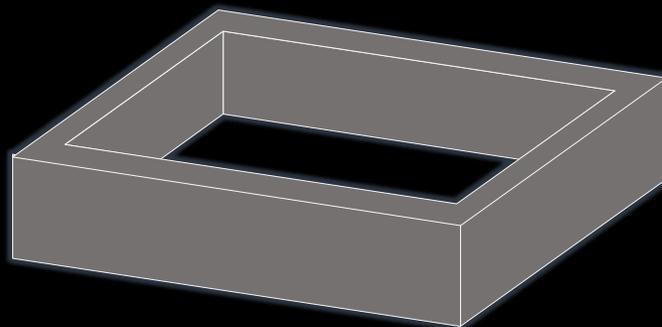
**Medie  
imprese**



**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 ITALIA – ICOS POLONIA – ARROW SPAGNA – ZALTOR	Diversi per country  ITALIA – 87 POLONIA – 13 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.

87



# POLONIA & REPUBBLICA SLOVACCA

## NETWORK COMMERCIALE E PARTNER

### RETE COMMERCIALE

- 1 Sales Manager
- 2 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 di  
diverse aziende.

13



# 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 di diverse aziende:

5



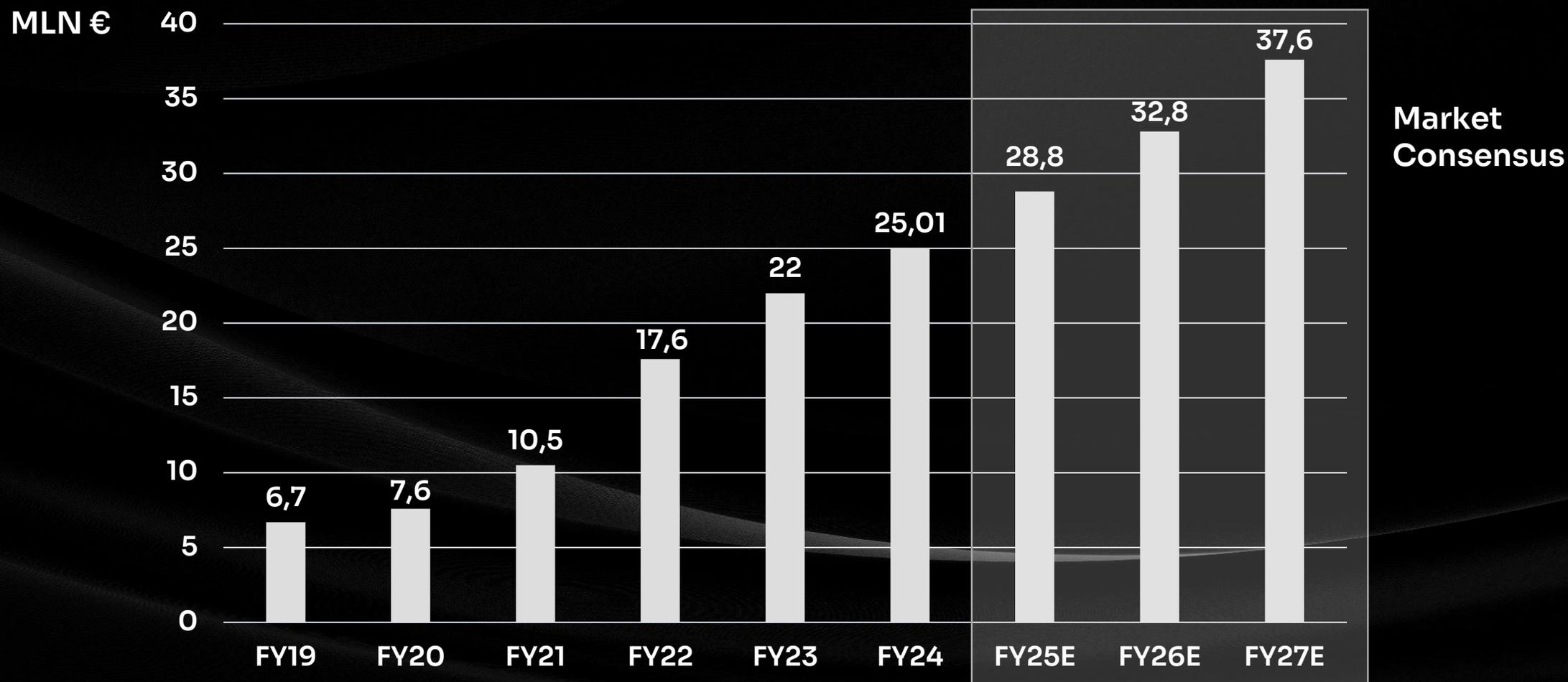
# DIREZIONE: INTERNAZIONALIZZAZIONE

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



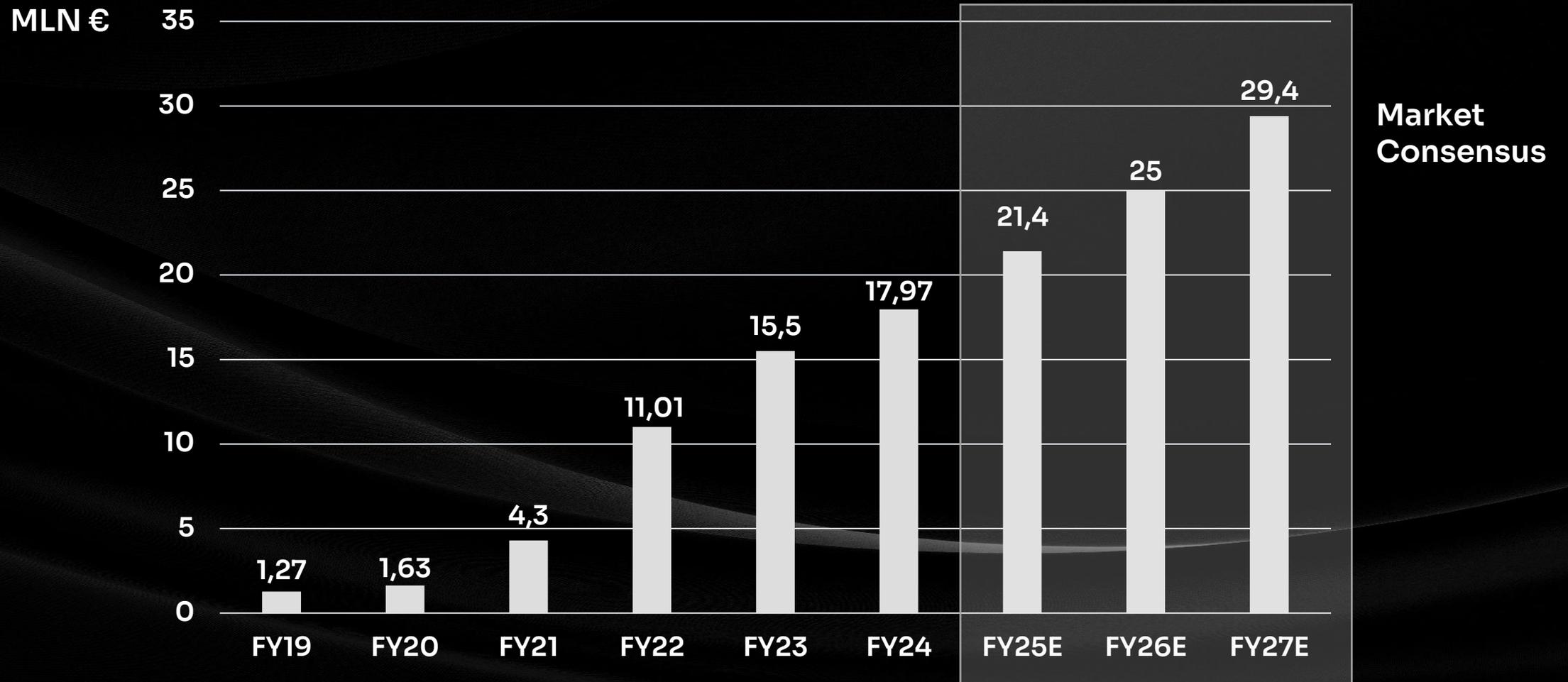
# VALORE DELLA PRODUZIONE 2019 – 2027

## DATA & EXPECTATIONS



# RICAVI CYBERSECURITY 2019 – 2027

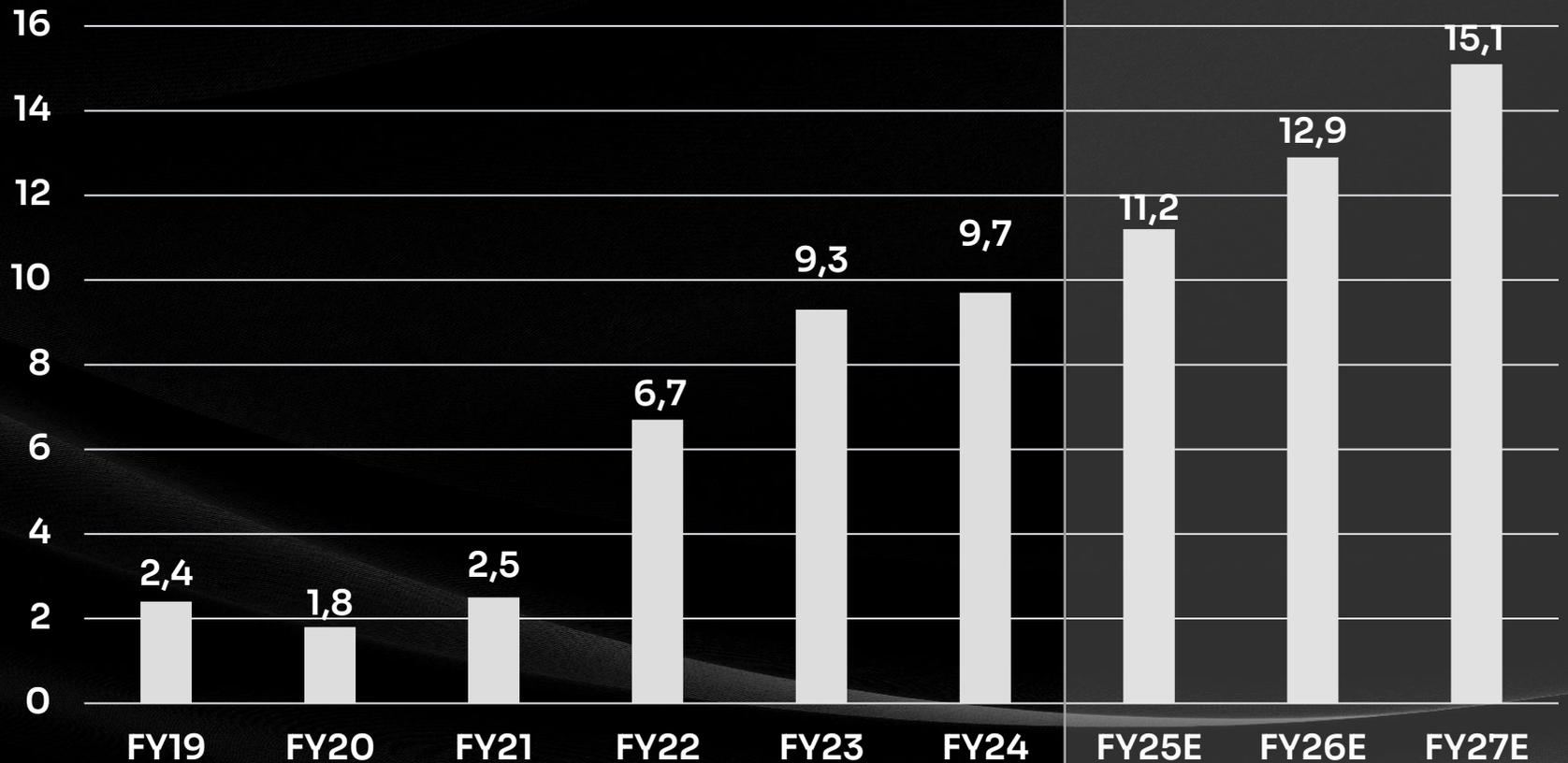
## DATA & EXPECTATIONS



# EBITDA & EBITDA MARGIN 2019 – 2025

## DATA & EXPECTATIONS

MLN €



Market  
Consensus

Ebitda Margin %

36,51%

24,68%

23,44%

38,35%

42,15%

38,86%

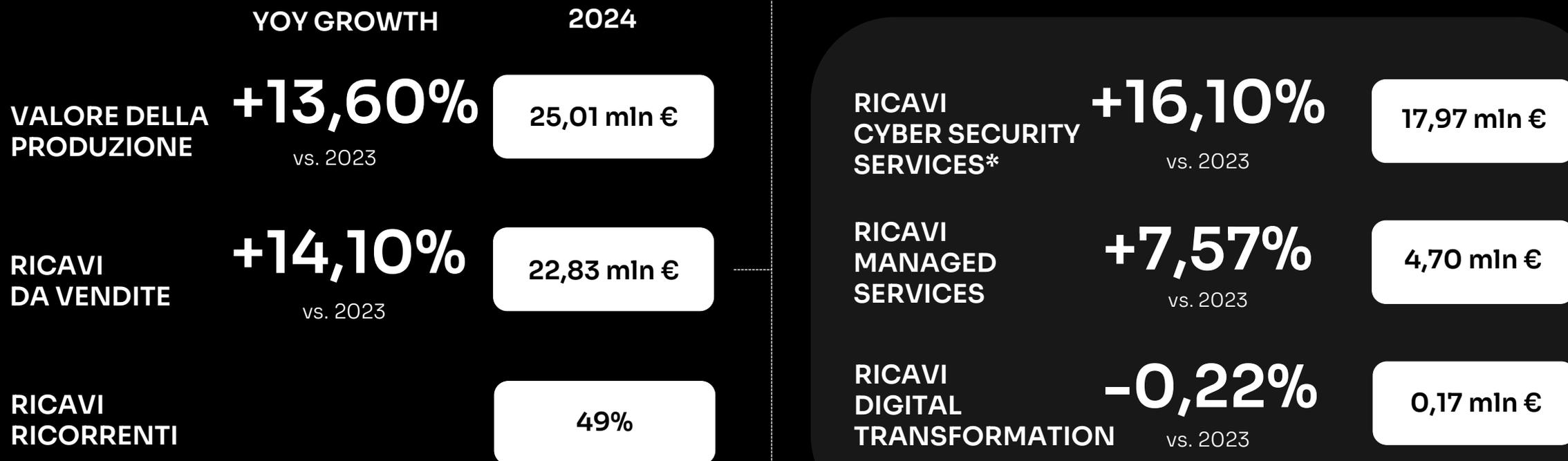
39%

39,2%

40,1%



# CYBEROO SALES & REVENUES 2024



# CYBEROO HIGHLIGHTS 2024

	YOY GROWTH vs. 2023	2024
VALORE DELLA 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 FORZA 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.

## INNOVAZIONE TECNOLOGICA E USO AVANZATO DELL'IA

Servizi ad alto contenuto tecnologico, con un forte investimento in ricerca e sviluppo e un utilizzo avanzato dell'IA applicata alla cybersecurity.

## PROSSIMITÀ AL MERCATO EUROPEO

Tecnologie e servizi sviluppati e gestiti interamente in Europa, a supporto del tessuto imprenditoriale europeo in un contesto competitivo dominato da tecnologie extraeuropee.



# PUNTI DI MIGLIORAMENTO CYBEROO

1

Parti Correlate

2

Crediti commerciali

3

PFN



# PARTI CORRELATE

Cyberoo si sta impegnando a **ridurre a livelli marginali i rapporti infragruppo**, consolidando ulteriormente la strategia di trasparenza e rafforzando la solidità del mercato.

Tale processo si inserisce nel percorso di razionalizzazione e ottimizzazione delle attività del Gruppo, in linea con il percorso di rafforzamento della trasparenza e della governance.

## Dal 1° luglio 2024

Sedoc Digital Group S.r.l., azionista di riferimento e tra i principali partner commerciali, acquisisce le soluzioni Cyberoo tramite il sistema distributivo nazionale.

## 19 giugno 2025

Cyberoo S.p.A. ha acquisito il 100% del capitale di Cyberoo Global AL sh.p.k. (Albania), specializzata in servizi VNOC e sviluppo software, e di Cyberoo Global UA I.Ic (Ucraina), attiva in servizi MSSP e sviluppo software, oltre a un ramo d'azienda di Cyberoo Global S.p.A. dedicato a soluzioni software innovative e cybersecurity. L'ingresso di queste attività nel perimetro di Cyberoo costituisce un rafforzamento e completamento di quanto fa già Cyberoo in ambito di sicurezza informatica e consentirà supporto continuo alle attività di sviluppo e gestione di Cypeer Keera.

## 22 luglio 2025

Proposta di delibera dell'Assemblea straordinaria degli azionisti di Cyberoo sulla fusione per incorporazione di MFD International S.r.l, società interamente controllata. L'operazione mira a razionalizzare e semplificare la struttura del Gruppo con conseguente riduzione dei costi e maggiore efficienza gestionale.



# 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.

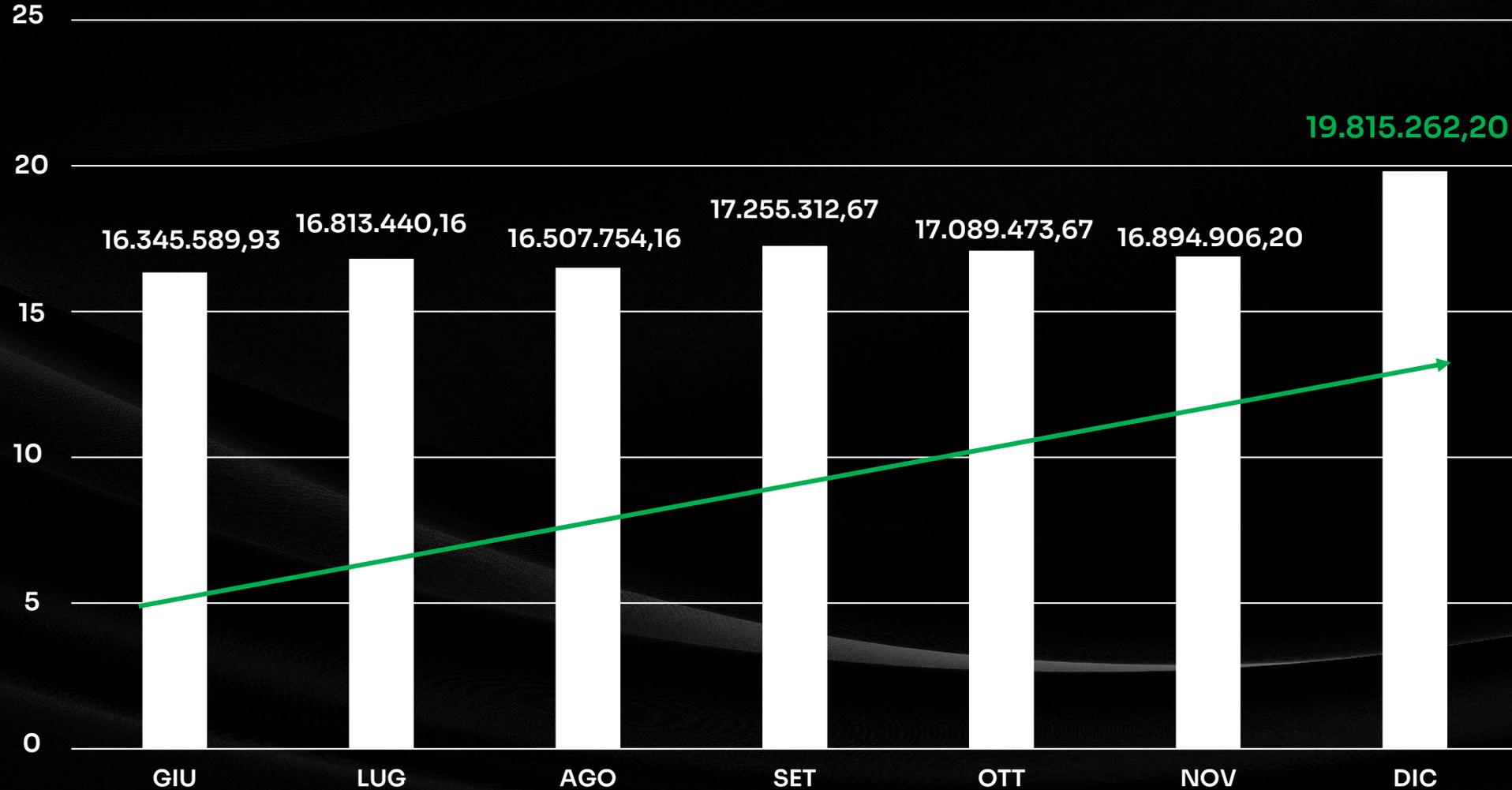
## FORTE STAGIONALITÀ

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



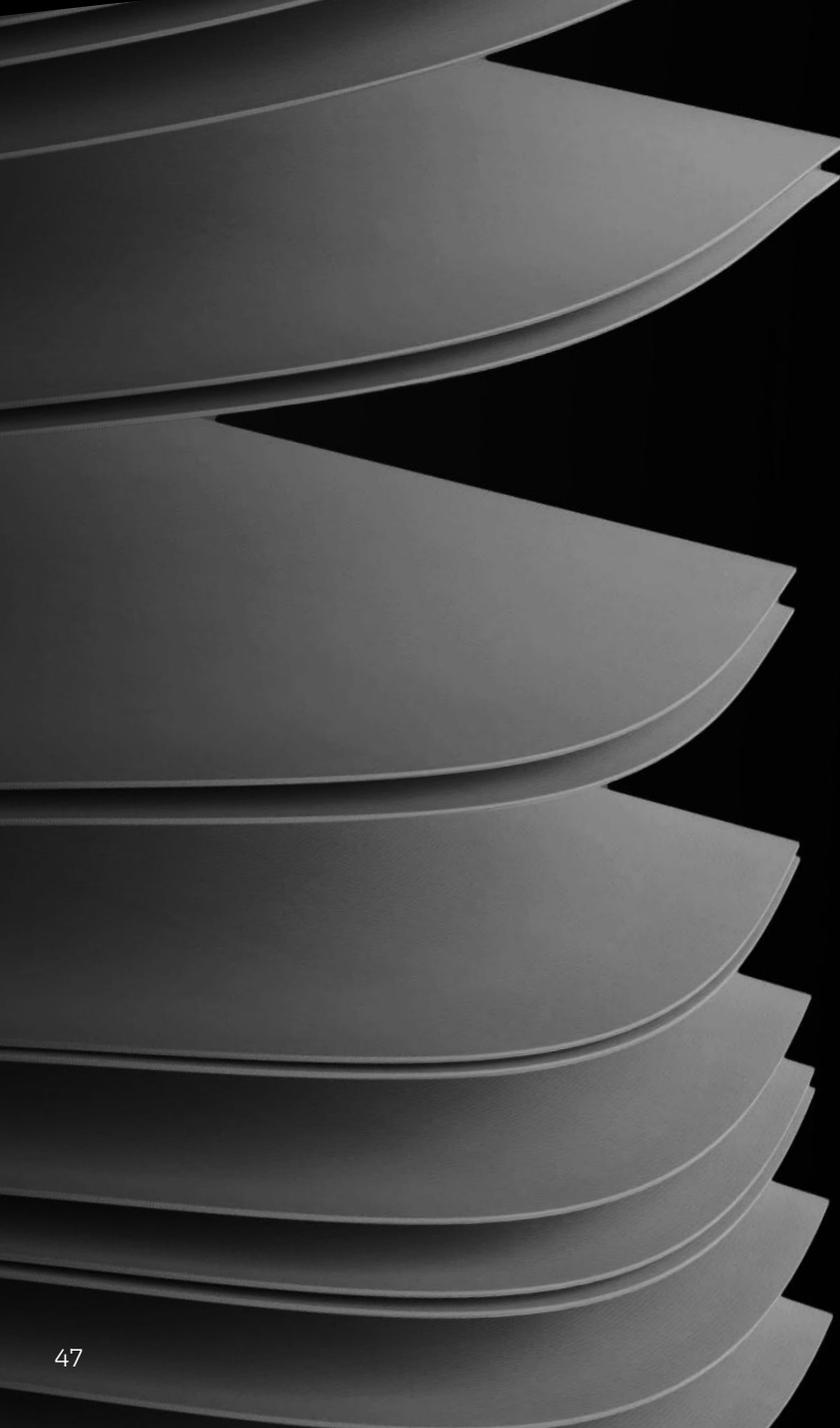
Sedoc Digital Group azionista di riferimento e tra i principali partner commerciali, acquisisce le soluzioni Cyberoo tramite il sistema distributivo nazionale a partire dal 1° luglio 2024. Tale modalità faciliterà la riduzione nel tempo dell'esposizione di Sedoc verso Cyberoo fino alla completa estinzione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





# POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

La Posizione Finanziaria Netta (PFN) è influenzata principalmente dagli investimenti realizzati nel 2024 e dalla stagionalità delle vendite.

Tuttavia, un impatto rilevante è derivato dall'allungamento dei tempi di incasso rispetto agli anni precedenti, dovuto all'incertezza economica e alle difficoltà di molte aziende nel sostenere pagamenti up-front. Per far fronte a questa situazione, la Società sta lavorando a nuove modalità di finanziamento per i propri partner.



# SUSTAINABILITY REPORT HIGHLIGHTS 2024

## CAPITALE UMANO

- 105** dipendenti (+11,7% rispetto al 2023)
- 21%** di dipendenti donne (a fronte del 15% nel settore)
- 99%** assunti a tempo indeterminato
- 97%** contratti full-time
- 62%** dipendenti con età compresa tra i 30 e i 50 anni
- 100%** Senior Manager assunti dalla comunità locale

## CAPITALE AMBIENTALE

- 65%** di rifiuti prodotti dal Gruppo
- 2,5%** di riduzioni di Emissioni di CO2 dirette e indirette (Scope 1 e Scope 2)
- 41%** di prelievi idrici



# 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

