

CYBEROO



L'IMPORTANZA DELL'MDR NEL MERCATO DELLA CYBER SECURITY



CHI GESTISCE LA CYBERSECURITY DELLE AZIENDE?

GAP
Risorse qualificate

- 57%

GAP
Consapevolezza

- 85%

GAP
Competenze interne

- 78%



DIFESA COMPROMESSA

1

LA **MANCANZA DI RISORSE INTERNE** SPECIALIZZATE GENERA INEFFICIENZE E COSTI CRESCENTI PER LE AZIENDE

2

IL **MONITORAGGIO È FRAMMENTATO** E LASCIA AMPIE AREE AZIENDALI ESPOSTE AGLI ATTACCHI

3

LE TECNOLOGIE RILEVANO LE MINACCE MA NON GARANTISCONO **REMEDICATION** **REALMENTE EFFICIENTI**

4

ASSENZA DI UNA STRATEGIA DI CYBER RESILIENCE CHE **INCLUDA RISPOSTA AGLI INCIDENTI**

5

CONTINUO MIGLIORAMENTO LIMITATO DALL' ASSENZA DI **SECURITY ADVISOR** SPECIALIZZATI

6

SCARSITÀ DI **SECURITY AWARENESS** E CONOSCENZE CYBER ORIENTATE ALLA PROTEZIONE AZIENDALE



L'OBIETTIVO DELLA DIFESA

1

LE AZIENDE HANNO BISOGNO DI UN SERVIZIO **24 ORE SU 24**, CON **SISTEMI DI MONITORAGGIO E DI RISPOSTA** DI AZIENDE EUROPEE

2

LA **CYBER THREAT INTELLIGENCE** È ESSENZIALE PER GESTIRE IL RISCHIO

3

NON È SUFFICIENTE RILEVARE LE MINACCE, È NECESSARIO ATTIVARE UNA **REMIEDIATION ADEGUATA**

4

UNA STRATEGIA DI CYBER RESILIENCE CHE **INCLUDA RISPOSTA AGLI INCIDENTI**

5

UN **SECURITY ADVISOR DEDICATO** RESPONSABILE DEL CONTINUO MIGLIORAMENTO DELL'INFRASTRUTTURA

6

MIGLIORARE LE CONOSCENZE UMANE PER UNA **SECURITY AWARENESS EFFICACE**



CYBEROO MDR SERVICE



24/7 DETECTION

ARTIFICIAL INTELLIGENCE
MACHINE LEARNING
DATA CORRELATION

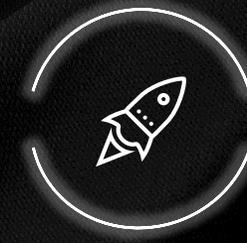
Il nostro sistema MDR monitora e
Analizza la tua sicurezza informatica 24
ore su 24, 7 giorni su 7.



24/7 ANALYSIS

I-SOC TEAM

Il nostro team di specialisti studia
eventuali anomalie rilevate dai
nostri sistemi per identificare
eventuali possibile tipo di
minaccia.



24/7 REMEDIATION

ALERTS MANAGEMENT
AUTOMATIC REMEDIATION
MANUAL REMEDIATION

Se viene rilevata una minaccia,
interventiamo immediatamente 24 ore su
24, 7 giorni su 7, per risolvere
il problema il più rapidamente possibile.

IN UN UNICO SERVIZIO

Cyberoo MDR include l'installazione di **tecnologie proprietarie e agnostiche** all'interno dell'ecosistema IT del cliente.



La Cyber Security Suite copre completamente l'infrastruttura IT, inclusi endpoint, reti, servizi cloud, tecnologia operativa (OT)/Internet of Things (IoT) e altre fonti, per raccogliere registri, dati e altre informazioni di contesto utili per analizzare la postura di sicurezza del cliente attraverso l'Intelligenza Artificiale e l'Apprendimento Automatico. L'intelligenza artificiale e il machine learning riducono significativamente il numero di avvisi e falsi positivi concentrandosi sulle minacce reali.

Infine, i servizi di rilevamento delle correzioni vengono eseguiti da specialisti che integrano le funzionalità di monitoraggio e rilevamento in tempo reale.



CYBEROO VS COMPETITOR

MDR

MANAGED SERVICES

**NATURA
FONDAMENTALE**

Unisce tecnologia, processi e persone per la tua sicurezza.

Gestisce l'operatività di una o più piattaforme tecnologiche.

**COMPETENZA
UMANA**

Fornisce analisti esperti e riduce il carico interno.

Alleggerisce il team, ma il cliente ha la responsabilità nel chiudere l'incidente.

AGNOSTICISMO

L'architettura del servizio è progettata per essere agnostica.

Opera con pipeline e regole di correlazione molto rigide.

**DIVARIO DI
COMPETENZE**

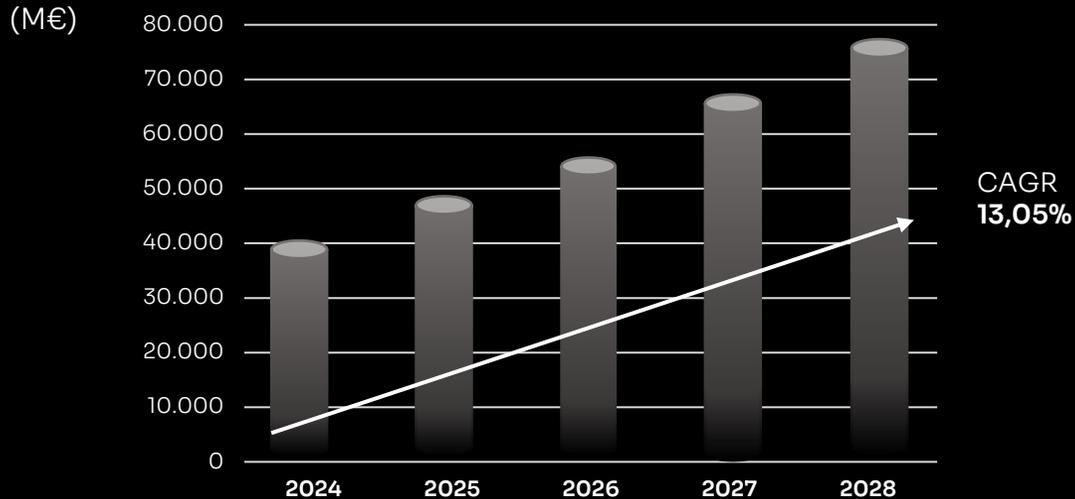
Risolve il gap di competenze con un team esterno.

Colma il divario tecnologico, ma non quello sulla risposta.



MARKET OPPORTUNITY: EUROPA & CYBER

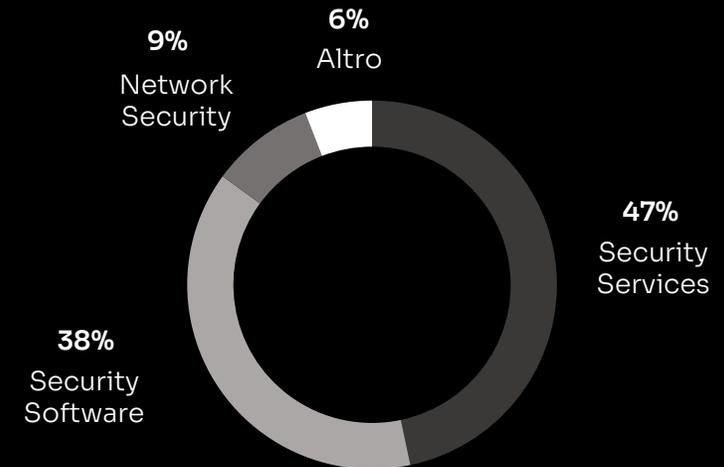
Mercato Cybersecurity



«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.



IL RUOLO DI CYBEROO



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

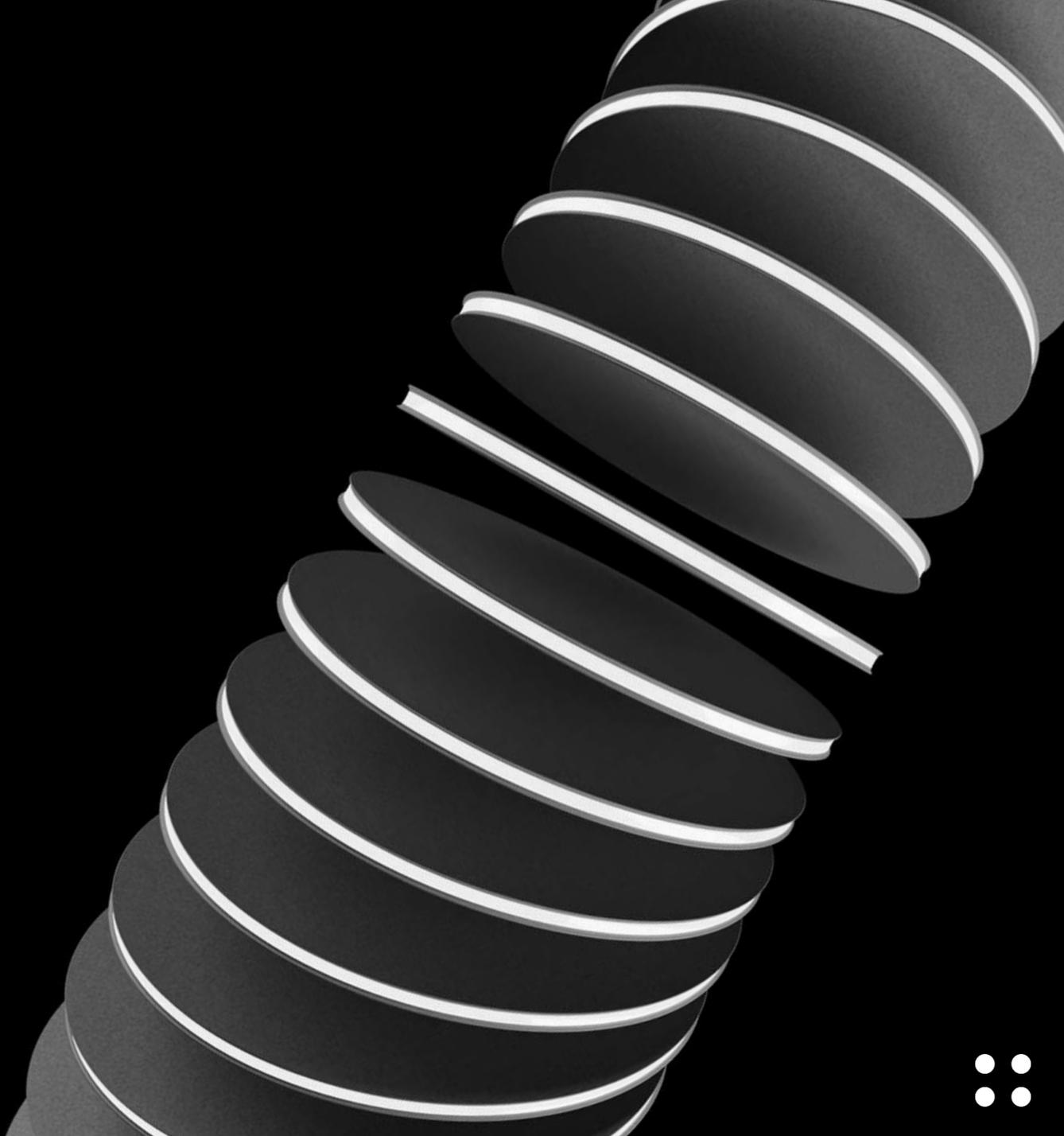
Rispondiamo puntualmente a tutti gli adempimenti normativi

RICONOSCIMENTO GLOBALE

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



AREA TECNICA



CYBERSECURITY DEVELOPMENT

UNA INFRASTRUTTURA SEMPRE PIÙ INNOVATIVA

Riorganizzazione e rafforzamento dell'area tecnica per garantire una qualità sempre maggiore e un focus crescente sull'intelligenza artificiale.

L'AI nei prossimi 4 anni sarà una tecnologia cruciale da governare, e noi siamo pronti a dominarla.

MATTEO GHIOTTO

CTO
R&D Coordinator



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.

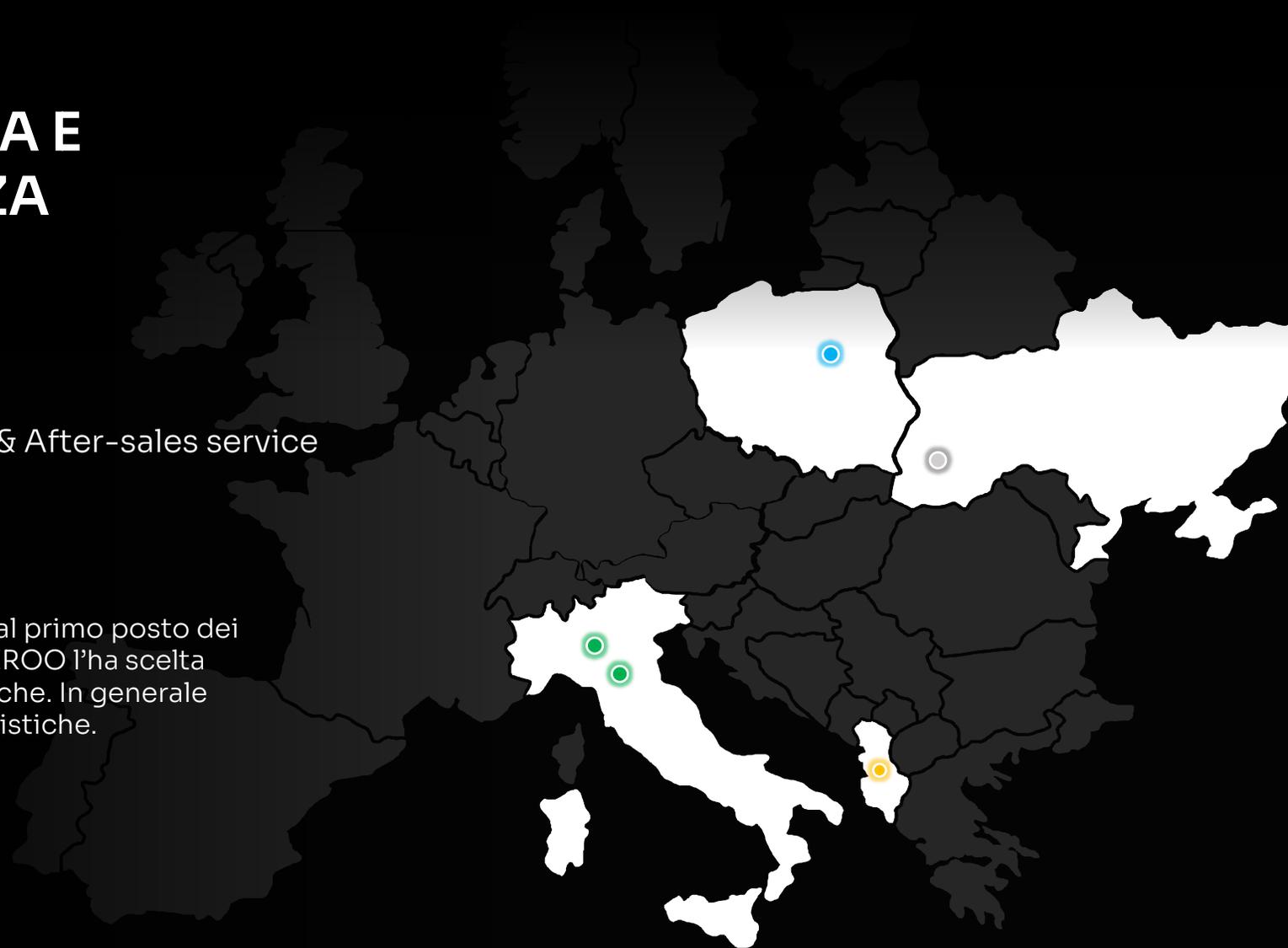
Varsavia

Datacenter Equinix WA2 IBX

15+ Cyber Security Specialist 2° Livello

Tirana

30+ Remediation Specialist



INNOVAZIONI TECNOLOGICHE

1

NUOVE RILEVAZIONI

Introdotte 50 nuove detection mirate (VPN/proxy, post-exploitation, scansioni di rete, accessi sospetti, esfiltrazione dati e spike malware con AI) per consentire maggiore efficacia nei rilevamenti dei comportamenti anomali.

2

INFRASTRUTTURA AI POTENZIATA

Ampliamento dell'infrastruttura per ottimizzare il ciclo di vita dei log, aggiornando completamente il Cluster e lo Stack e migliorare auto-healing e decoupling e nodi (hot/warm/cold).

3

NUOVE INTEGRAZIONI ENTERPRISE

Aumento delle tecnologie integrate all'interno dei servizi (es. AWS Security Hub, VMware, Veeam, Mimecast, Zscaler e Webroot) per migliorare ulteriormente la visibilità del SOC.

4

AMPLIAMENTO DEI TEAM

Nuove istanze dei SOC AI virtuali, nuova infrastruttura VMware, maggiore banda e capacità predittiva.





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



SAVE THE DATE

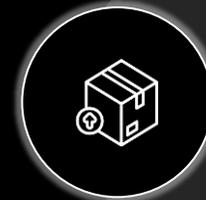
KEATRIX

2025 Q4
Apertura commerciale



Disponibilità territoriale
Rivendita partner italiani e internazionali

Portfolio Cyberoo
Integrazione completa con i servizi



Strategia commerciale
Upselling e cross-selling su clienti esistenti.
Prodotto a volume molto competitivo indirizzato a un vasto mercato.



AREA COMMERCIALE & MARKETING



CYBEROO & PARTNER: MODELLO TIER II

| | CYBEROO | DISTRIBUTORE | PARTNER | CLIENTE |
|-------------------------------|--|--|---|--|
| | <p>Governance tecnica e legale. In caso di pro soluto non assume rischio finanziario diretto.</p> | <p>Unico distributore per country ITALIA – ICOS POLONIA – ARROW SPAGNA – ZALTOR</p> | <p>Principalmente System Integrator, diversi per country ITALIA – 89 POLONIA – 16 SPAGNA – 6</p> | <p>Contratto di 1/3/5 anni a tacito rinnovo</p> |
| Flusso di relazione | <ul style="list-style-type: none"> • Ingaggia, forma e fidelizza i partner secondo Partner Program. • 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). | <ul style="list-style-type: none"> • Scouting di nuovi partner • Gestisce la fatturazione al partner e il trasferimento dei flussi finanziari tra partner e Cyberoo. | <ul style="list-style-type: none"> • Ha una relazione commerciale con il cliente, che già nutre di un rapporto di fiducia consolidato con il partner di riferimento. | <p>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.</p> |
| Flusso di fatturazione | <p>Fattura al distributore il 100% del contratto: 80% per la licenza upfront e 20% per il servizio distribuito per anno di competenza.</p> | <p>Fattura al partner secondo le stesse modalità ricevute da Cyberoo.</p> | <p>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.</p> | <p>Riceve la fattura dal partner secondo le modalità concordate.</p> |
| Flusso dei pagamenti | <p>Riceve il pagamento dal distributore.</p> | <p>Il distributore paga Cyberoo e si occupa della gestione finanziaria verso i rivenditori.</p> | <p>Il partner paga il distributore secondo le modalità concordate con il cliente o in alcuni casi anticipando i pagamenti.</p> | <p>Il cliente paga il partner secondo le modalità concordate.</p> |



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.

89



NUOVA DIREZIONE COMMERCIALE: POLONIA E SPAGNA



ANDREA PIAZZA
EMEA Commercial Director
(Luglio '25)



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.

16



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:

6



DIREZIONE: INTERNAZIONALIZZAZIONE

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



STRUTTURA ORGANIZZATIVA E GOVERNANCE



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

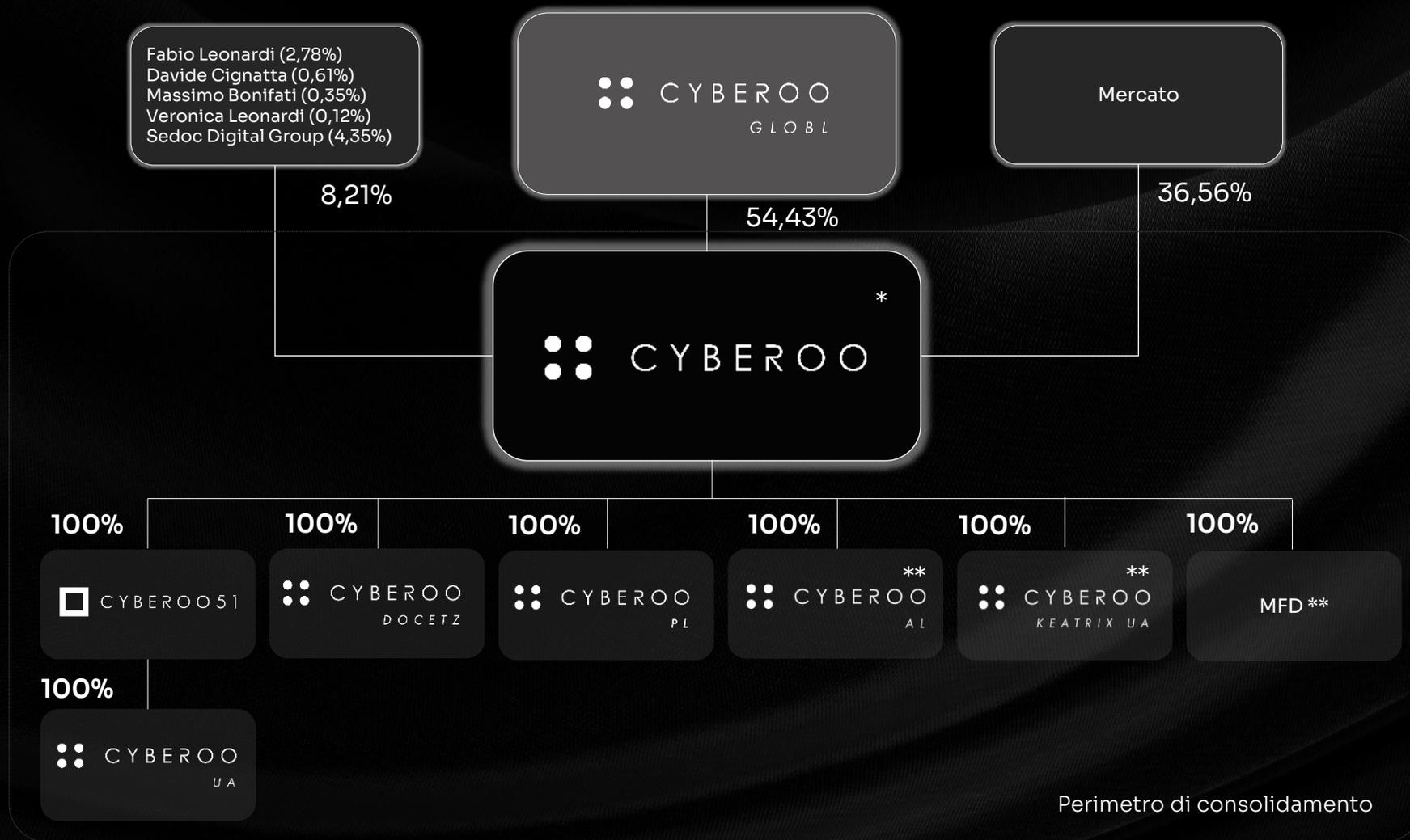
Cyberoo S.p.A. ha acquisito il 100% del capitale di Cyberoo Global AL sh.p.k. (Albania), specializzata in servizi VNOC e sviluppo software, e di Cyberoo Global UA I.Ic (Ucraina), attiva in servizi MSSP e sviluppo software, oltre a un ramo d'azienda di Cyberoo Global S.p.A. dedicato a soluzioni software 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.



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

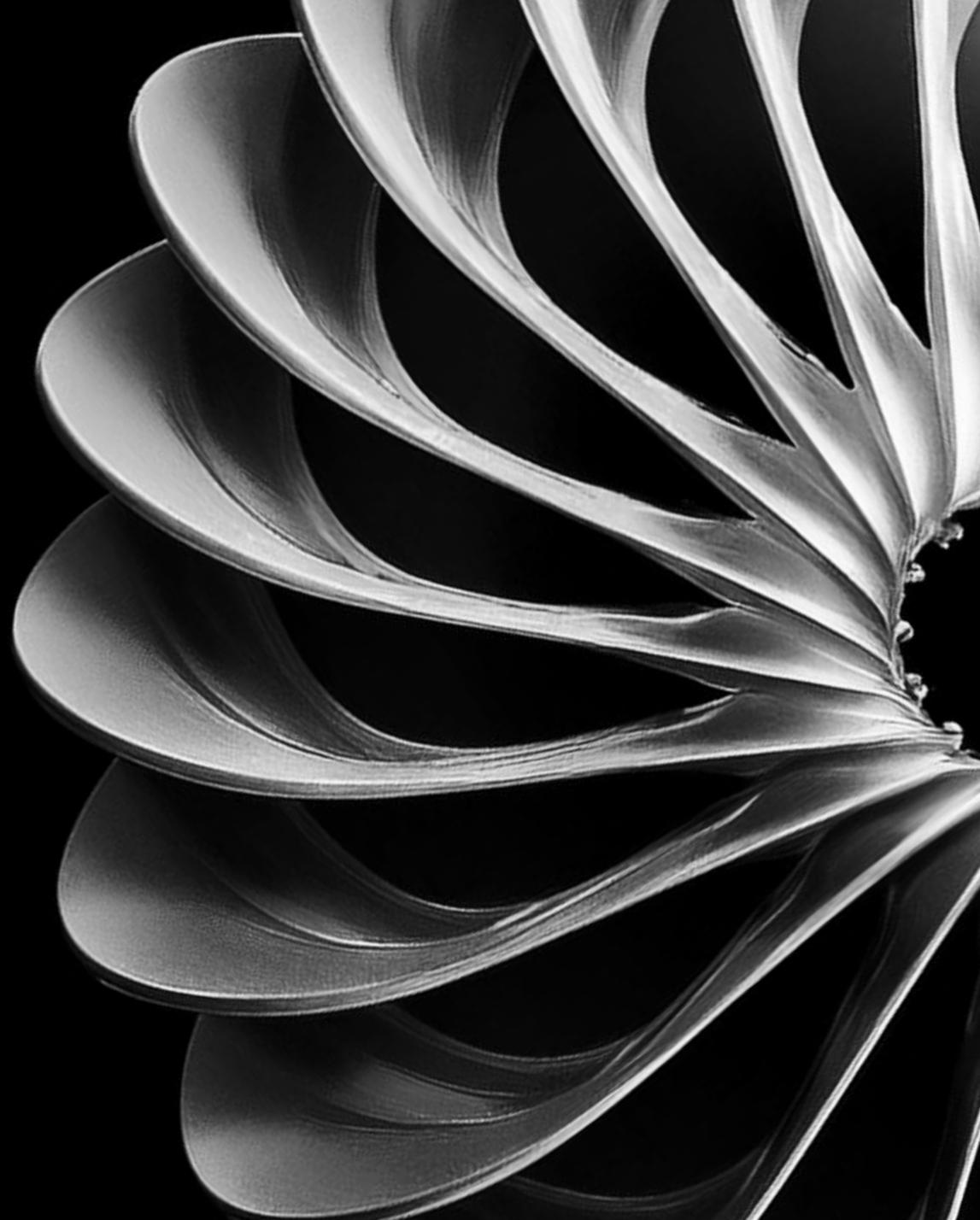
* CYBEROO detiene lo 0,80% azioni proprie al 13 agosto 2025.

** Precedentemente denominate rispettivamente Cyberoo Globl AL e Cyberoo Globl UA nel comunicato del 19 giugno 2025.

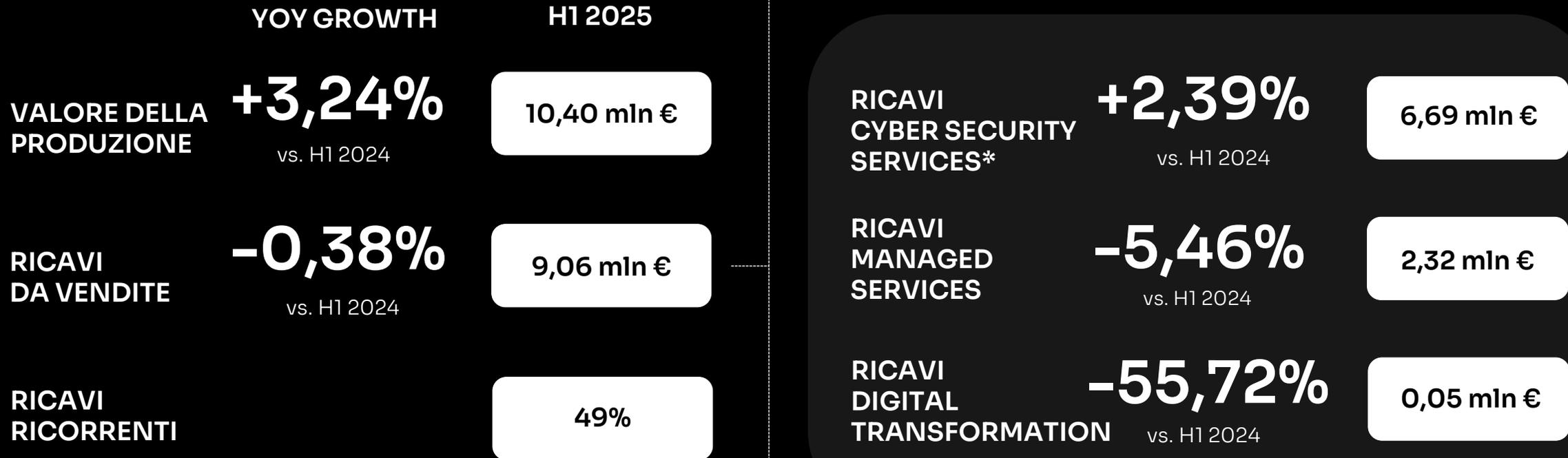
*** In data 22 luglio 2025 l'Assemblea straordinaria degli azionisti di Cyberoo ha deliberato e approvato il progetto di fusione per incorporazione della società interamente controllata MFD International S.r.l..



REVENUES HIGHLIGHTS



CYBEROO SALES & REVENUES H1 2025



CYBEROO HIGHLIGHTS H1 2025

| | YOY GROWTH vs. H1 2024 | H1 2025 |
|-------------------------|---------------------------|--------------------------|
| VALORE DELLA PRODUZIONE | +3,24% | 10,40 mln € |
| EBITDA | -22,61% | 2,17 mln € |
| EBITDA MARGIN | -6,97pp | +20,91% |
| UTILE | -63,82% | 0,31 mln € |
| | vs. FY 2024 | |
| PFN | - € 0,018 € (cassa) | 4,11 mln € (a debito) |



ANALISI DEGLI IMPATTI

RICAVI DA VENDITE

EBITDA

PFN

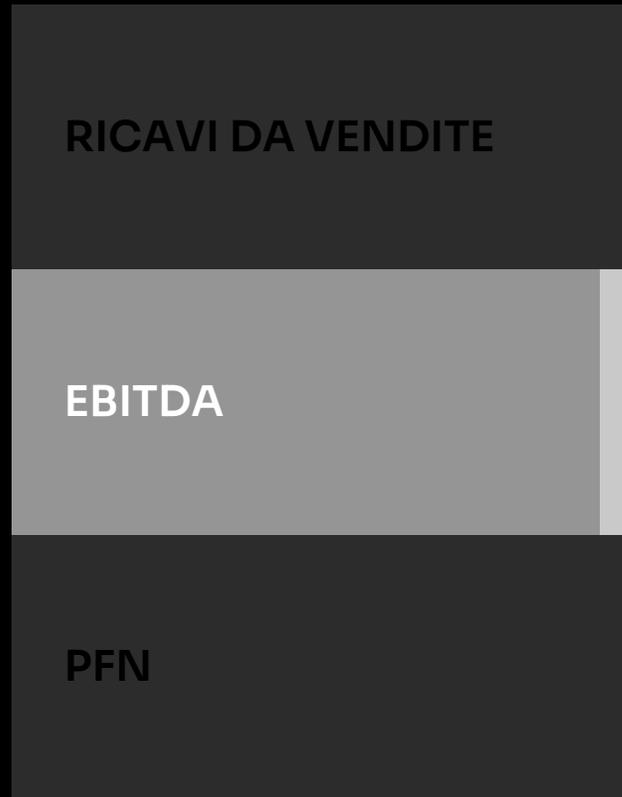
- **Stabilità e resilienza:** nel 1° semestre 2025 ricavi stabili, conferma del modello di business in un contesto complesso. Si ricorda che data la forte stagionalità nella seconda parte dell'anno, il primo semestre vale tendenzialmente il 30% del fatturato totale dell'anno.
- **Nuovi driver:** forte crescita dei servizi vCISO, spinta dagli obblighi normativi della Direttiva NIS2.
- **Distribuzione fatturato (%):** la distribuzione del fatturato si è spostata a favore delle attività di consulenza, che rispetto all'MDR hanno un valore di listino inferiore ed essendo attività time & materials influiscono sulla crescita percentuale del fatturato totale e sulle marginalità.
- **Opportunità futura:** tali servizi di consulenza però hanno generato nel semestre un numero di nuovi clienti maggiore di quelli solitamente acquisiti nel periodo, che potranno essere accompagnati verso l'adozione delle soluzioni MDR.

| SCENARIO NORMATIVO* | | |
|---------------------|---|--|
| Entro | Attività | Rilevanza per Cyberoo |
| 31 luglio 2025 | Aggiornamento annuale dei dati sulla piattaforma ACN (prorogato) | Necessità di supporto per le aziende nell'aggiornamento delle informazioni, creando opportunità per servizi di consulenza vCISO. |
| 1° gennaio 2026 | Obbligo di dotarsi di un Incident Response Plan conforme al D.Lgs. 138/2024 | Potenziabile aumento della domanda di servizi vCISO e MDR per supportare le aziende nell'implementazione dei piani. |
| 18 ottobre 2026 | Obbligo di avere un assetto organizzativo cyber formalizzato | Ulteriore opportunità per Cyberoo di offrire soluzioni MDR. |

*NIS2 (D.Lgs. 138/2024) introduce obblighi progressivi fino al 2026, creando domanda strutturale di servizi di cybersecurity.
 Fonti ACN online: <https://www.acn.gov.it/portale/w/nis-slitte-al-31-luglio-il-termine-per-gli-aggiornamenti> e <https://www.acn.gov.it/portale/nis>



ANALISI DEGLI IMPATTI



L'EBITDA ha registrato una contrazione del 22% in parte giustificato dall'**aumento delle vendite dei servizi di consulenza** e principalmente legata agli **investimenti strategici in Keatrix**, un progetto triennale economicamente molto rilevante che si riflette sui risultati finanziari a breve.

Questo investimento rappresenta un passo fondamentale per sostenere un'iniziativa che segna una vera e propria svolta nella security awareness, che mira a rafforzare la gestione del rischio umano, considerato il primo firewall aziendale.

Si tratta di un investimento che differenzia l'offerta di Cyberoo in un segmento in forte crescita e con elevato valore strategico, gettando le basi per i futuri ricavi e per il consolidamento della posizione competitiva.



ANALISI DEGLI IMPATTI

RICAVI DA VENDITE

EBITDA

PFN

La Posizione Finanziaria Netta ha registrato un incremento dell'indebitamento, principalmente **per sostenere lo sviluppo di Keatrix e per completare due operazioni societarie nel semestre**, per un valore complessivo di **1,405 milioni di euro**.

Le operazioni riguardano la totale acquisizione di Cyberoo Keatrix UA e Cyberoo AL, entrambe controllate al 100% da Cyberoo, e l'acquisizione del ramo d'azienda della controllante Cyberoo Global S.p.A.

Inoltre, nel corso del primo semestre sono state acquistate 107.609 azioni proprie per un controvalore a bilancio di € 165.770. Al 30/06/2025 le azioni proprie di Cyberoo ammontano a 303.809 per un controvalore di € 515.666.

Questi interventi fanno parte di una più ampia **strategia di trasparenza societaria**, in linea con le aspettative del mercato, che mira a rendere i rapporti infragruppo residuali, rafforzando la struttura finanziaria e la governance del gruppo.

La PFN è anche influenzata dai crediti commerciali di cui segue approfondimento.



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. Il miglioramento della posizione dei crediti si può apprezzare soprattutto nella seconda parte dell'anno, perché è in questo periodo che incassiamo le rateizzazioni.



I CREDITI COMMERCIALI DI SEDOC



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

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 mln € nel 2021 a 10,1 mln € nel 2023.

I crediti hanno raggiunto 14,2 milioni mln € nel 1H 24, ma sono scesi a c.11 mln € nel FY24 grazie al piano di rimborso (comprensivo di interessi compresi tra il 3 e il 3,5%), regolarmente onorato da dicembre 2024.

Nel 1H 2025 i crediti commerciali di Sedoc si sono ulteriormente ridotti, migliorando la trasparenza nelle transazioni tra parti correlate e confermando il percorso di rientro che prevede che il saldo sarà completamente liquidato entro i prossimi tre anni.



EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

DOMANDA MDR IN CRESCITA

La NIS2 aumenta la consapevolezza dei rischi e stimola la richiesta di servizi MDR

VANTAGGIO COMPETITIVO EUROPEO

Cyberoo è un player europeo indipendente e rafforza la fiducia dei clienti in un contesto geopolitico complesso

RESILIENZA IN UN CONTESTO INCERTO

Posizionamento europeo e opportunità legate a NIS2 aiutano a mitigare criticità macroeconomiche

CONSOLIDAMENTO SEMESTRALE

Aumento della penetrazione dei servizi MDR tra i nuovi clienti acquisiti tramite i servizi vCISO della divisione Cyberoo Docetz

ESPANSIONE INTERNAZIONALE E NUOVI PROGETTI

Rafforzamento del network in Spagna e Polonia; lancio di Keatrix a dicembre 2025

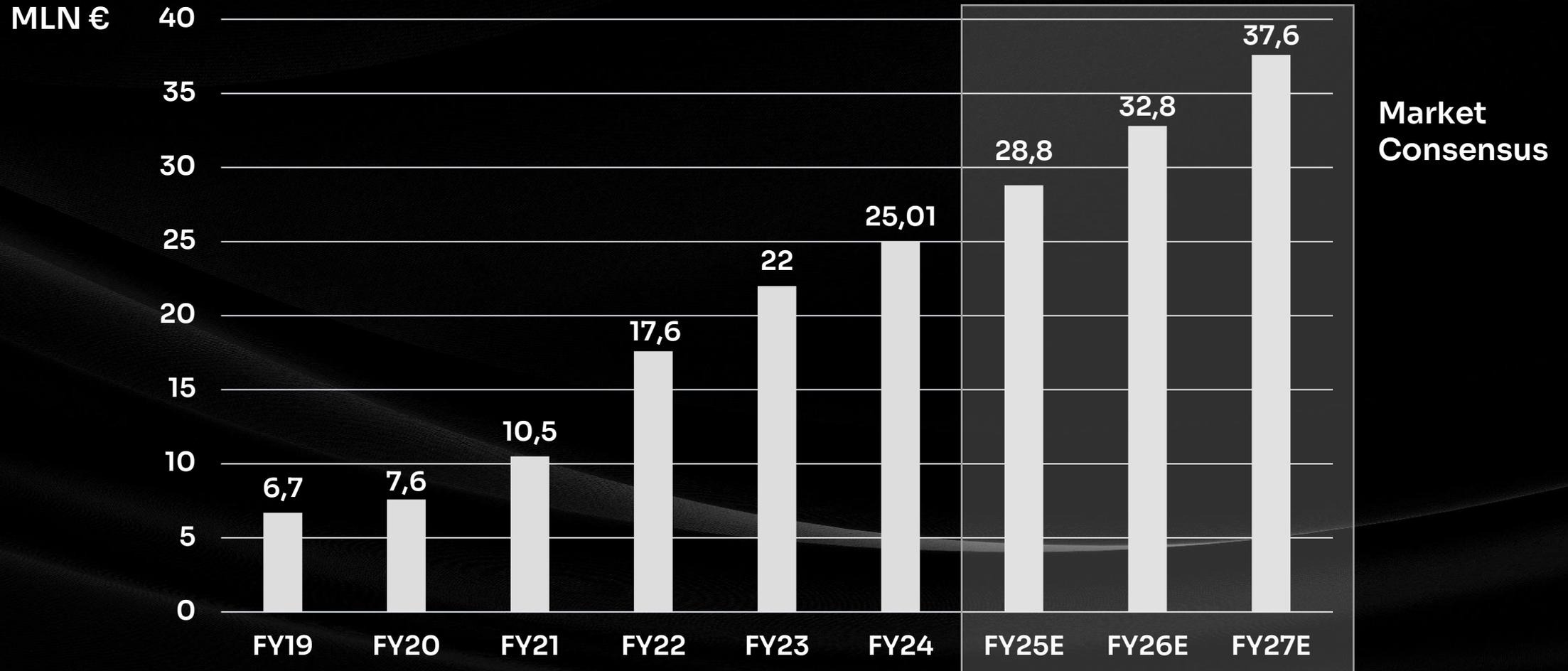
RIDUZIONE CREDITI COMMERCIALI

Soluzioni di factoring, finanziamento al partner da parte dei distributori e locazione evolutiva di licenze d'uso pluriennali



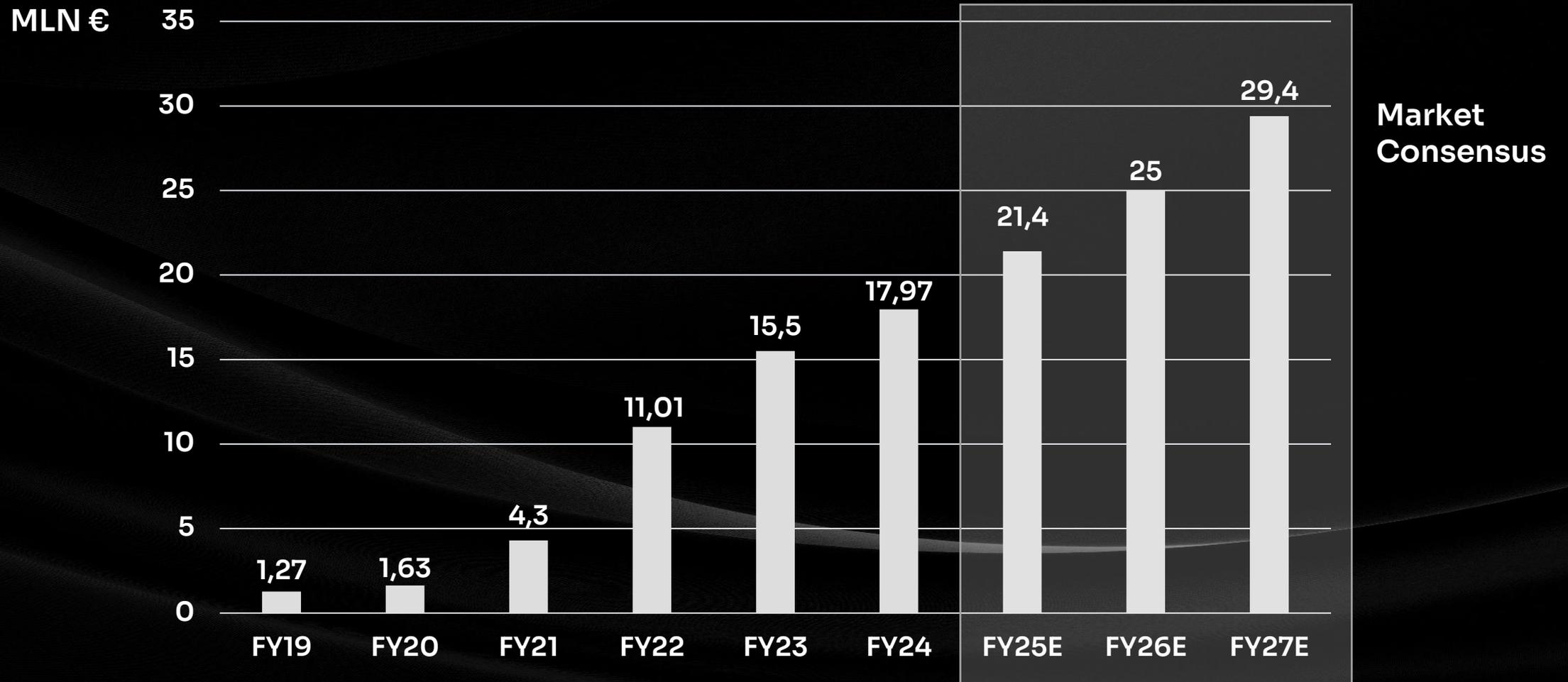
VALORE DELLA PRODUZIONE 2019 – 2027

DATA & EXPECTATIONS



RICAVI CYBERSECURITY 2019 – 2027

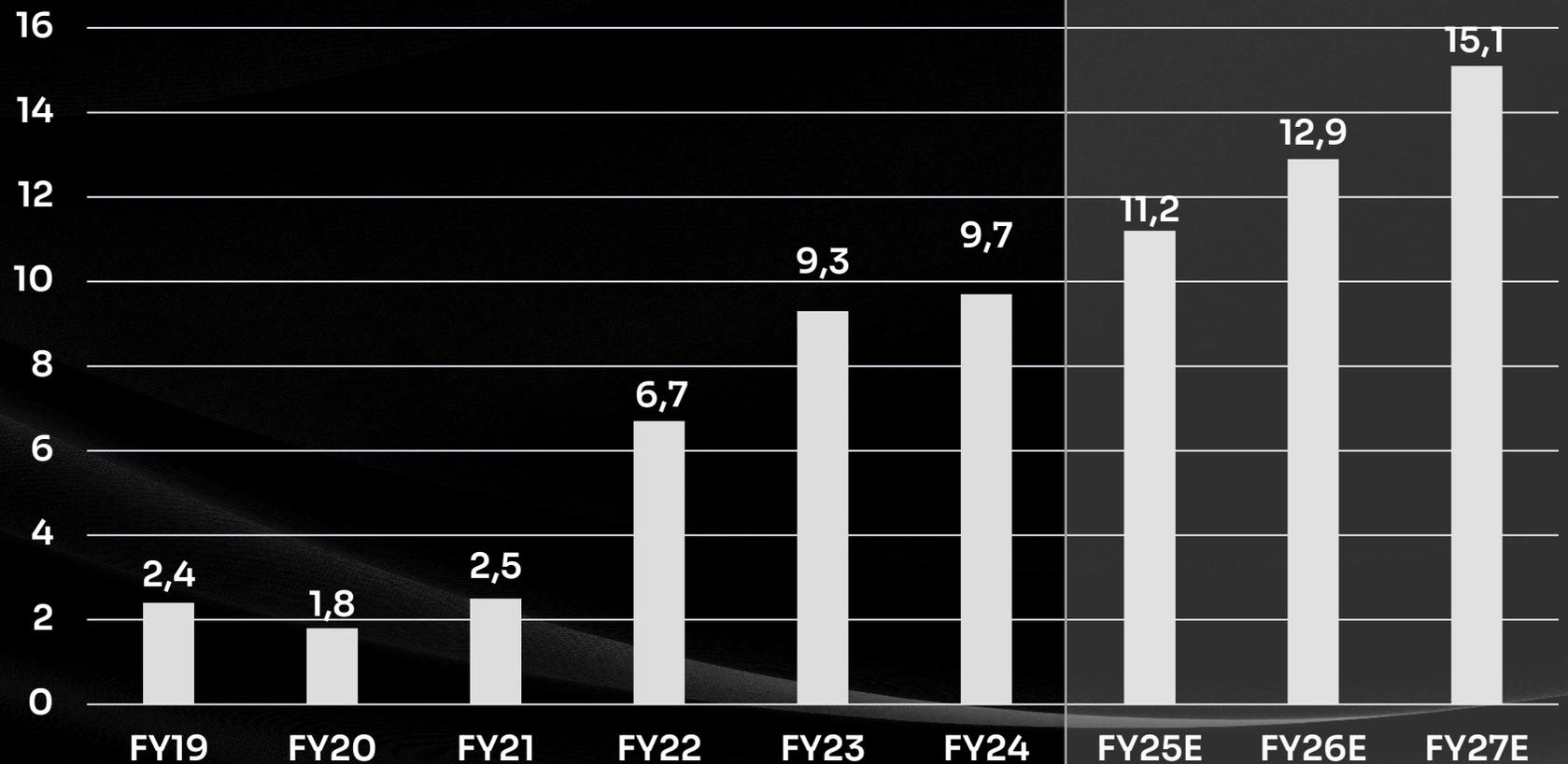
DATA & EXPECTATIONS



EBITDA & EBITDA MARGIN 2019 – 2027

DATA & EXPECTATIONS

MLN €



Market
Consensus

Ebitda Margin %

36,51%

24,68%

23,44%

38,35%

42,15%

38,86%

39%

39,2%

40,1%



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



NUOVO ANNO FISCALE

Chiusura dell'esercizio al 31 marzo 2026

A partire dal prossimo esercizio, Cyberoo adotterà una nuova data di chiusura del bilancio, fissata al 31 marzo 2026 (bilancio 2025+3 mesi).

La scelta di **spostare al mese di marzo la chiusura del periodo** risponde alla volontà di:

- fornire una rappresentazione più completa e trasparente della performance economico-finanziaria;
- allinearsi alle dinamiche commerciali e ai cicli operativi dei partner.



«Chiudiamo un primo semestre soddisfatti dei risultati raggiunti, consapevoli delle sfide intraprese, ma fiduciosi nella solidità della nostra strategia, nell'innovazione tecnologica e nella capacità di creare valore sostenibile per i clienti e gli altri stakeholder.»

FABIO LEONARDI – CEO DI CYBEROO



GRAZIE!



Mail: investor@cyberoo.com



Blog: www.blog.cyberoo.com



Web: www.cyberoo.com



Podcast: Italiani Above the Rest



Video: Above the Rest



Instagram: [@cyberoo_official](https://www.instagram.com/cyberoo_official)



LinkedIn: CYBEROO

