

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



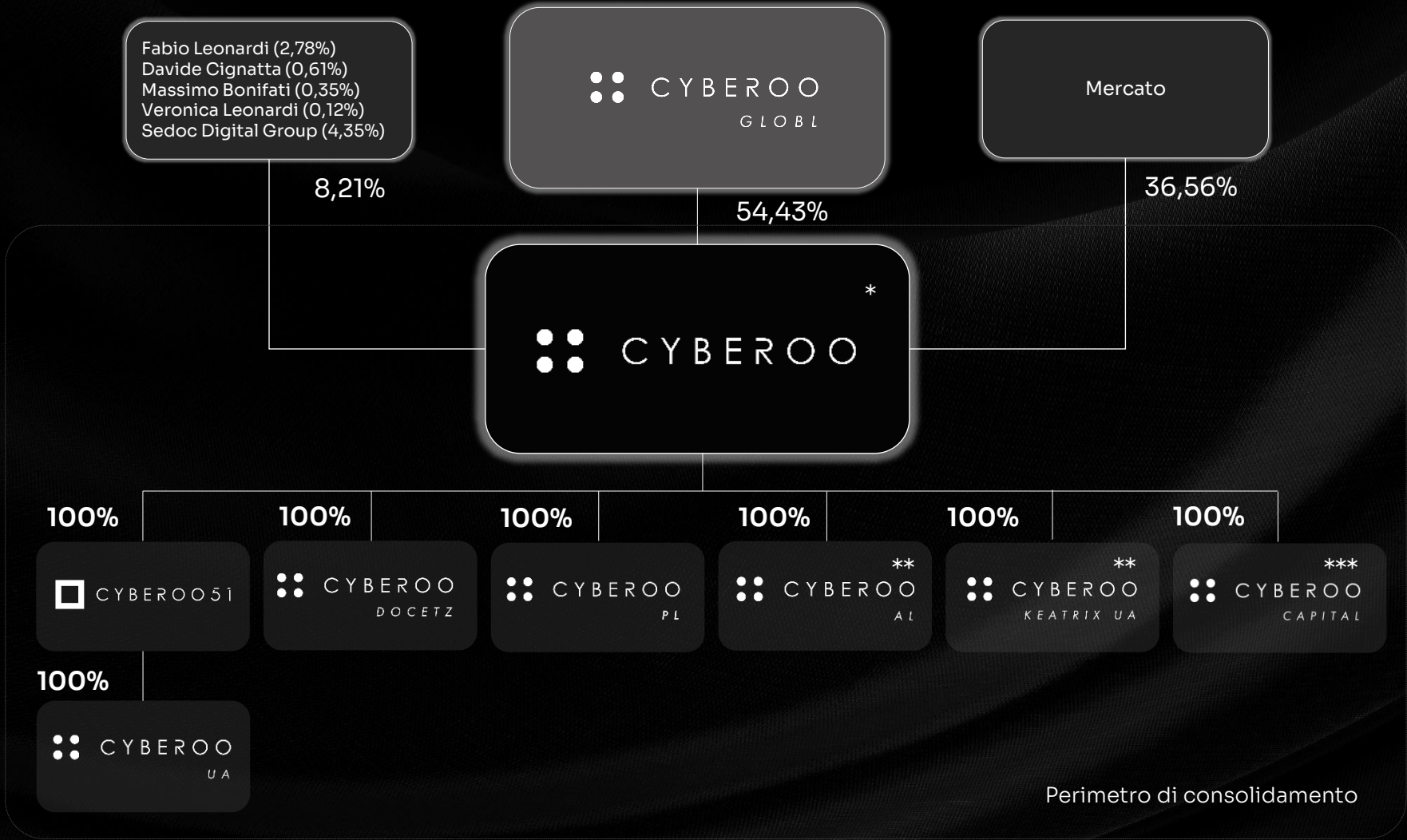
Conforme al
GDPR





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

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

Inoltre In data 4 novembre 2025 MFD International S.r.l. è stata ufficialmente fusa in Cyberoo S.p.A.

*** Società del Gruppo dedicata alla gestione dei contratti di locazione tecnologica pluriennale.



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.

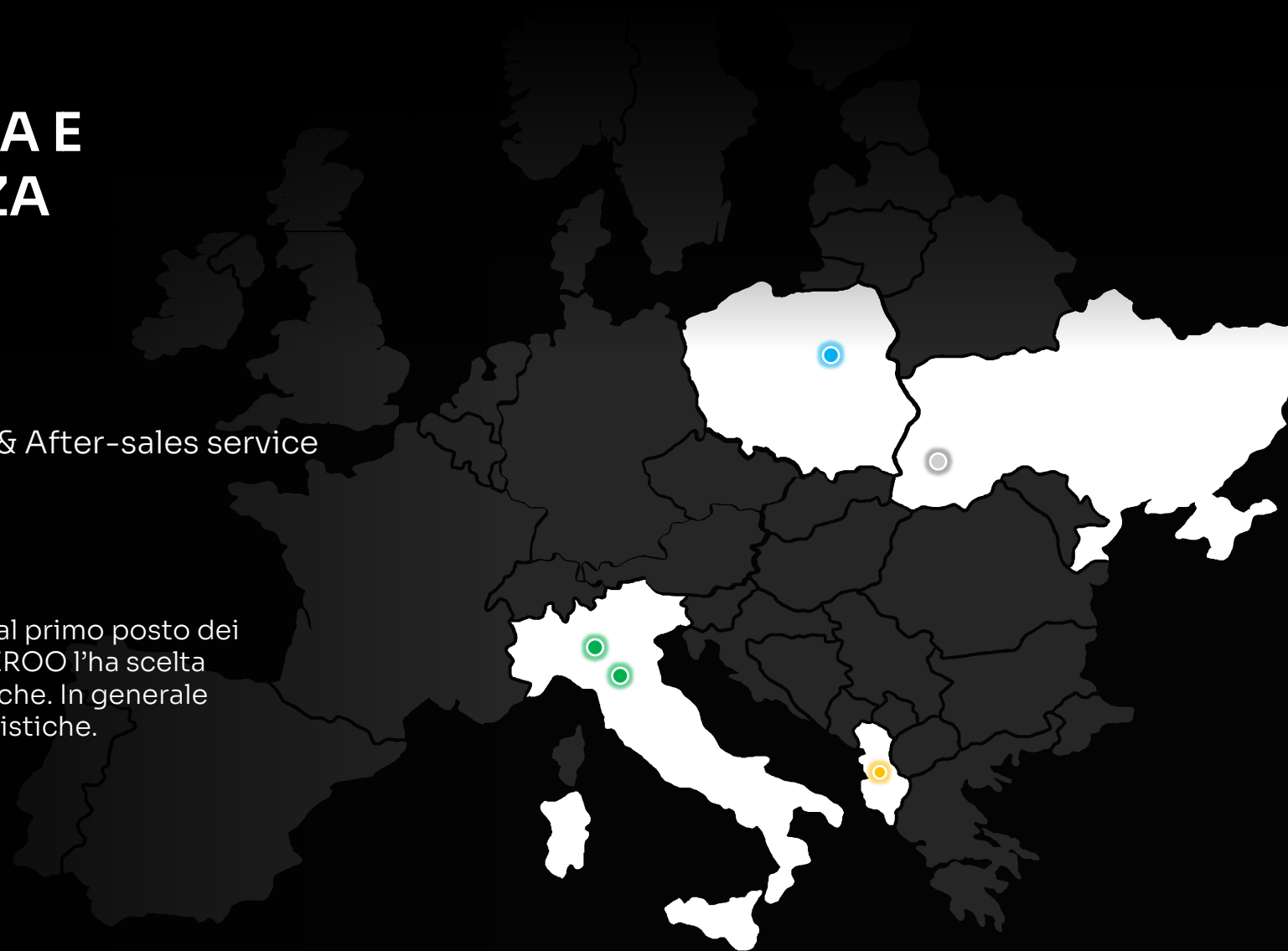
Varsavia

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.





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

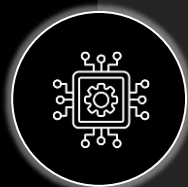
Le organizzazioni hanno indicato che le più importanti causa di una carenza di personale per la sicurezza informatica è la mancanza di budget



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

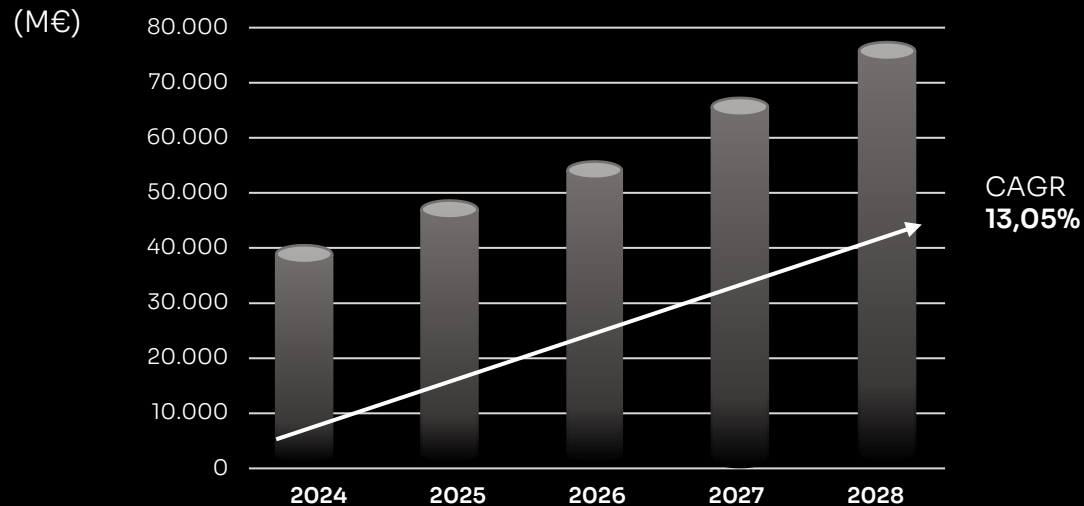
**Processo
24/7/365**

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

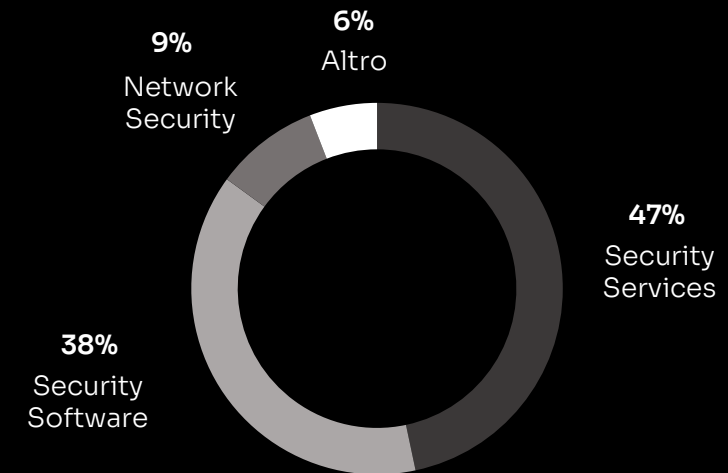
Mercato Cybersecurity



«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.**

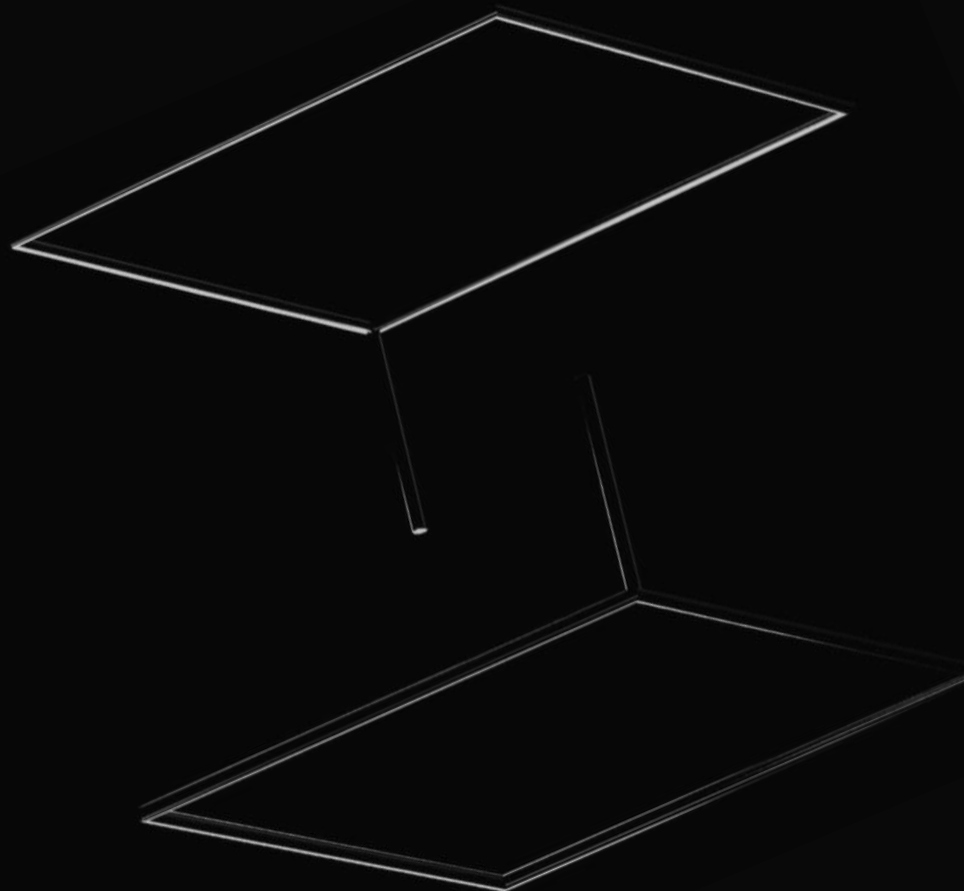


CY

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.



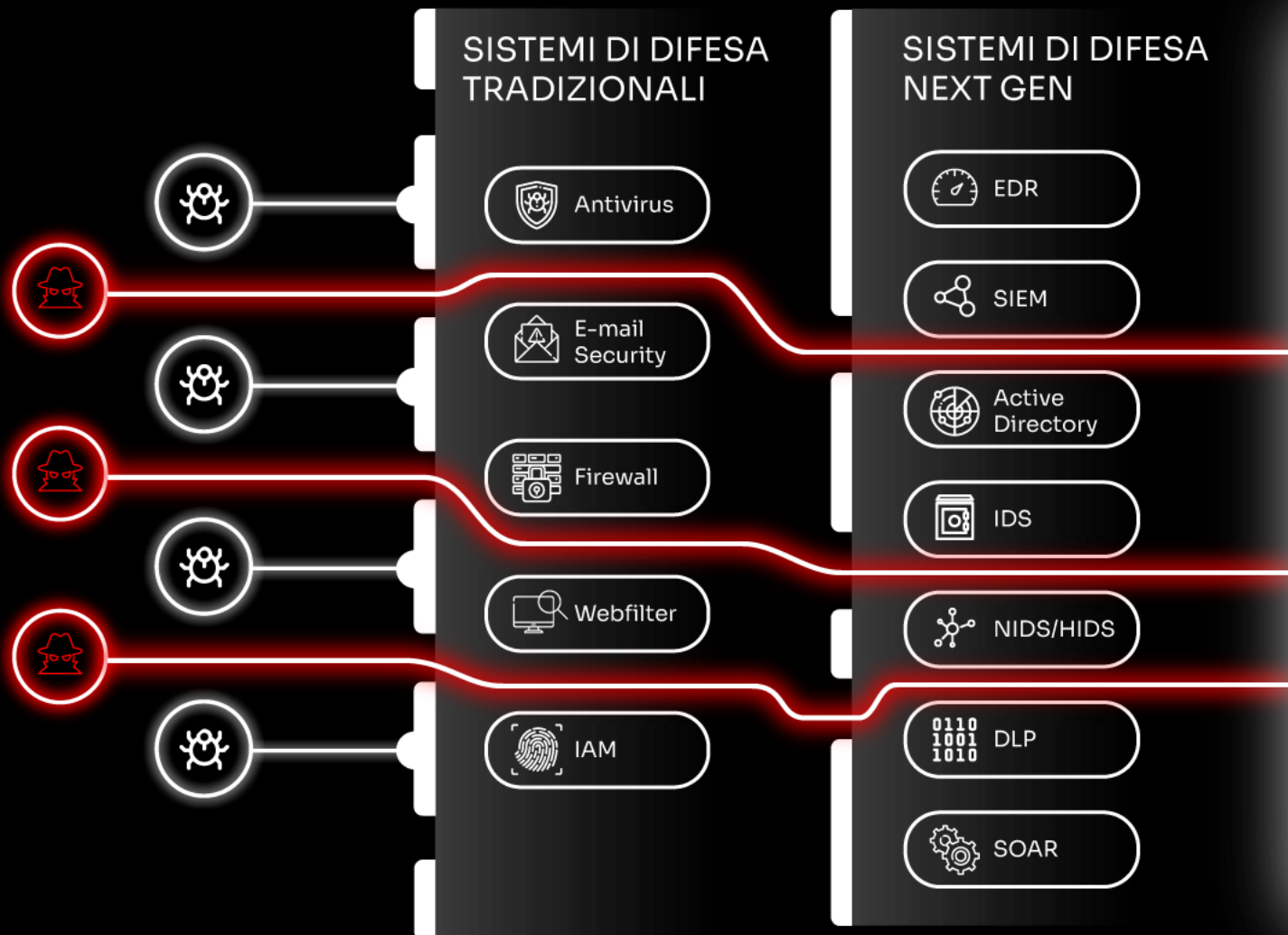
CYBER SECURITY SUITE A TOTALE PROTEZIONE DEL PERIMETRO AZIENDALE



Minacce conosciute



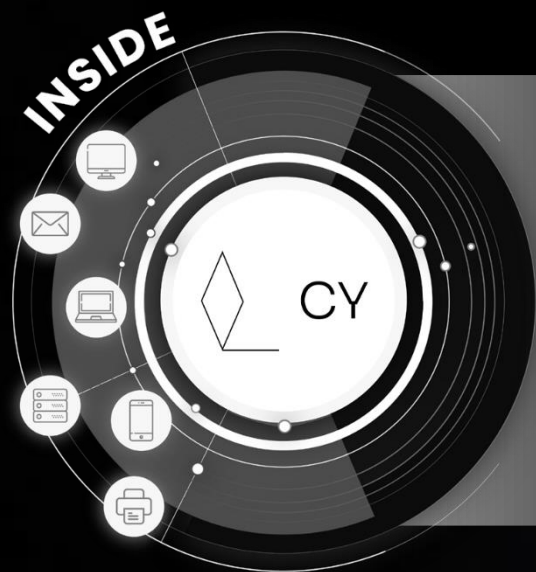
Minacce avanzate



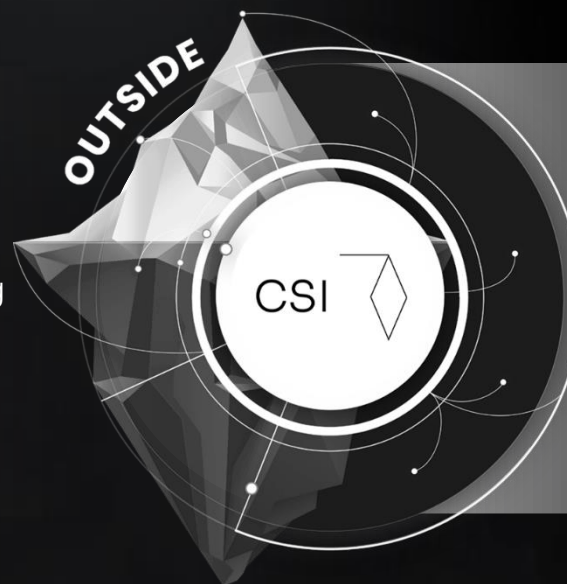
CYBEROO

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
REMEDiation

RESPONSE

AUTOMATIC
REMEDiation

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

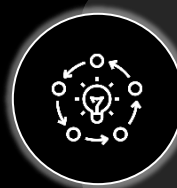
Costo di start-up 10% del canone totale del primo anno di contratto





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.



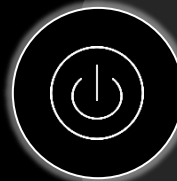
Un nuovo **paradigma**, una **nuova metodologia**



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



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

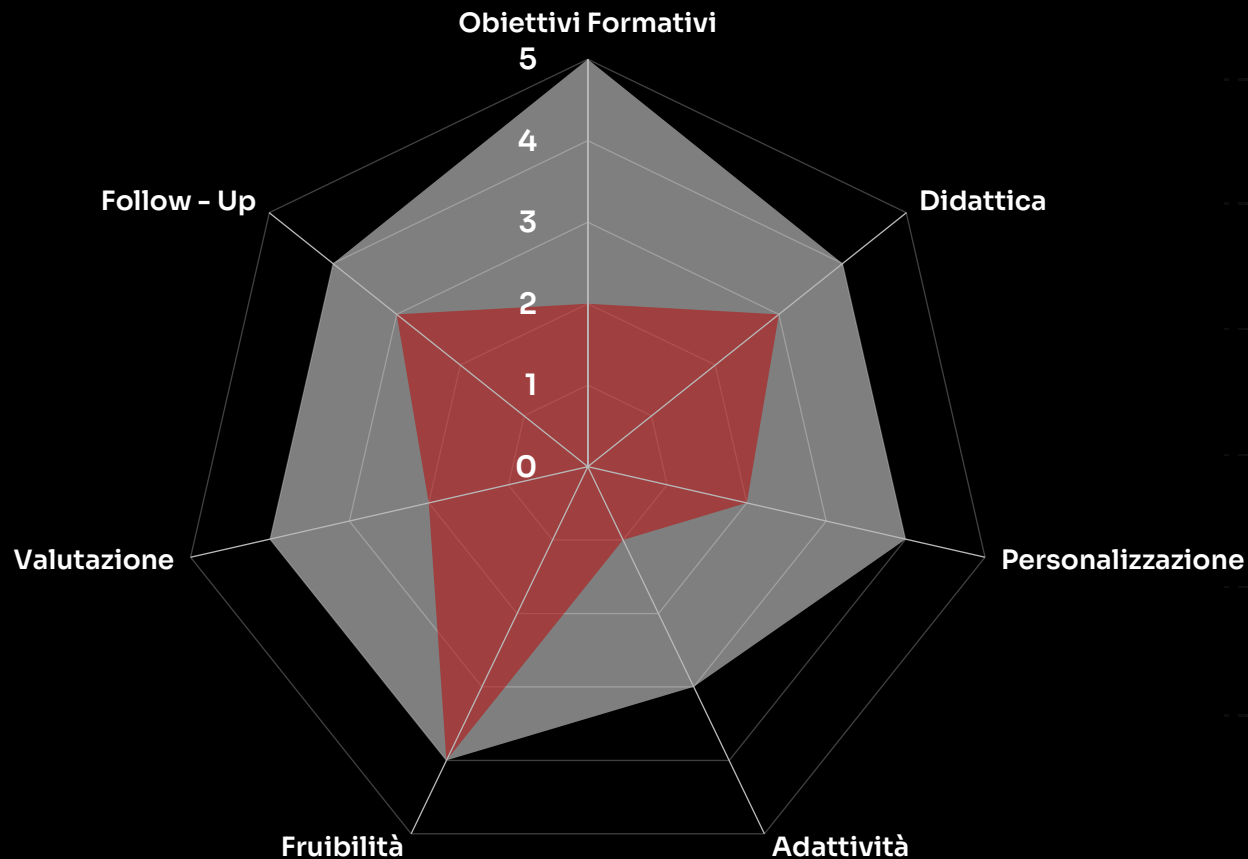
La piattaforma assegna
un **codice univoco**
a ogni utente, rendendo la
certificazione
personalizzata e trasferibile.

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



MODALITÀ DI LICENZA E DI VENDITA

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

Fasce di **utenti**

Licenze **all inclusive**

Costo di start-up **una tantum**

Canone 12,36,60 mesi

Installazione **immediata**



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.

1° dicembre 2025

Apertura commerciale





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

CYBEROO SERVICES & PRODUCT

	Piccole imprese Dispositivi: fino a 100	Medie imprese Dispositivi: fino a 5.000	Grandi imprese Big Player multinazionali Dispositivi: fino a 10.000
MDR Managed Detection & Response	<ul style="list-style-type: none"> • Spesa per ICT bassa • Mancanza di un team di cybersecurity interno • Poca importanza data ai servizi di sicurezza interna e sviluppo tecnologico • Utilizzo di soluzioni standard e a basso costo 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 cybercrime perché ancora poco protette ma con una mole di dati importante 	<ul style="list-style-type: none"> • Spesa per ICT alta e sostenuta • Internal sourcing (team di cybersecurity interno) • Possibile supporto Cyberoo a progetto
IRT Incident Response Team	<ul style="list-style-type: none"> • Poco richiesto (reattività limitata) 	<ul style="list-style-type: none"> • Fondamentale per risposta a incidenti 	<ul style="list-style-type: none"> • Integrazione con team interno
vCISO Virtual Chief Information Security Officer	<ul style="list-style-type: none"> • Non adatto (bassa maturità ICT) 	<ul style="list-style-type: none"> • Utile per sopperire alla mancanza di governance 	<ul style="list-style-type: none"> • Consulenza tattica mirata
KEATRIX Human Risk & Security TrAlning Platform	<ul style="list-style-type: none"> • Utile per aumentare consapevolezza 	<ul style="list-style-type: none"> • Adatto per formazione del personale aziendale 	<ul style="list-style-type: none"> • Strumento trasversale per awareness e training





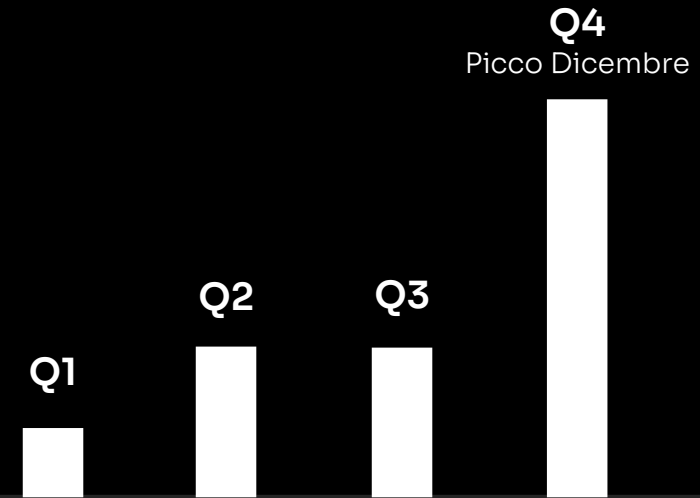
GO TO MARKET

CYBEROO & PARTNER: MODELLO TIER II

	CYBEROO	DISTRIBUTORE	PARTNER	CLIENTE
	Governance tecnica e legale. In caso di pro soluto non assume rischio finanziario diretto.	Per ora un distributore per country, senza esclusiva ITALIA – ICOS POLONIA – ARROW SPAGNA – ZALTOR	Principalmente System Integrator, diversi per country ITALIA – 94 POLONIA – 16 SPAGNA – 6	Contratto di 1/3/5 anni a tacito rinnovo
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. 	Ha una relazione commerciale con il cliente, che già nutre di un rapporto di fiducia consolidato con il partner di riferimento.	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.
Flusso di fatturazione	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.
Flusso dei pagamenti	Riceve il pagamento dal distributore.	Il distributore paga Cyberoo e si occupa della gestione finanziaria verso i rivenditori.	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 Manager
- 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.



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.





REVENUES HIGHLIGHT

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

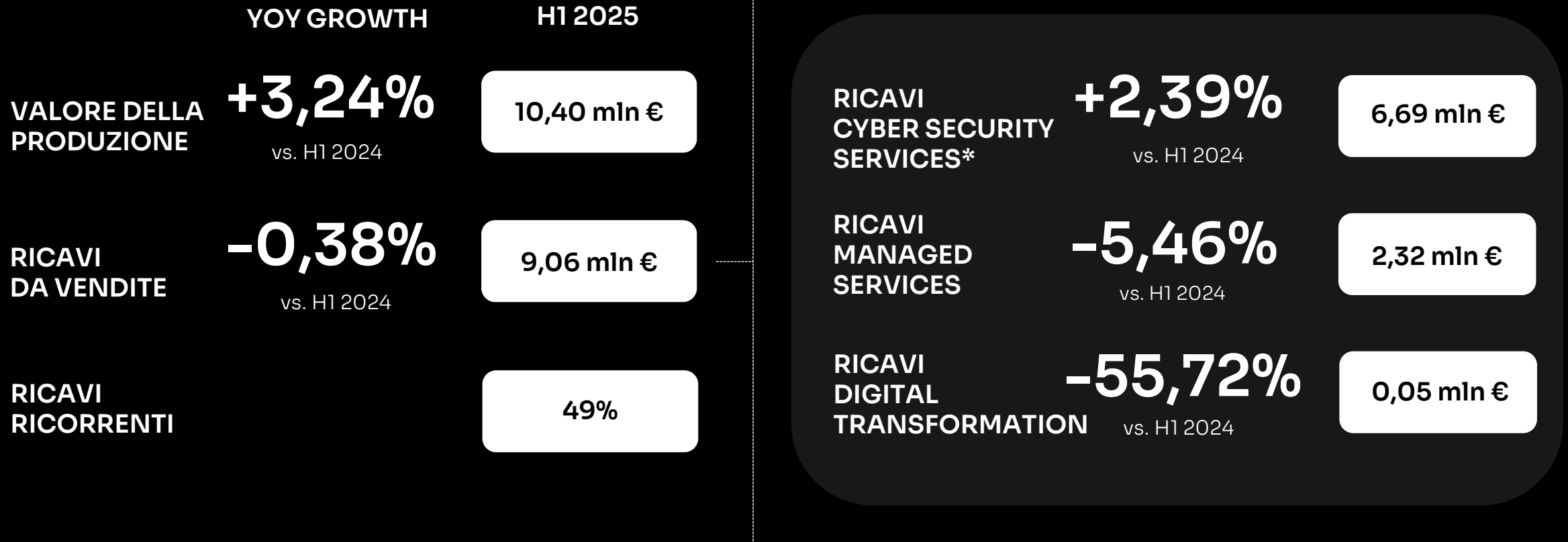
Cyberoo S.p.A. ha acquisito il 100% del capitale di Cyberoo Global AL sh.p.k. (Albania), specializzata in servizi VNOC e sviluppo software, e di Cyberoo Global UA I.lc (Ucraina), attiva in servizi MSSP e sviluppo software, oltre a un ramo d'azienda di Cyberoo Global S.p.A. dedicato a soluzioni software 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. In data **4 novembre 2025** MFD International S.r.l. è stata ufficialmente fusa in Cyberoo S.p.A.



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 mln € (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	Potenziale 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.



ANALISI DEGLI IMPATTI

RICAVI DA VENDITE

EBITDA

PFN

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

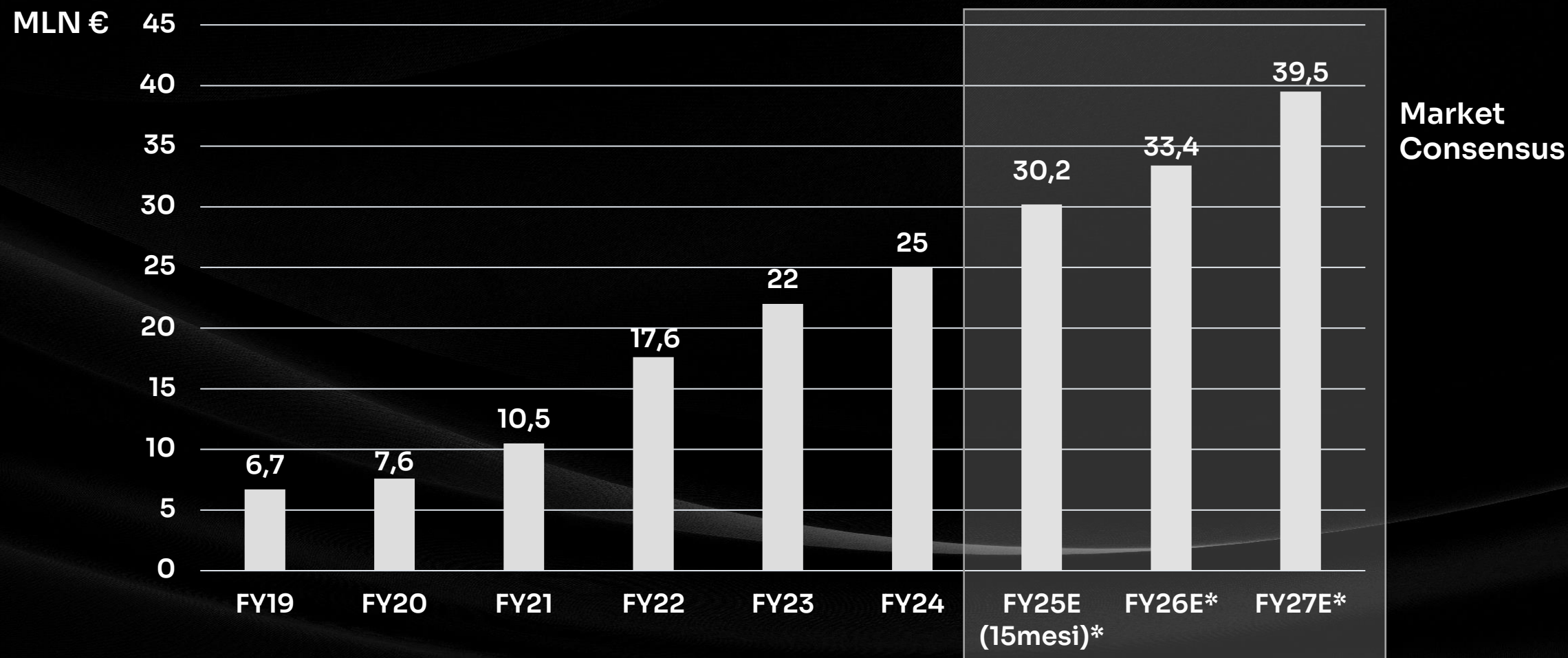
RIDUZIONE CREDITI COMMERCIALI

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



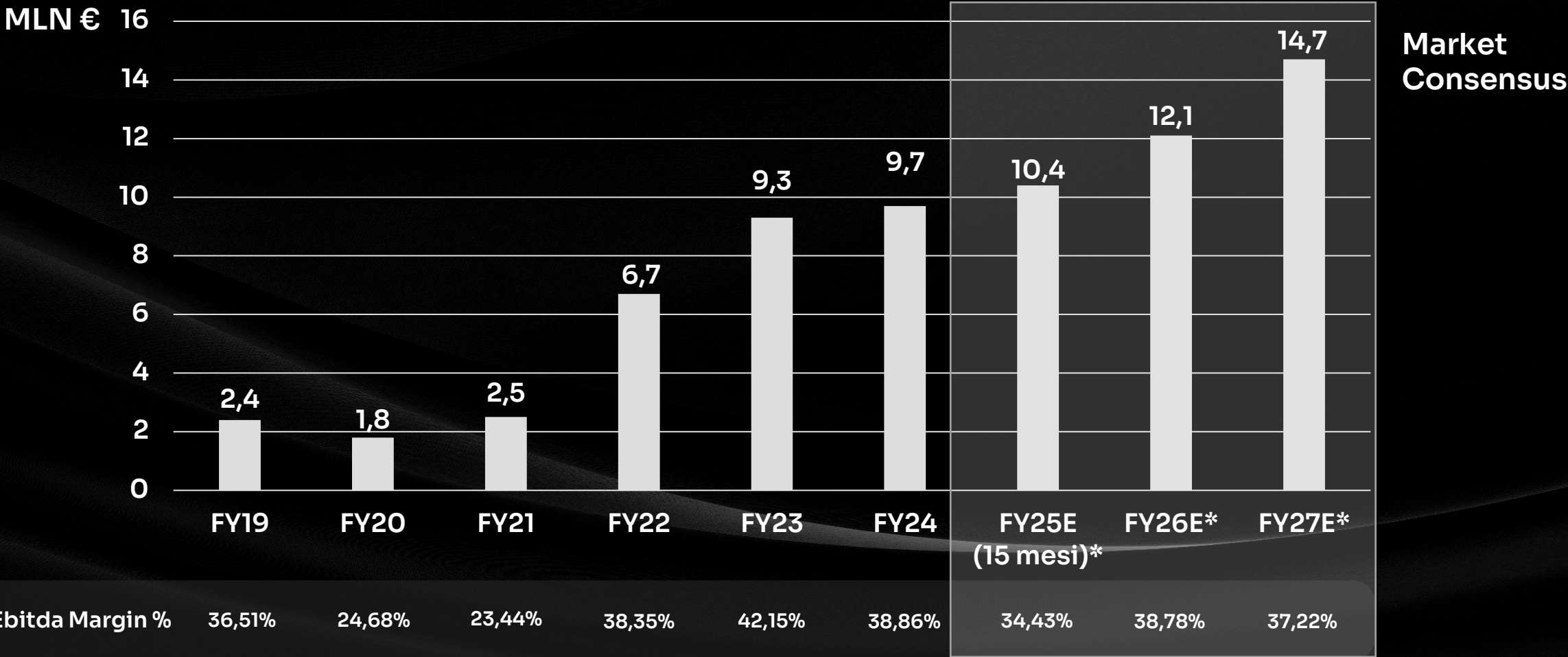
Per maggiori dettagli sulla guidance, si invita a consultare l'[Equity Research](#) redatta da Alantra.

* **FY25 (15 mesi)** comprende il periodo dal 1° gennaio 2025 al 31 marzo 2026 (ovvero i 12 mesi del 2025 più i primi 3 mesi del 2026). Questo anno fiscale esteso serve ad allineare il nuovo esercizio contabile al ciclo che inizierà dal 1° aprile. **FY26 e FY27**: ciascun anno fiscale successivo copre il periodo dal 1° aprile al 31 marzo dell'anno seguente.



EBITDA & EBITDA MARGIN 2019 – 2027

DATA & EXPECTATIONS



Per maggiori dettagli sulla guidance, si invita a consultare l'Equity Research redatta da Alantra. Nota: L'EBITDA Margin è calcolato sul valore della produzione.
* **FY25 (15 mesi)** comprende il periodo dal 1° gennaio 2025 al 31 marzo 2026 (ovvero i 12 mesi del 2025 più i primi 3 mesi del 2026). Questo anno fiscale esteso serve ad allineare il nuovo esercizio contabile al ciclo che inizierà dal 1° aprile. **FY26 e FY27**: ciascun anno fiscale successivo copre il periodo dal 1° aprile al 31 marzo dell'anno seguente.



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.

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

