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 2021,
2023 e 2024

CYBEROO
è CERT

Tecnologie
proprietarie
e certificate

Conforme al
GDPR

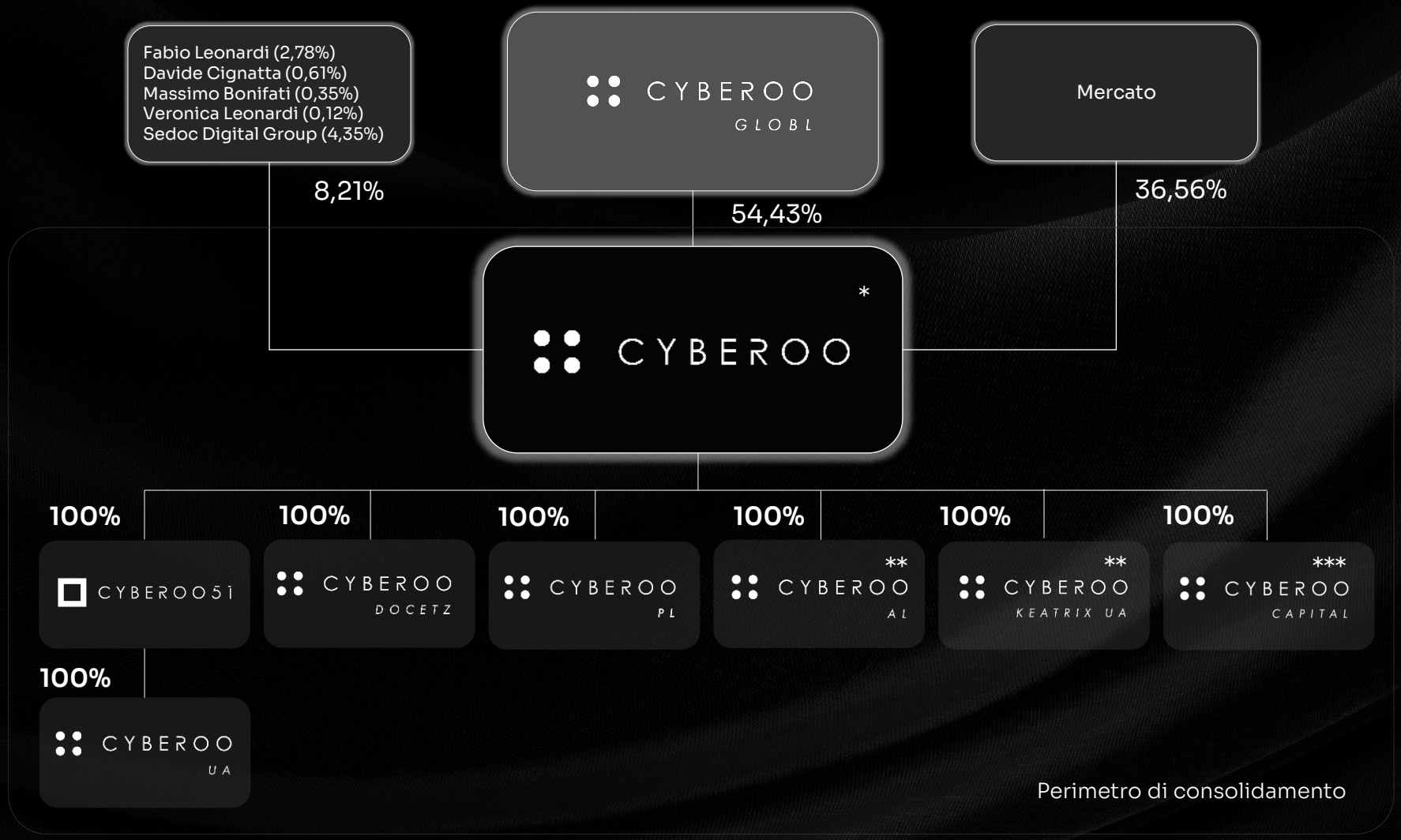
CYB
EURONEXT
GROWTH

TI

SISTEMA DI GESTIONE PER LA SICUREZZA DELLE INFORMAZIONI
DNV
ISO/IEC 27001

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 Globl AL e Cyberoo Globl 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.

BUSINESS TIMELINE

2008

Start Up

inizia l'attività come distributore di devices

2015

Ampliamento dell'offerta alla gestione, monitoraggio e protezione di tutta l'infrastruttura IT dei clienti

MSSP
(Managed Security Service Provider)

2016

R&D Cyber Security

Inizio del processo di ricerca e sviluppo delle soluzioni di cybersecurity

2019

Rilascio sul mercato di nuove soluzioni di Cyber Security MDR e IPO sul mercato AIM Italia

CYBER SECURITY SUITE

TITAAN SUITE

New Innovation & IPO

2021

CYBEROO DOCETZ

IRT & VCISO Services

Rilascio sul mercato dei servizi di Incident Response Team e di VCISO

2025

La soluzione per la formazione in ambito cybersecurity basata sull'IA adattiva

KEATRIX

Human Risk & Security TrAIning Platform

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.

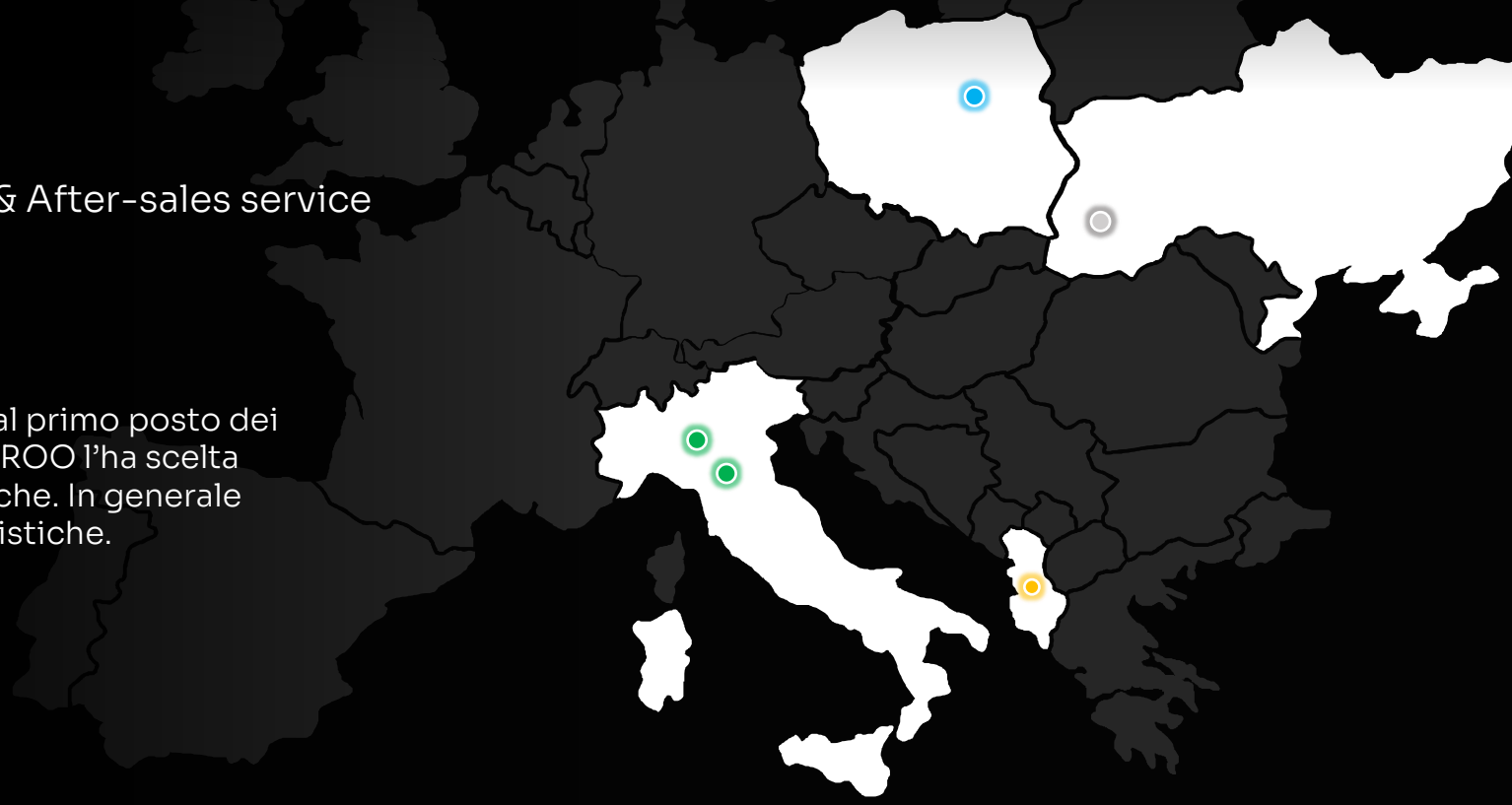
Varsavia

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%

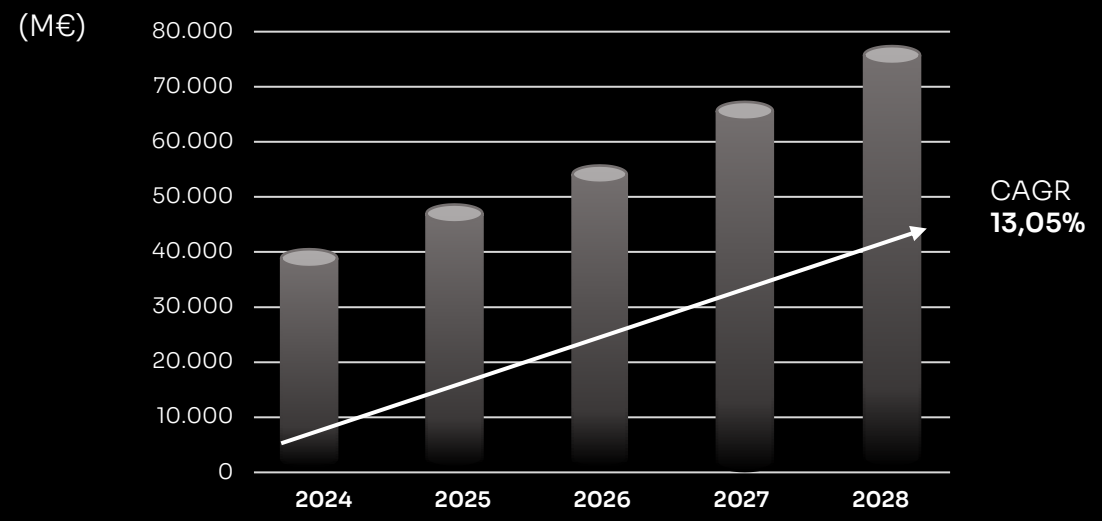
MANCANZA DI BUDGET PER CYBERSECURITY INTERNA

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

Global Cybersecurity Outlook 2024. (10 settembre 2024). World Economic Forum. https://www.weforum.org/publications/global-cybersecurity-outlook-2024/

MARKET OPPORTUNITY: EUROPA & CYBER

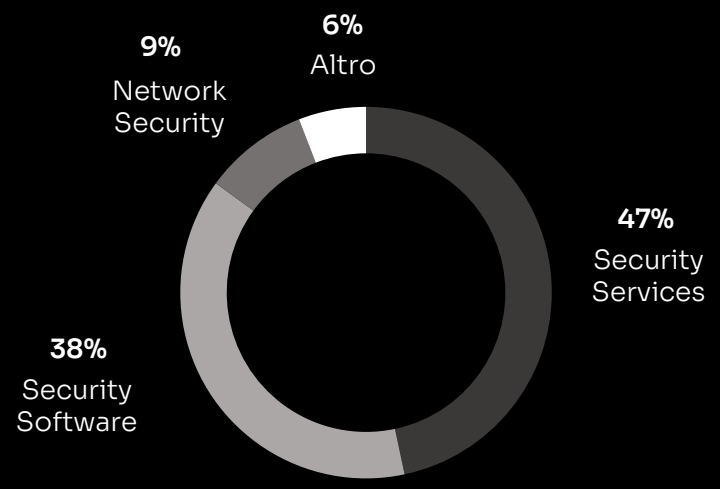
Mercato Cybersecurity



*«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

Gli elementi del rischio cyber 2026

Sovranità digitale

Infrastruttura IT/OT

Persone

Processi/supply chain

CYBEROO RISPONDE ALLE ESIGENZE DEL MERCATO EUROPEO

MARKET - DRIVEN APPROACH

Siamo un vendor che offre al mercato esattamente ciò di cui le aziende hanno bisogno.

RADICI EUROPEE

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

INNOVAZIONE E AI

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

Tra le poche aziende europee citate nei ranking internazionali dell’MDR.

PORTFOLIO DI SOLUZIONI E SERVIZI

CYBER SECURITY SUITE

MDR
Managed Detection & Response

La Cyber Security Suite è un servizio avanzato MDR, progettato per proteggere l'azienda da minacce complesse e incidenti di sicurezza. Combina tecnologia evoluta, piattaforme proprietarie e il supporto continuo dell'I-SOC attivo 24/7.
La Suite si concretizza nei due servizi principali: Cypeer e CSI.

KEATRIX

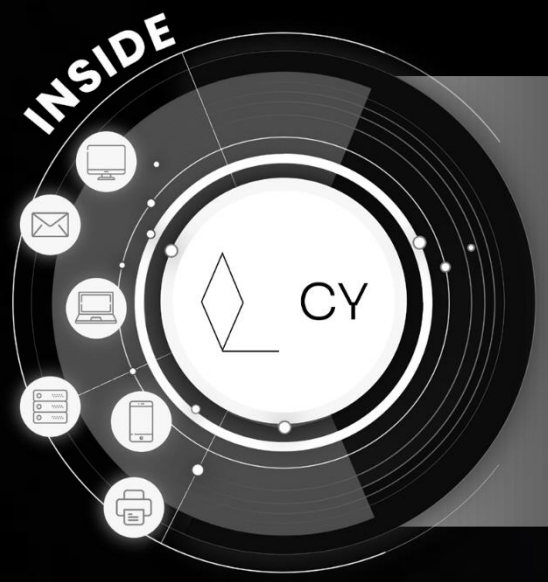
Security Awareness
Human Risk & Security TrAIning

Piattaforma proprietaria per la gestione del rischio umano nella sicurezza informatica. Combina apprendimento esperienziale, percorsi personalizzati basati su IA adattiva e metodi innovativi come NeLP, Tassonomia di Bloom e tecniche di adaptive learning, per consolidare competenze comportamentali e modificare le abitudini digitali.

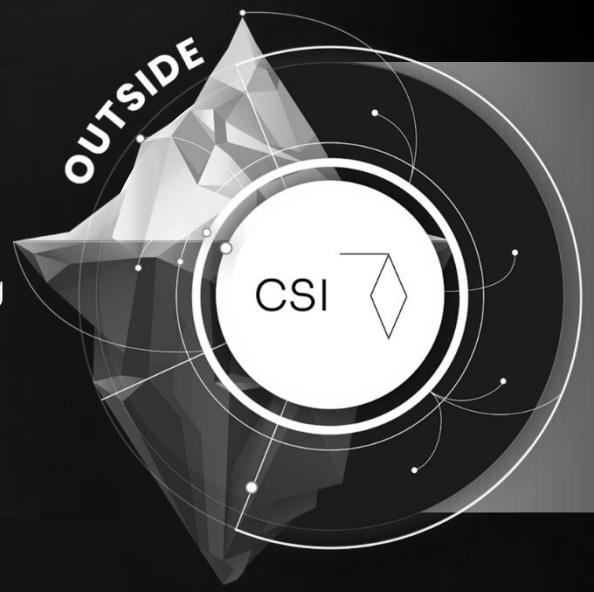
CYBEROO
DOCETZ

Cybersecurity consulting services

Servizi avanzati di consulenza in cybersecurity: gestione degli incidenti (IRT), analisi dei rischi (Risk Assessment), Cyber Security Advisory e vCISO, Vulnerability Assessment e Penetration Test, oltre al supporto alla compliance normativa e agli standard di sicurezza, tra cui ISO 27001 e direttiva NIS2.



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.

	CY DEK	CY SONIC	CY KEERA	CY KEERA +
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				✓

KEATRIX

HUMAN RISK & SECURITY TRAINING PLATFORM

Un **percorso di crescita** che pone al centro l'essere umano come **soggetto attivo** nell'apprendimento della gestione del rischio cibernetico.

Valorizziamo le modalità uniche di percepire, decidere e agire, e contestualizzando le competenze per generare **comportamenti efficaci**.

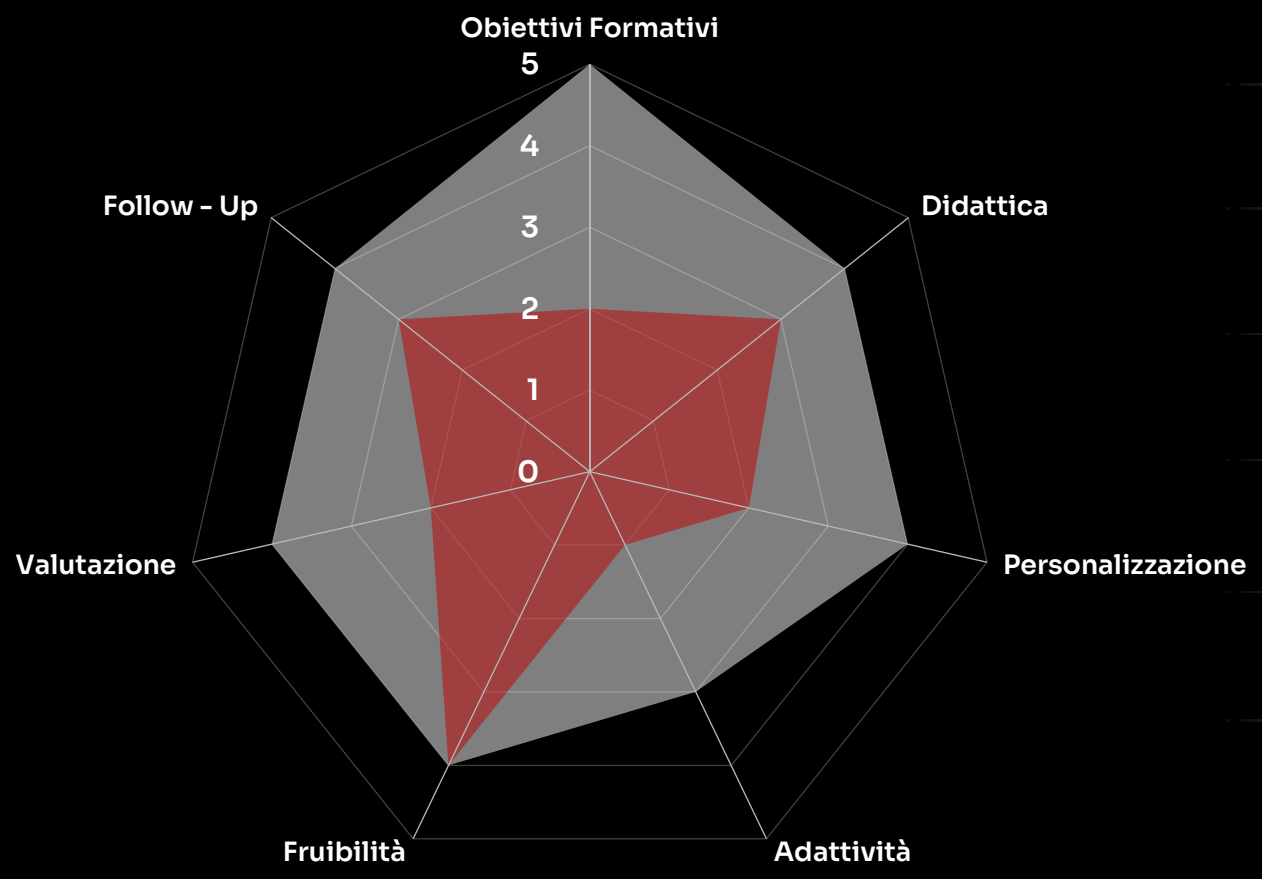
Formazione basata su un metodo di programmazione didattica con **fondamenti neuroscientifici**, orientata all'apprendimento comportamentale, superando il tradizionale metodo nozionistico.

Formazione personalizzata tramite l'utilizzo dell'**AI adattativa**

Tutti i contenuti sono pensati per essere **attrattivi** e **non noiosi**, video avatar e cortometraggi professionali ad alto impatto emotivo e ludico.

La formazione è rivolta all'utente finale a cui è fornito un **codice univoco**, rendendo la certificazione personalizzata e trasferibile.

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

CYBEROO

DOCETZ

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

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
Keatrix	3 anni	Fino a 5.000	€ 2.370 – € 216.370
IRT Retainer	3 anni	Fino a 5.000	€ 8.200 - € 76.200
VCISO	costo attività	Fino a 5.000	€ 4.600 - € 34.000

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	• 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	• 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	• Spesa per ICT alta e sostenuta • Internal sourcing (team di cybersecurity interno) • Possibile supporto Cyberoo a progetto
IRT Incident Response Team	• Poco richiesto (reattività limitata)	• Fondamentale per risposta a incidenti	• Integrazione con team interno
vCISO Virtual Chief Information Security Officer	• Non adatto (bassa maturità ICT)	• Utile per sopperire alla mancanza di governance	• Consulenza tattica mirata
KEATRIX Human Risk & Security TrAIning Platform	• Utile per aumentare consapevolezza	• Adatto per formazione del personale aziendale	• Strumento trasversale per awareness e training

Nota: presenza trasversale nei diversi settori di mercato

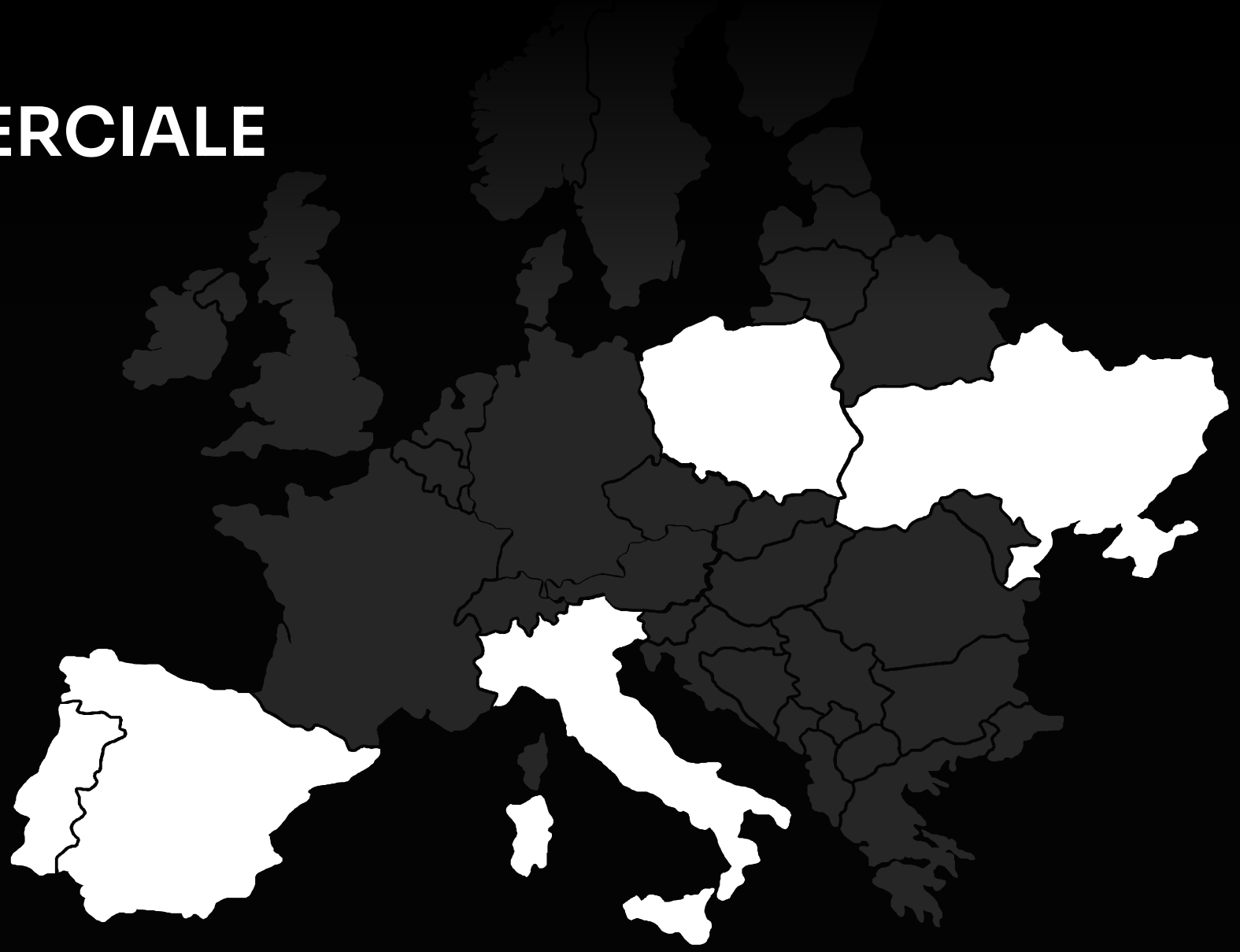
GO TO MARKET

NETWORK COMMERCIALE E PARTNER

EUROPA

Cyberoo opera in Europa con un modello di distribuzione TIER II, tipico del mercato IT, basato su una vendita indiretta, che combina presenza **commerciale diretta** e **distributori locali** che coordinano la rete di **partner**.

Questo modello favorisce una maggiore penetrazione del mercato grazie a partner con **relazioni consolidate con i clienti finali**, supportati da una **rete commerciale Cyberoo** organizzata a livello locale e modulata in base al grado di maturità del business nei diversi Paesi.



CYBEROO & PARTNER: MODELLO TIER II

	CYBEROO	DISTRIBUTORE	PARTNER	CLIENTE
	Governance tecnica e legale. In caso di pro soluto non assume rischio finanziario diretto.	Distributori per country, senza esclusiva ITALIA – ICOS e COMETA POLONIA – ARROW SPAGNA - ZALTOR	Principalmente System Integrator, diversi per country ITALIA – 96 POLONIA – 16 SPAGNA - 6	Contratto di 1/3/5 anni a tacito rinnovo
Flusso di relazione	• 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).	• 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.

CYBEROO CAPITAL

Modello di noleggio evolutivo per le soluzioni Cyberoo

Cyberoo Capital è la società controllata creata per supportare la rete di vendita nell'offerta di soluzioni Cyberoo tramite contratti di locazione evolutiva. Grazie a un plafond finanziario dedicato fino a €15 milioni, i partner dispongono di uno strumento strutturato per proporre progetti di cybersecurity in modalità OPEX, riducendo le barriere all'investimento iniziale e facilitando l'adozione delle soluzioni da parte dei clienti.

CYBEROO

Supporto finanziario dedicato (plafond fino a €15M) approvato dal CdA in data 9/12/2025

CYBEROO CAPITAL

Veicolo per i noleggi evolutivi delle soluzioni Cyberoo

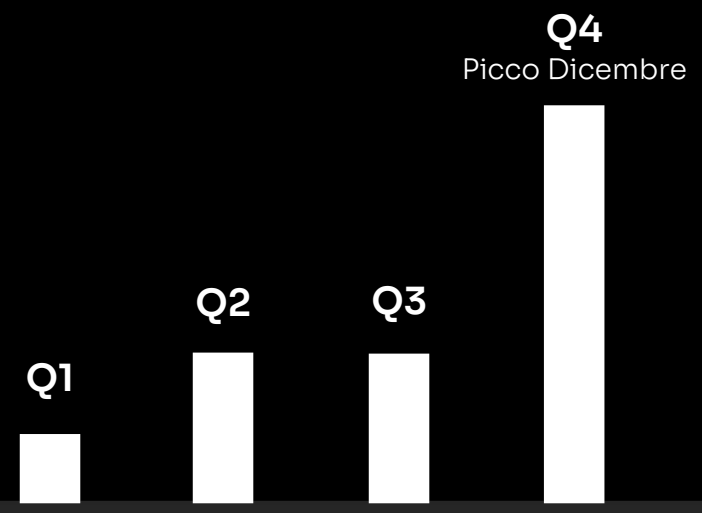
PARTNER

Proposta delle soluzioni Cyberoo in modalità OPEX con canoni periodici (noleggio evolutivo)

CLIENTE

Accesso alle soluzioni con canoni periodici e minori barriere all'investimento

STAGIONALITÀ DELLA FATTURAZIONE



Motivi

- Chiusura budget clienti
- Benefici fiscali di fine anno
- Performance partner
- Forte carico operativo a dicembre
- Anticipo ricavi per pianificazione

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.

KEATRIX come leva di espansione internazionale

Keatrix è utilizzato come prodotto di ingresso nei nuovi mercati grazie al modello SaaS, scalabile e non capital intensive. **Consente di aprire nuove aree geografiche**, attivare una distribuzione più ampia e sviluppare relazioni con nuovi partner.

Una volta consolidata la presenza commerciale, queste relazioni favoriscono **sinergie e opportunità per l'introduzione dei servizi MDR**.

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 l.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

	YOY GROWTH	H1 2025
VALORE DELLA PRODUZIONE	+3,24% vs. H1 2024	10,40 mln €
RICAVI DA VENDITE	-0,38% vs. H1 2024	9,06 mln €
RICAVI RICORRENTI		49%

RICAVI CYBER SECURITY SERVICES*	+2,39% vs. H1 2024	6,69 mln €
RICAVI MANAGED SERVICES	-5,46% vs. H1 2024	2,32 mln €
RICAVI DIGITAL TRANSFORMATION	-55,72% vs. H1 2024	0,05 mln €

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.

*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-slitta-al-31-luglio-il-termine-per-gli-aggiornamenti e https://www.acn.gov.it/portale/nis

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 tranche, 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.

Razionalizzazione e gestione dei crediti commerciali

Il tema dei crediti commerciali è stato affrontato attraverso **due operazioni strategiche,** volte a migliorare la gestione del credito nel canale distributivo e la qualità degli attivi commerciali.

16 dicembre 2025

Accordo di distribuzione con Cometa S.p.A.

Accordo di distribuzione con uno dei principali distributori ICT in Italia per rafforzare la presenza delle soluzioni Cyberoo in Italia e ampliare il canale di partner. L'intesa introduce inoltre un modello evoluto di gestione del ciclo dei pagamenti e del credito nel canale, con meccanismi strutturati di dilazione e maggiore allineamento tra incassi dai clienti finali e condizioni applicate ai partner, favorendo contratti pluriennali e maggiore prevedibilità dei ricavi.

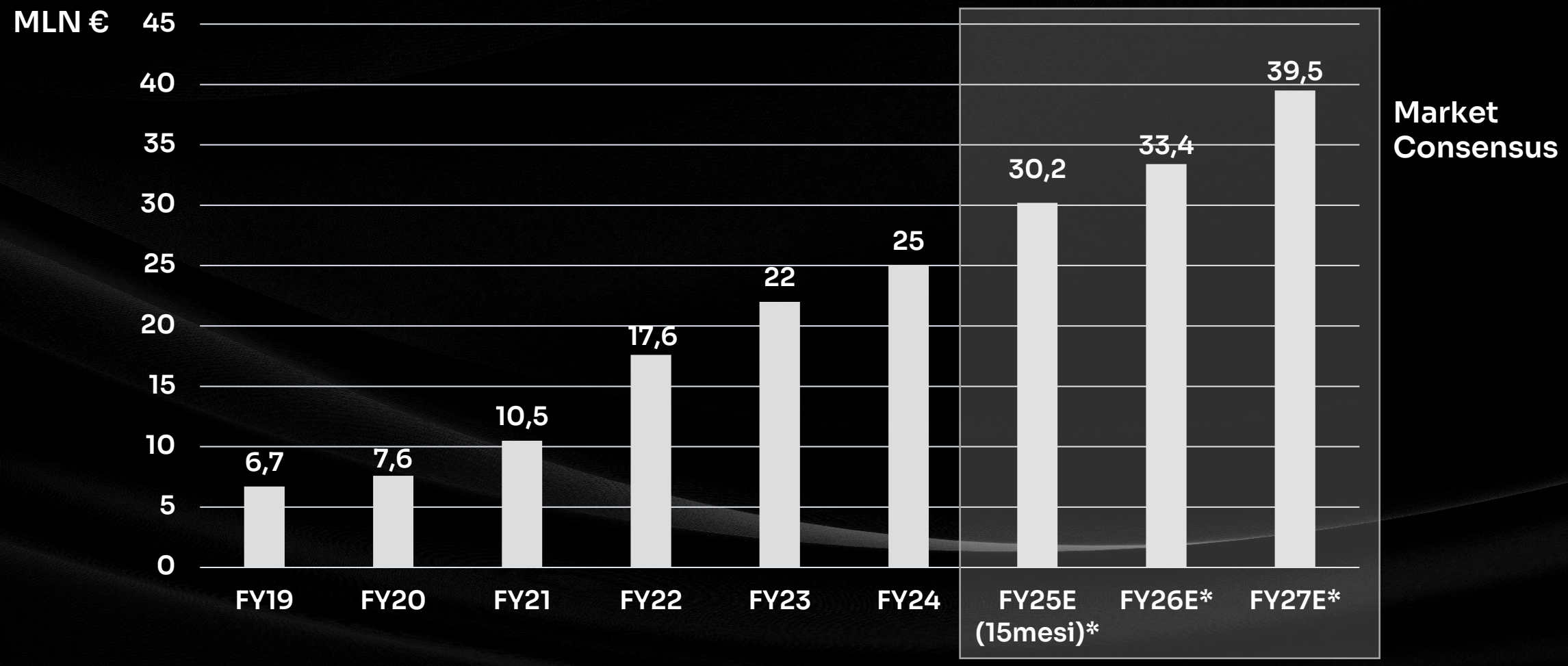
16 marzo 2026

Acquisto di crediti commerciali da Sedoc Digital Group

Sottoscrizione di un contratto per l'acquisto di un portafoglio di crediti commerciali per €5,7 milioni nominali (€5,29 milioni di corrispettivo) riferiti a servizi di cybersecurity. L'operazione, regolata mediante compensazione con crediti già vantati da Cyberoo verso SDG, consente la trasformazione di un'esposizione concentrata in un portafoglio di crediti verso una pluralità di controparti, migliorando la qualità del capitale circolante, la distribuzione del rischio e la visibilità dei flussi finanziari prospettici.

VALORE DELLA PRODUZIONE 2019 – 2027

DATA & EXPECTATIONS

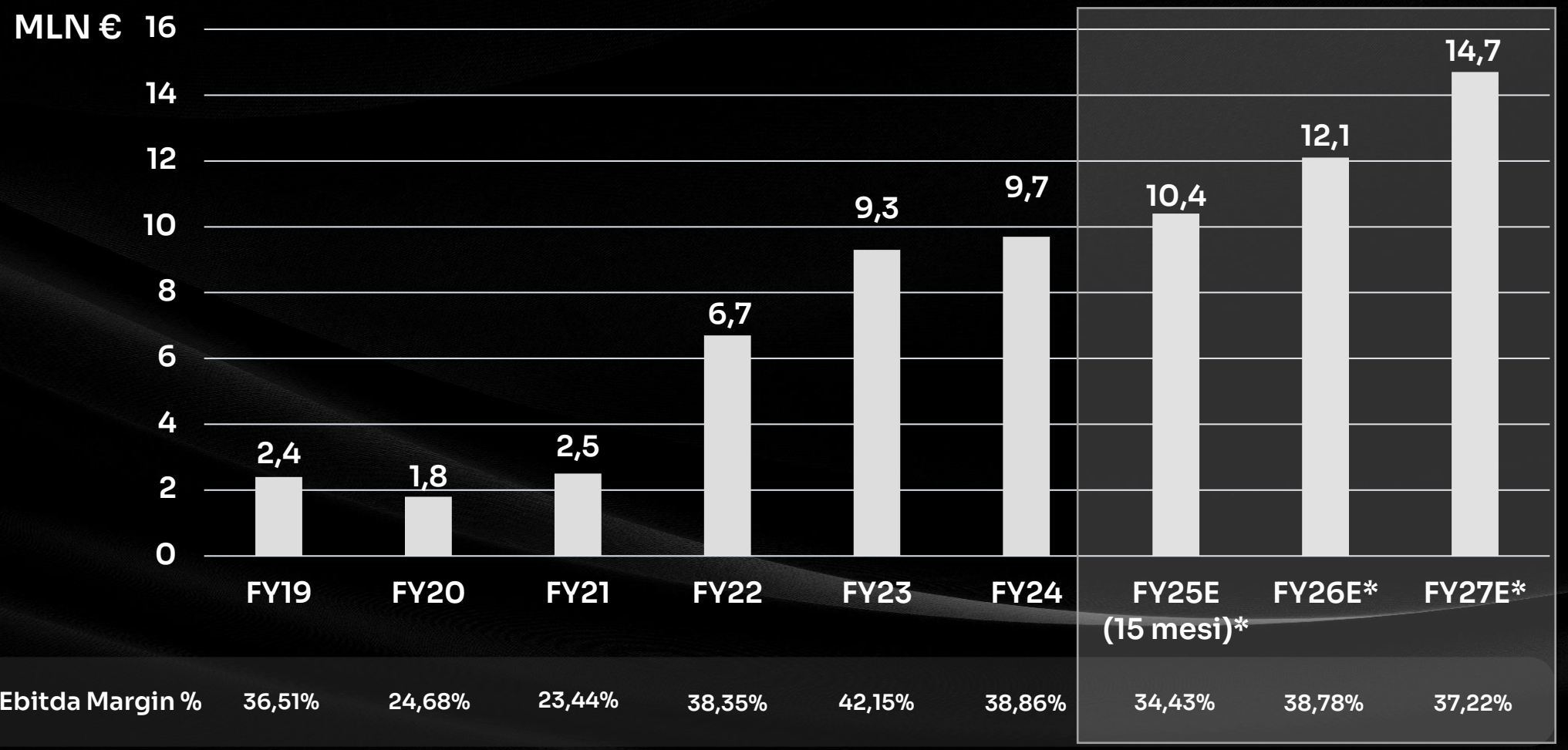


Per maggiori dettagli sulla guidance, si invita a consultare l'Equity Research redatta da Alantra.

* **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



	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25E (15 mesi)*	FY26E*	FY27E*
Ebitda Margin %	36,51%	24,68%	23,44%	38,35%	42,15%	38,86%	34,43%	38,78%	37,22%

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 CO_2 dirette e indirette (Scope 1 e Scope 2)
–41% di prelievi idrici

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

LinkedIn: CYBEROO