ИНВЕСТИТОРСКА ПРЕЗЕНТАЦИЯ

СОФИЯ · 2026

SoCyber

makes you feel secure

— ПЪРВИЧНО ПУБЛИЧНО ПРЕДЛАГАНЕ

Умна защита. Трайно въздействие.

Трансформираме киберсигурността от регулаторна тежест в стратегическо предимство чрез безкомпромисна експертиза и проактивно управление на риска.

€1M
първична емисия

€6M
pre-money оценка

€7M
post-money оценка

СОФИЯ · 2026

SoCyber
makes you feel secure

ДОКАЗАН БИЗНЕС

Нуждата от киберзащита е стара колкото Интернет

8 години печеливша история - а след първичното публично предлагане (IPO): фокус върху значително по-голям размер на приходите.

AGENTIC · AI-SOC · СУВЕРЕННА ПЛАТФОРМА

€952 хил.
приходи FY2025

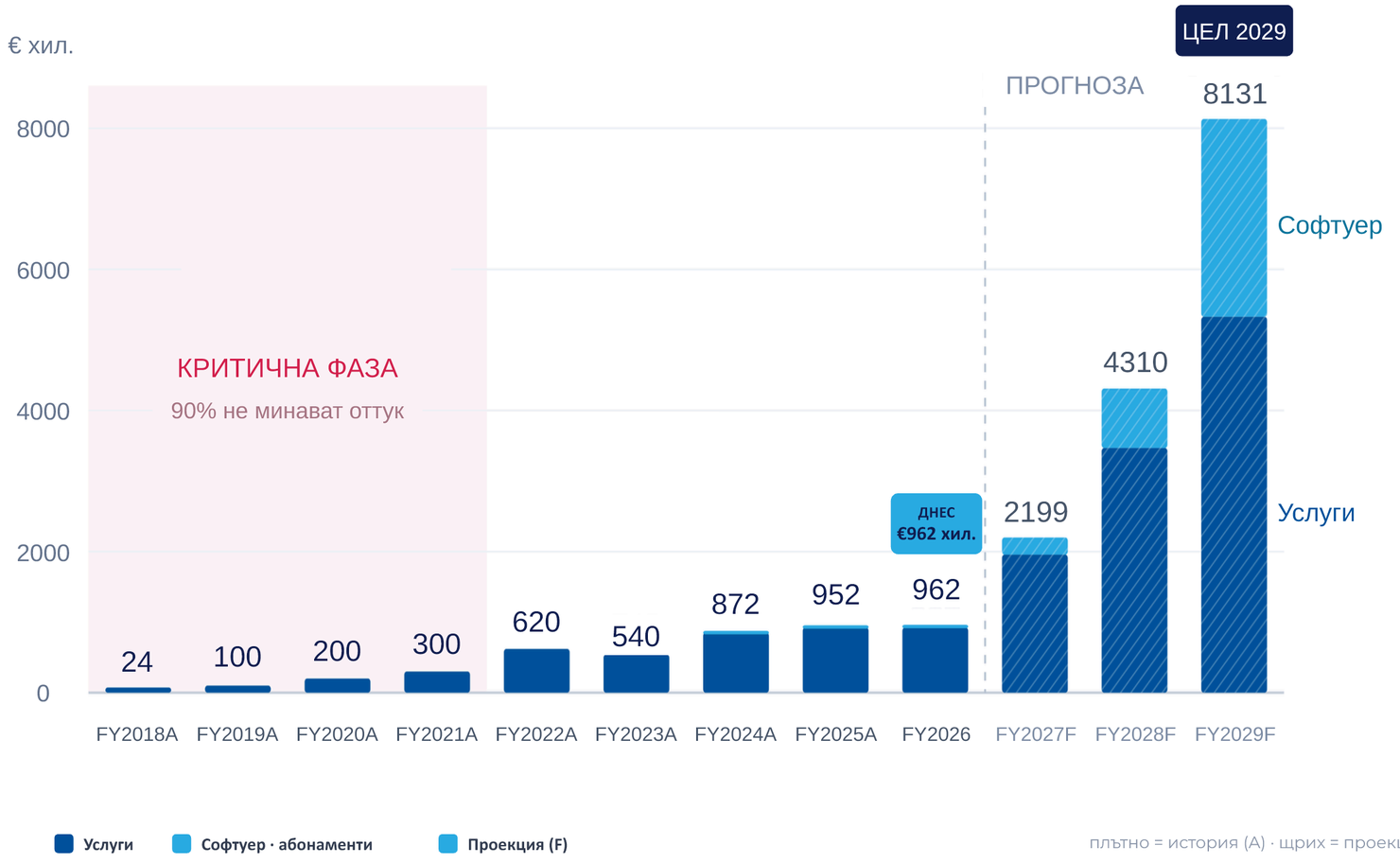
8 г.
печеливша история

150+
клиентски организации

400+
изпълнени проекта

Приходи · разбивка по източник
Услуги + Софтуер · € хиляди · FY2018-FY2029

69.2% CAGR
2018-2025

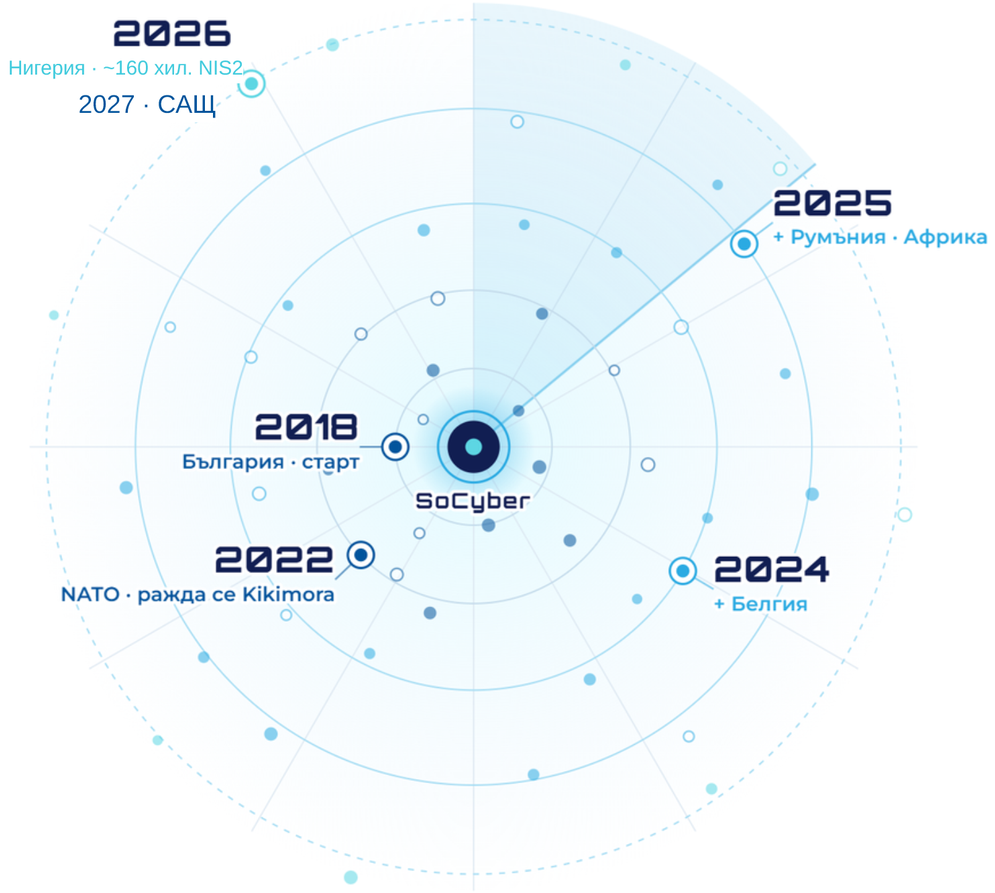


NIS2 · DORA · EU AI Act — Регулацията работи за нас - киберсигурността вече е законово задължение в цяла Европа.

— МРЕЖОВ ЕФЕКТ

Екосистема на споделено доверие

Всеки защитен клиент повишава доверието в цялата си мрежа. А NIS2 прави спазването на изискванията задължително по цялата верига на доставки и услуги.



— МЕХАНИЗЪМ НА ОРГАНИЧЕН РАСТЕЖ

Незаменим продукт:

Услугата става част от ежедневната работа на клиентите и трудно се заменя. Това подкрепя дългосрочните приходи. Лоялните клиенти постепенно разширяват използването ѝ, което увеличава приходите от тях.

Доволните клиенти като реклама

Успешното внедряване доказва стойността на решението. Доволните клиенти изграждат доверие чрез препоръки и привличат други компании от своя бранш.

Регулациите стимулират продажбите

Новите правила за сигурност карат големите компании да изискват висока защита и от доставчиците си. Това насочва партньорите им към доказани решения и привлича нови клиенти по веригата на доставки.

— ОСЕМ ГОДИНИ

SoCyber
makes you feel secure

От идея до €1M приходи

От първа сделка без екип до **приходи от 3 континента.**



Критична фаза Растеж Бъдеще

ПЛАН ЗА РАСТЕЖ

2026

Партньорства в България

Съвместен AI-SOC с водещи интегратори.

2027

Навлизане в САЩ

Агентна суверенна платформа на нов пазар.

2029

Мащаб и абонаменти

34.5% софтуерен дял и международни приходи.

УСТОЙЧИВОСТ Всеки етап изпълнен с ограничен ресурс, удържани ангажименти и безкомпромисно качество. Воден от основателя през целия път.

— ЗАЩО СЕГА

Три катализатора за растеж

160 000

задължени субекта в ЕС

NIS2 превръща киберсигурността от бюджетен избор в **законово задължение**, а EU суверенитетът насочва търсенето към **независими европейски доставчици.**

NIS2 | DORA | MiCA | Акт за ИИ | **Buy European**

2.6×

по-ниска цена за 24/7 SOC

AI-SOC свива цената дотам, че непрекъснатата защита става достъпна за **средния бизнес.**

34.5%

софтуерен дял през 2029 · NRR над 110%

Услугите придобиват клиента без разход за продажби. Kikimora го превръща в **абонаментен приход.**

Целеви пазар: **регулираният среден бизнес** в България и региона.

Цел на BEAM	Оценка	Таван при интерес	Капиталът финансира
€1M	**€6M pre / €7M post**	**до €1.5M**	**пазарната експанзия на агентната платформа.**

ТРИ КАТАЛИЗАТОРА + ЕДИН ДЕФИЦИТ Доказан бизнес + повторим модел + регулаторен тласък - първичното публично предлагане (IPO) осигурява капитала за мащаба.

— УНИКАЛНО ПРЕДИМСТВО

Собственост · суверенитет · интеграция

Технология, която не зависи напълно от никого - и която клиентът **не може да замени лесно.**

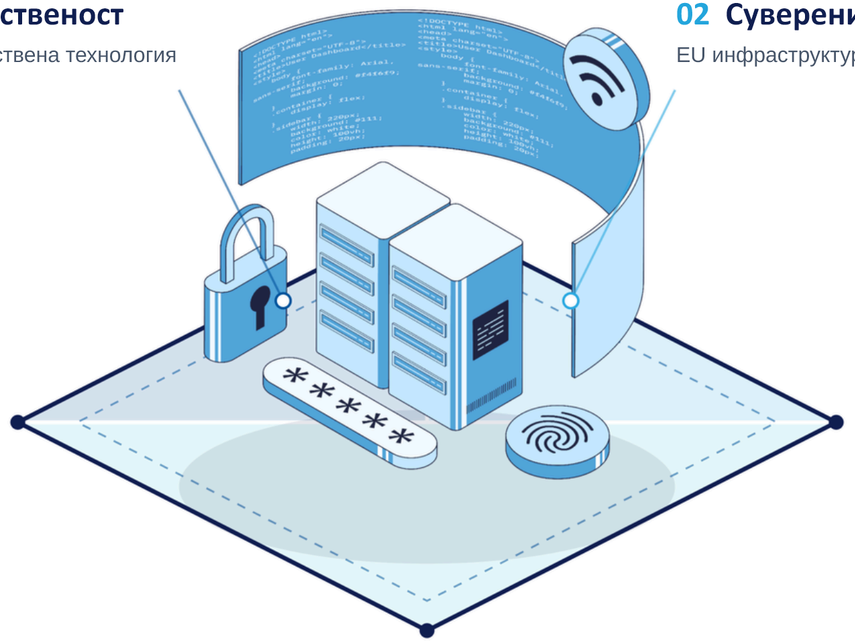
Kikimora

01 Собственост

100% собствена технология

02 Суверенитет

EU инфраструктура · локални модели



03 Интеграция

Неизменна част от регулаторните одити

Хибридната стратегия

Модерна архитектура - 100% вътрешна хибридна разработка в комбинация с водещи глобални технологични партньори.

Всяко евро, вложено в разработка, остава собственост на акционерите.

Суверенна по дизайн

Опции за локални и open-weight AI модели, изпълнение в EU инфраструктура - чувствителните данни не напускат клиента. NIS2 · DORA · EU AI Act - покрити; в крак с „Buy European“.

Силно предимство при клиенти с изисквания за европейски суверенитет и контрол върху данните.

Интегрирана незаменимост

Интеграции: **Jira · ServiceNow · AWS · Azure.**
Платформата е неизменна част от регулаторните задължения на клиента.

Цената на замяна расте с всяка интеграция.

ПРЕДИМСТВО, КОЕТО НЕ СЕ КУПУВА С КАПИТАЛ — Собствеността пази маржа, суверенитетът печели клиента, интеграцията го задържа.

— УНИКАЛНО ПРЕДИМСТВО

SoCyber
makes you feel secure

Преходът към софтуер вече тече

Плащащи клиенти, реален ARR и работеща конверсия от услугите.

10

Плащащи клиенти · €42 хил. ARR

Абонаментният приход вече съществува
- **задачата е мащаб, не доказване.**

4

Конверсии от услуга към платформа

Моделът Услуги → Kikimora → AI-SOC е
наблюдаван в практиката, не хипотеза.

> 110%

Задържани приходи (NRR)

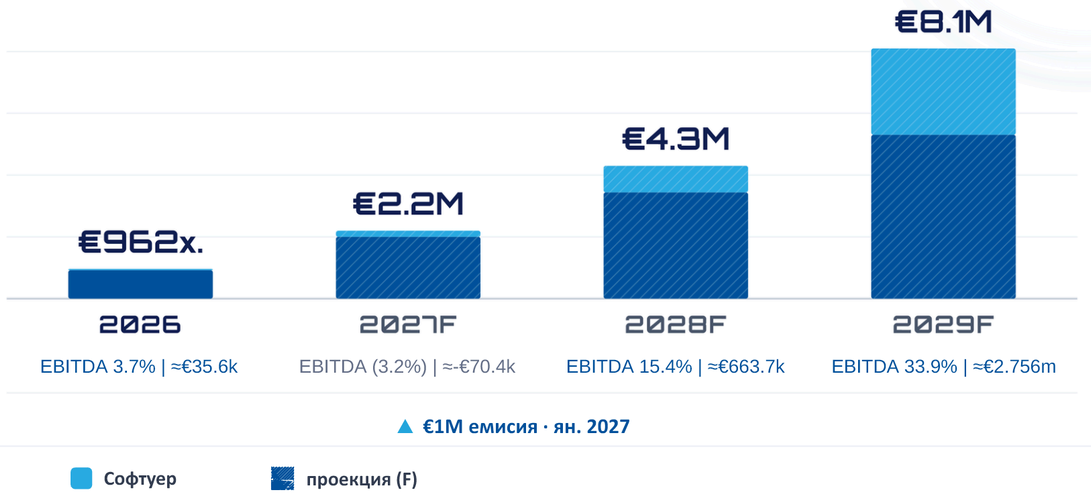
Базата се задържа и разширява
- **всяка конверсия вдига предвидимостта.**

Приходи

услуги и софтуер · € хиляди · FY2026-FY2029

34.5%

Софтуер · цел 2029



КЛЮЧОВИ ПОКАЗАТЕЛИ · финансов план 2026-2029

Приходи ×8.5

за три години

Среден годишен ръст:
~104% през 2026-2029

4.2% ⇢ 34.5%

софтуерен дял през 2029

Нарастващ дял на
абонаментните приходи

42.9% ⇢ 72.8%

брутен марж

85% софтуерен марж
при по-голям обем

€2.75M

EBITDA 2029 · 33.9% марж

2027: -€71 хил. EBITDA
Покрити от емисията

ИЗМЕРИМ ПРЕХОД Клиенти, ARR, конверсии. Софтуерът вече носи приход - капиталът му дава мащаб.

КАПИТАЛЪТ И АНГАЖИМЕНТЪТ

SoCyber
makes you feel secure

Къде отиват парите

Ясно предназначение - **и кой остава обвързан с резултата.**

ИЗПОЛЗВАНЕ НА КАПИТАЛА



Пазарна експанзия - България, Румъния, САЩ, Нигерия

Развитие на **продукти и услуги**

Екип и операции

Капиталът финансира пазарната експанзия на агентната платформа.

36-МЕСЕЧНО ЗАКЛЮЧВАНЕ

IPO — ЦЕЛИЯТ ЕКИП ЗАКЛЮЧЕН — **36 мес.**

Целият екип е заключен 36 месеца след предлагането. Воден от основателя през целия път.

Екипът печели от същото, от което и инвеститорите - стойността във времето.

ДИСЦИПЛИНАТА

8 г. **печеливша история**

Всеки етап изпълнен с **ограничен ресурс и удържани ангажименти.**

Същата дисциплина ще управлява и публичния капитал.

РАМКАТА, В КОЯТО €1M РАБОТИ Ясно предназначение, заключен екип, доказана дисциплина.

— ИНСТИТУЦИОНАЛНА ВАЛИДАЦИЯ

SoCyber
makes you feel secure

Доверие, изградено чрез безкомпромисно качество

Достъпът до критичната инфраструктура на тези организации изисква месеци на дълбок експертен контрол.
Системното преминаване през подобни проверки е най-силният атестат за качество и устойчива пазарна позиция.

МЕЖДУНАРОДНИ ИНСТИТУЦИИ

Референциите от IFC и NATO подкрепят международната ни експанзия и достъпа до клиенти с високи изисквания.

БАНКИ

Опитът на SoCyber с банки показва, че компанията покрива строгите изисквания за защита на критични системи. Това е основа за по-големи договори и дългосрочни отношения, които подкрепят целите ѝ за растеж.

ФИНТЕХ И ТЕХНОЛОГИИ

Технологичните клиенти подкрепят развитието на платформата и прехода към повече абонаментни приходи.

IFC International Finance Corporation WORLD BANK GROUP

SOCIETE GENERALE

Raiffeisen BANK

dskbank otp group

tbi bank

NCI AGENCY

NATO OTAN

BULGARIAN AMERICAN CREDIT BANK

DBank Commerce

TEXIM BANK

Най-регулираният сектор

CASHWAVE

IRIS solutions

B2BSecure

Доставчикът минава през месеци проверки, преди да бъде допуснат до работа с финансови инструменти и критична инфраструктура.

Компании, чийто бизнес е сигурността на данните.

ДОВЕРИЕТО СЕ ЗАСЛУЖАВА СЪС ЗАЩИТА — Одобрението на външен доставчик е обвързано с дълъг и стриктен цикъл на валидация.