



MONDADORI
RETAIL

Carmine Perna

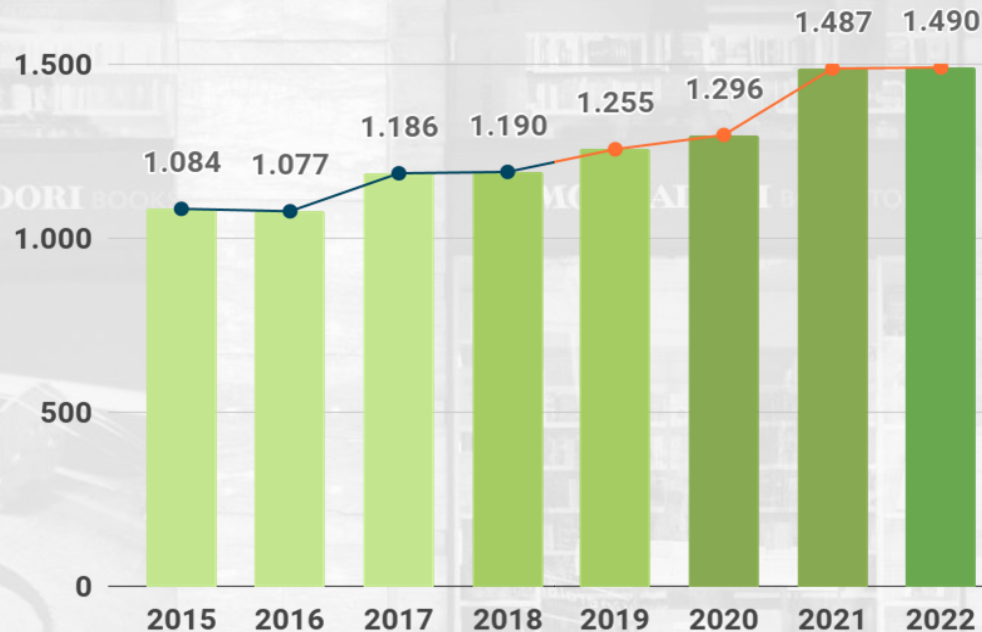
Amministratore Delegato

23 maggio 2023

MONDADORI RETAIL
MERCATO DEL LIBRO
E RISULTATI 2022

Il mercato del libro

Trend valore dal 2015 al 2022



+9,8%
2018 vs 2015

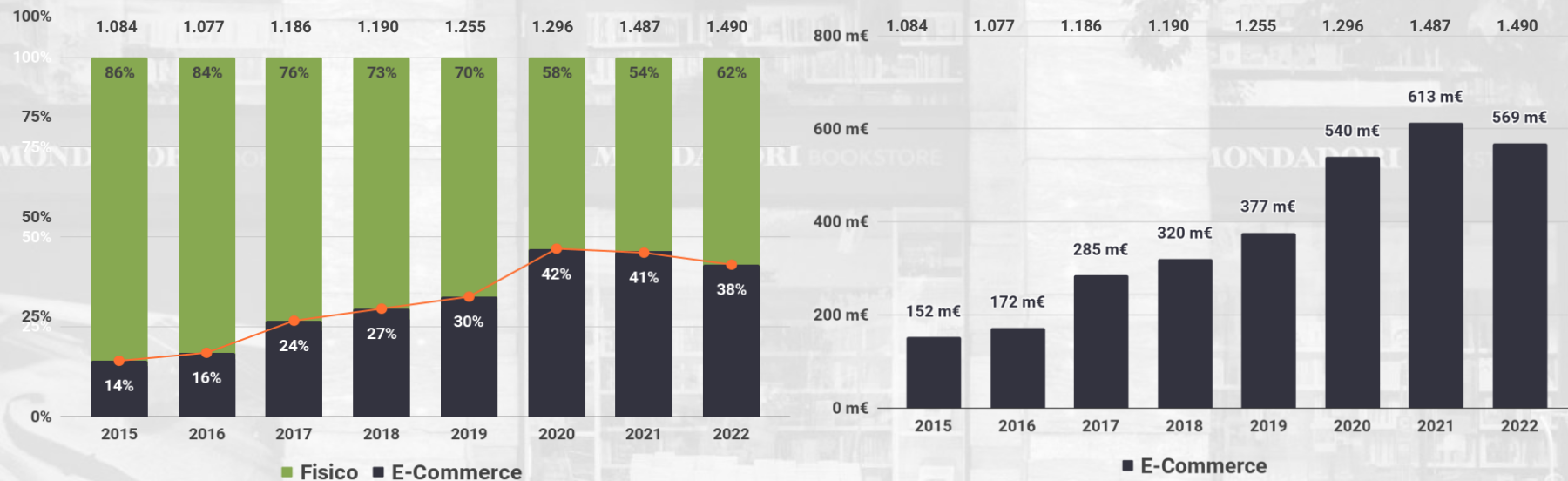
VS

+18,7%
2022 vs 2019

VALORE IN MILIONI DI €

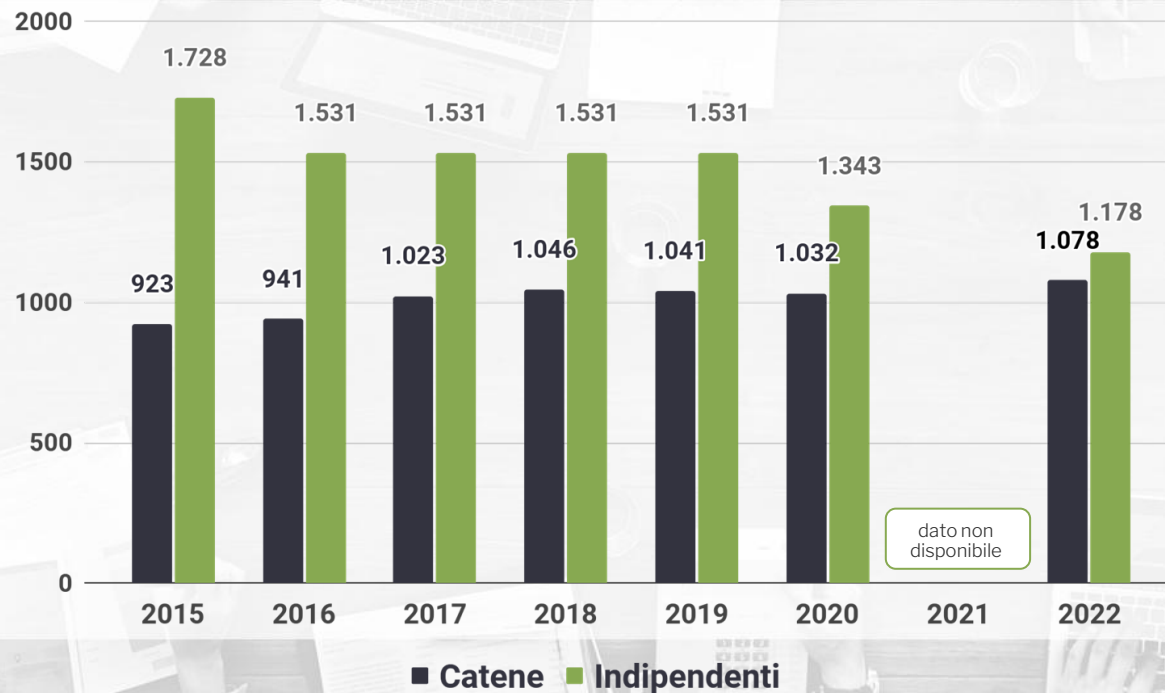
Il mercato del libro

Quota fisico VS online



Il mercato del libro

Universo fisico librerie



Performance Mondadori Retail FY 2022 VS 2021

vs Mercato del Libro*

1.489,8 m€

Mercato Fisico 61,8%

Online 38,2%

MERCATO

+0,2%

vs 2021

0%

25%

50%

75%

100%

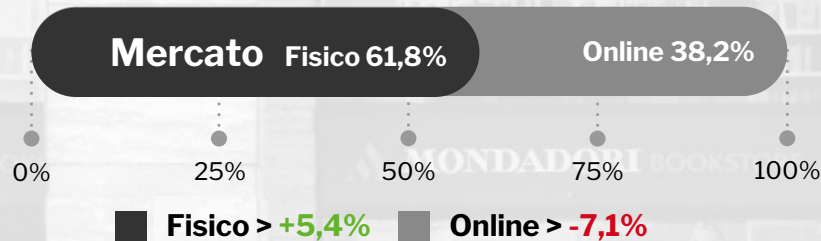
■ Fisico > +5,4%

■ Online > -7,1%

Performance Mondadori Retail FY 2022 VS 2021

vs Mercato del Libro*

1.489,8 m€



MERCATO
+0,2%
vs 2021

VS

186,2 m€



MONDADORI RETAIL
+10,4%
vs 2021

Market share MR
12,5%
(+1,2 pp vs 2021)

Key financial highlights

Mondadori Retail **FY 2022**

REVENUES

(ricavi contabili)



+15,3 m€ vs C21

EBITDA

(incl. IFRS16)



+4,0 m€ C21

Ordinary Cash Flow



-1,8 m€ vs C21



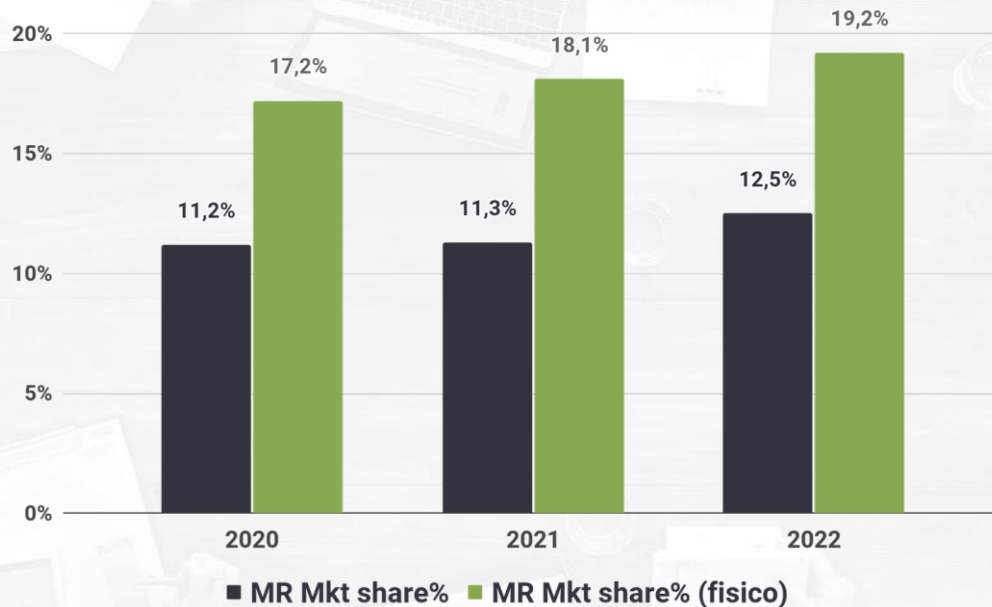
di cui prodotto libro

148,4m€



Il mercato del libro

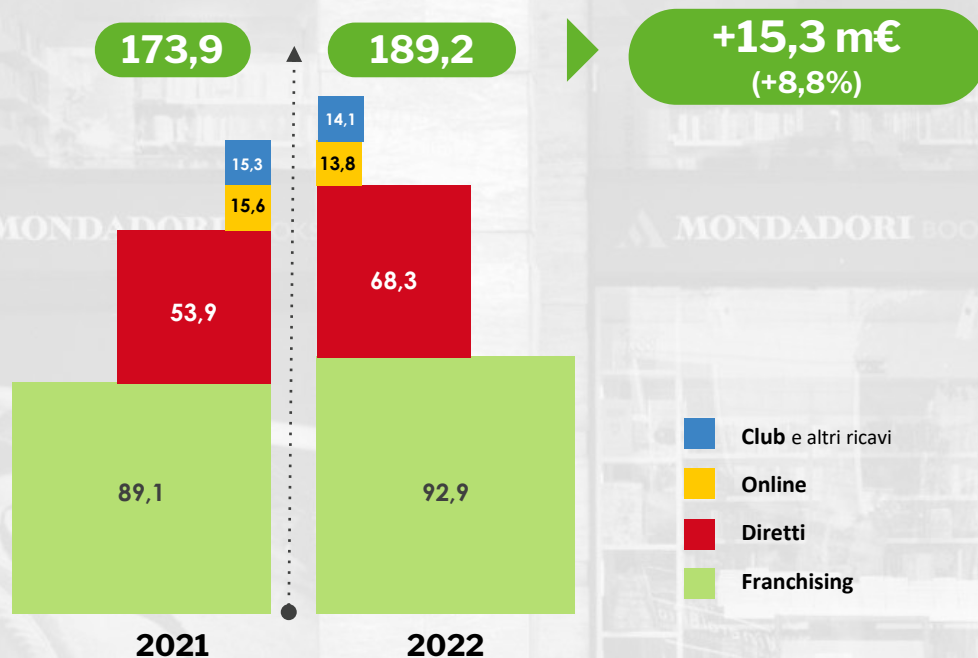
Market share Mondadori Retail



12,5%
share
Mondadori
Retail

Performance Mondadori Retail FY 2022 VS 2021

Ricavi (m€)



LIBRO

Ricavi in **crescita di 15,1m€**

LIBRERIE DIRETTE

Continua crescita dei ricavi (+14,3m€)
principalmente grazie allo sviluppo e
al rinnovamento della rete

CANALE FRANCHISING

Continua la **crescita** trainata dal prodotto
libro **(+3,8m€)** con focus su **format Bookstore**

BOOKCLUB e ONLINE

Fatturato del Bookclub in **contrazione (-0,9m€)**
Decrescita dell'**Online (-1,7m€)**,
in linea con trend del mercato e-commerce

MONDADORI RETAIL
STRATEGY & EXECUTION

Strategy & Execution

Assessment strategico e operativo iniziale (2019)

OBIETTIVO ASSESSMENT STRATEGICO INIZIALE

Rispondere alle
domande chiave dettate
dal contesto di riferimento
di Mondadori Retail
(2019)

Qual è l'attuale andamento
del modello retail di Mondadori?
Quali sono le principali aree
di miglioramento dell'attività retail?

Quale sarebbe l'evoluzione del format
e della value proposition?

Qual è la strategia per sfruttare le
opportunità omnicanale?

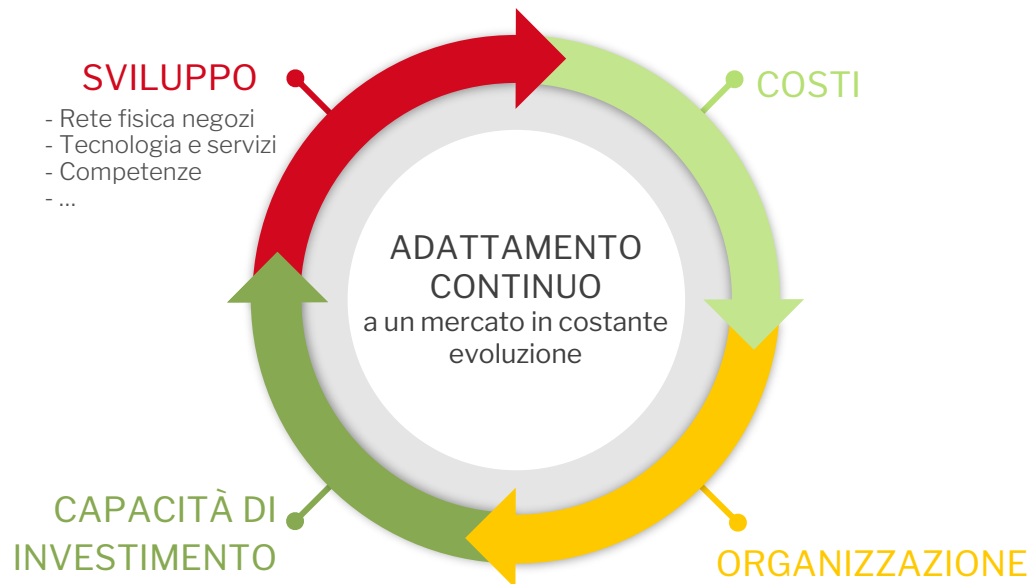
Cosa deve essere ottimizzato/modificato
nel modello operativo a supporto
della strategia futura?

Quali sono le opportunità di lungo
termine per l'attività retail di Mondadori
e quali sono le principali opzioni da
cogliere? Quali opzioni circa l'asset
allocation, il modello di business
(dirette vs franchising), gli scenari
di potenziale consolidamento
o partnership?

Strategy & Execution

Modello economico di medio/lungo termine

È stato avviato un intenso processo di trasformazione teso a definire un modello economico sostenibile e duraturo per l'azienda.



Strategy & Execution

I pilastri della nostra strategia



MONDADORI RETAIL
IL MODELLO DI BUSINESS

Il modello di business

La rete

535

Punti vendita

in tutte le province
italiane



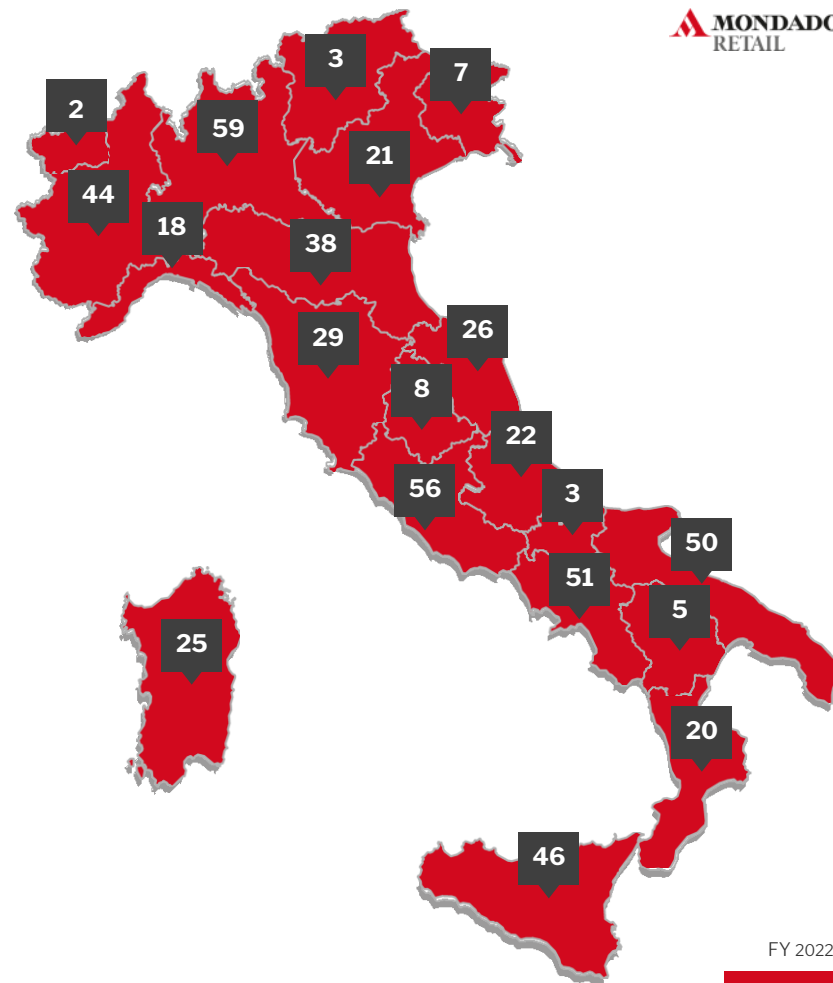
41

a gestione diretta



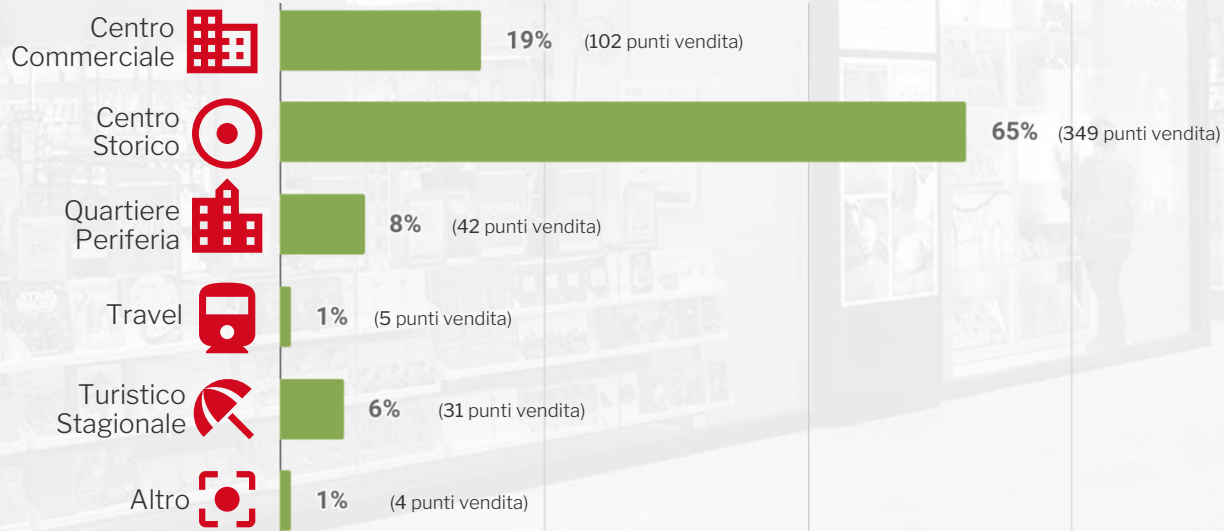
494

in franchising



Il modello di business

Le location: tipologia di punto vendita





MONDADORI RETAIL CANALE FISICO DIRETTO

Negozi diretti

Azioni strategiche



**Piano sviluppo selettivo
di 6-8 pdv per anno**

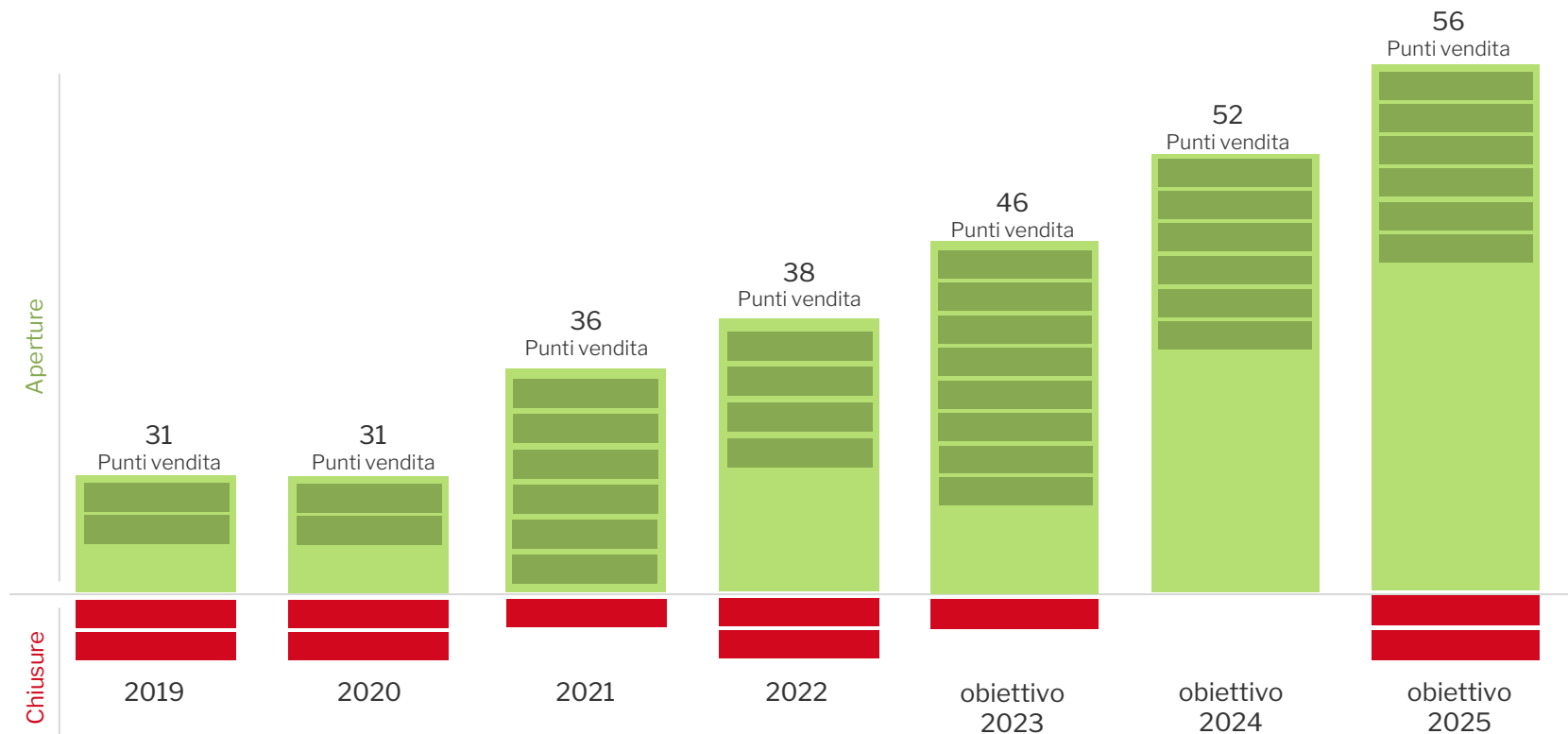
**Manutenzione della rete
(transfer/downsizing/refitting)**

Formazione continua

Innovazione

Evoluzione punti vendita a gestione diretta

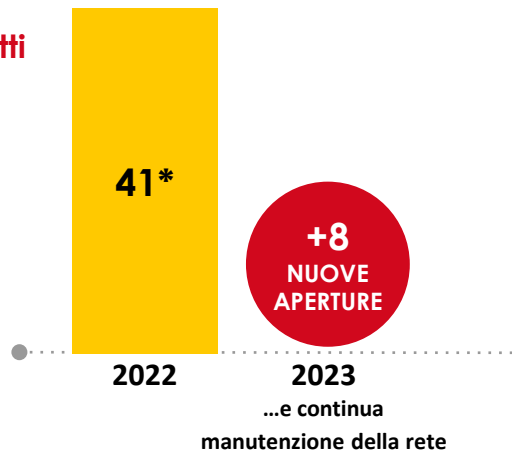
2019-2025



Negozi diretti

Sviluppo e manutenzione rete

**Totale
store diretti**

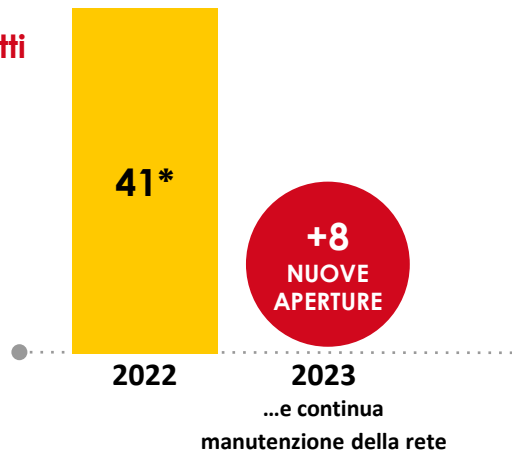


*di cui 3 store Club diretti

Negozi diretti

Sviluppo e manutenzione rete

**Totale
store diretti**

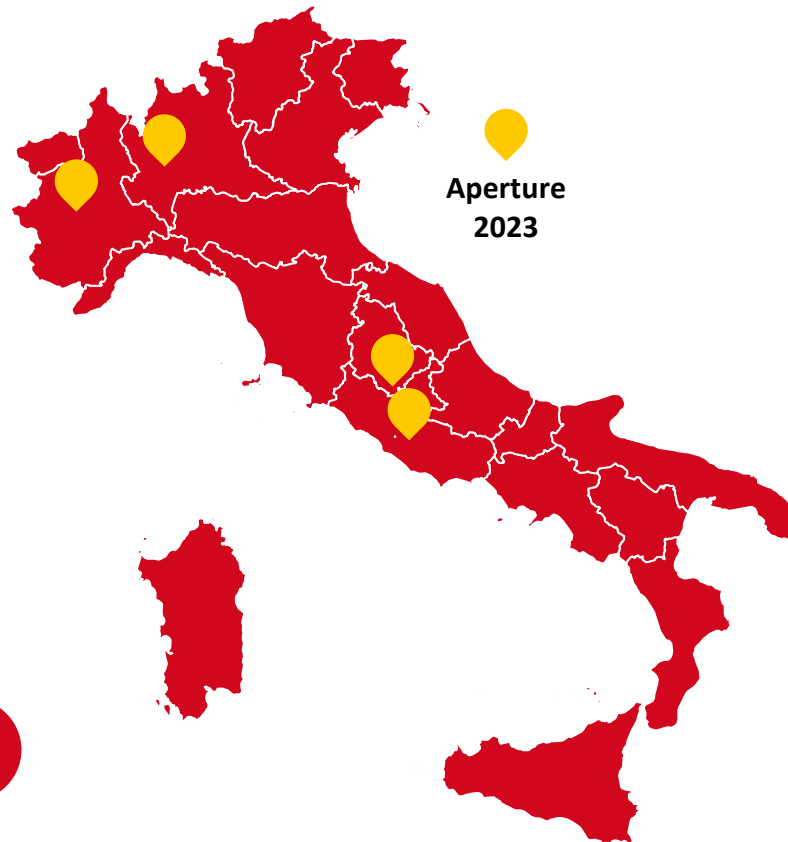


Nuovo format ridotto

Focus su prodotto libro

Marginalità positiva

Una rete diretta
più solida



*di cui 3 store Club diretti

Negozi diretti

Razionalizzazione e ottimizzazione superfici di vendita

La strategia di sviluppo degli store diretti include un processo continuo di manutenzione della rete attraverso azioni di resizing, ristrutturazione e relocation dei punti vendita.

	2019	2020	2021	2022	mar-23
mq totali	19.314	16.833	18.132	18.332	16.715
-13% superfici totali					
PdV totali	31	31	36	38	38
mq medi	623	543	504	482	440

Format negozio ridotto
con focalizzazione su prodotto Book

+8,7 m€

Ricavi Book*
(+19,5% C22vsC19)

-11,6 m€

Ricavi Extra Book*
(-44% C22vsC19)

Riduzione dei costi operativi /
investimenti medi e relativo rischio

-128 k€

Riduzione costo
lavoro medio negozio
(295k€ C22 vs 423k€ C19)

-66 k€

Riduzione affitto
medio negozio
(235k€ C22 vs 301k€ C19)

Aperto
2020



Vinovo (Torino) - C.C. Mondojuve



MONDADORI BOOKSTORE

Aperto
2021



Milano - C.C. Bicocca Village

Aperto
2021



S. Martino Buon Albergo - C.C Corti Venete



Portogruaro - C.C. Adriatico2

Aperto
2022



Montenero di Bisaccia (CB)

Aperto
2022



Genova - ex Mercato di C.so Sardegna



MONDADORI BOOKSTORE

Aperto
2022



Padova via Cavour

Aperto
2023

MONDADORI BOOKSTORE

Roma – C.C. Caput Mundi



Negozi diretti

Mondadori Duomo

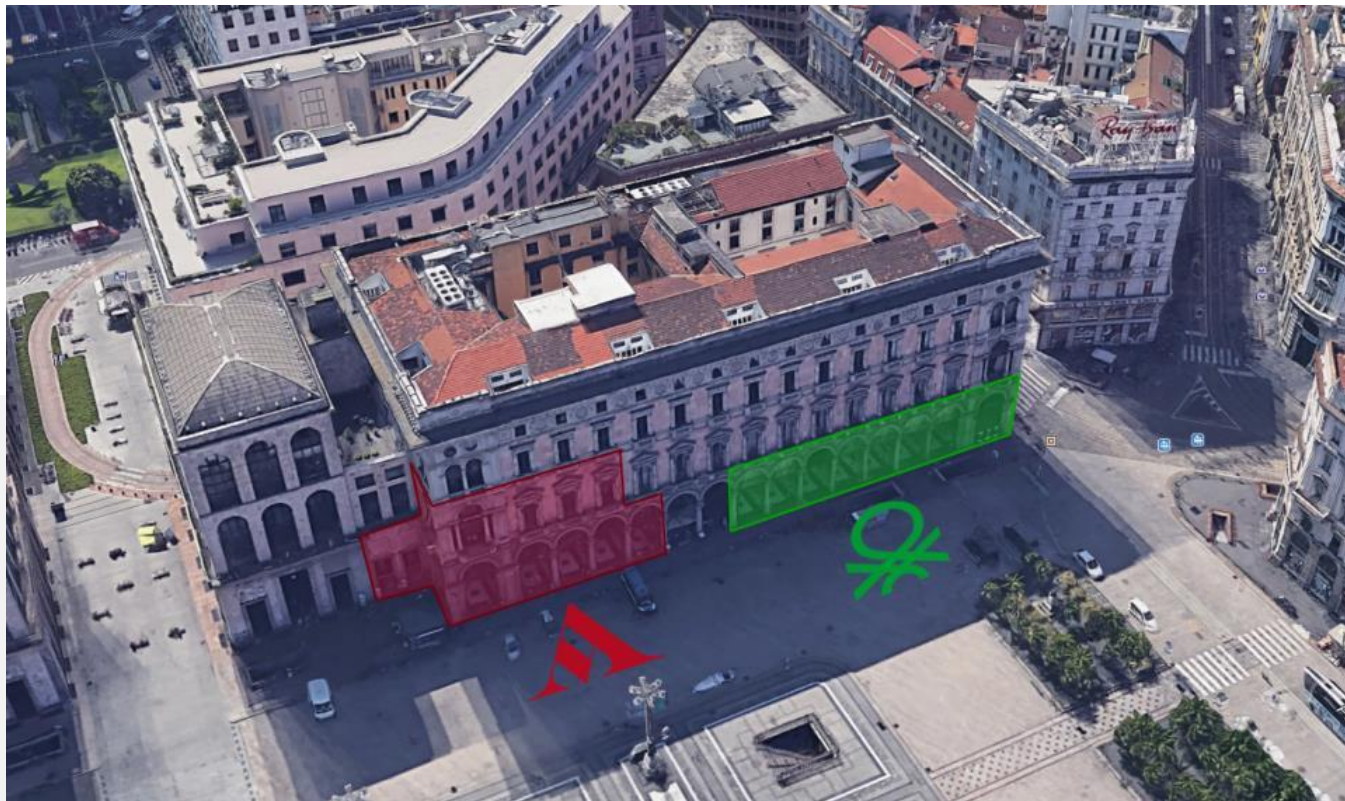
An aerial photograph of a city street, likely in Milan, showing a large, historic building with a red roof and classical architectural features. The building is highlighted with a green rectangular overlay. The street is paved and has some parked cars. Other buildings and a church spire are visible in the background.

Da Megastore a **flagship libreria**

**Un polo attrattivo ed iconico
della cultura milanese
per la diffusione di cultura e idee.**

Negozi diretti

Mondadori Duomo



Un progetto
capace di

RACCONTARE

i valori di Mondadori come
diffusore di cultura e idee
per il più vasto pubblico.

CONIUGARE

storia e tradizione con
innovazione e sviluppo.

VALORIZZARE

la **location unica e iconica**
della cultura milanese di
Piazza Duomo, di cui
esprimerà uno o più
caratteri specifici.

Aperto
23/3/2023

 **MONDADORI**
DUOMO

 **MONDADORI**
DUOMO

 **MONDADORI**
DUOMO



Aperto
23/3/2023



VIVI L'ESPERIENZA
DELLA LETTURA

Aperto
23/3/2023



MONDADORI RETAIL
NEGOZI IN FRANCHISING

Negozi in franchising

Azioni strategiche



**NEGOZI
AFFILIATI**



**Sviluppo fatturato e stabilizzazione
numero punti vendita**

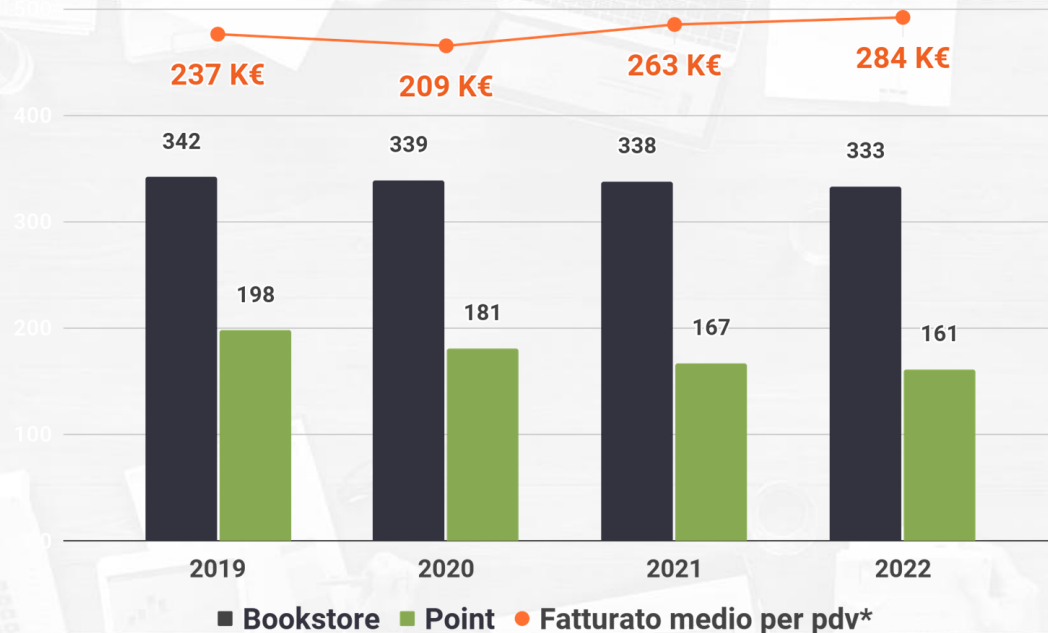
**Focalizzazione su
formato Bookstore**

**Maggiore comunicazione,
assistenza e servizi offerti**

Formazione continua

Negozi in franchising

Evoluzione numerica punti vendita e fatturato



Continua manutenzione della rete

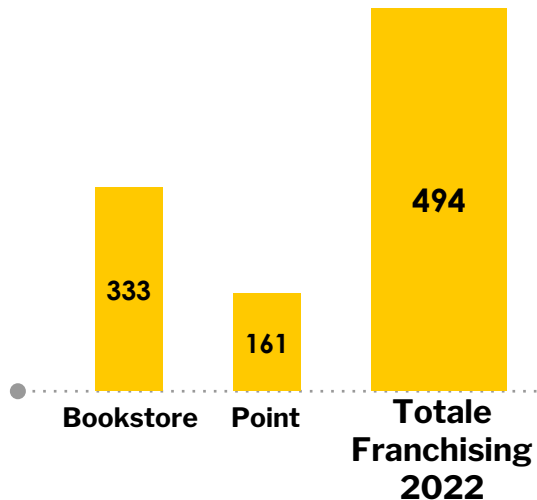
Aumento della performance
media dei pdv

*Fatturato pvp

Negozi in franchising

FY 2022

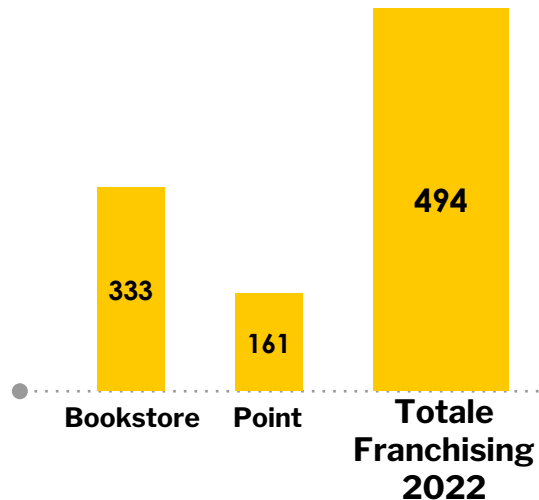
**Totale
pdv in franchising**



Negozi in franchising

FY 2022

**Totale
pdv in franchising**



Previste
21 APERTURE
nel 2023





Catania (Bookstore franchising)



Aperto
2022

The background is a grayscale image of an open book. The pages are filled with a dense, scattered pattern of various letters and symbols, including 'A', 'B', 'C', 'D', 'E', 'F', 'G', 'H', 'I', 'J', 'K', 'L', 'M', 'N', 'O', 'P', 'Q', 'R', 'S', 'T', 'U', 'V', 'W', 'X', 'Y', 'Z', and numbers. The letters are of different sizes and orientations, creating a chaotic, typographic texture. In the center of the image, the text 'MONDADORI RETAIL' and 'GLI EVENTI' is displayed in a clean, white, sans-serif font. The text is framed by four red L-shaped brackets, one in each corner, pointing towards the center.

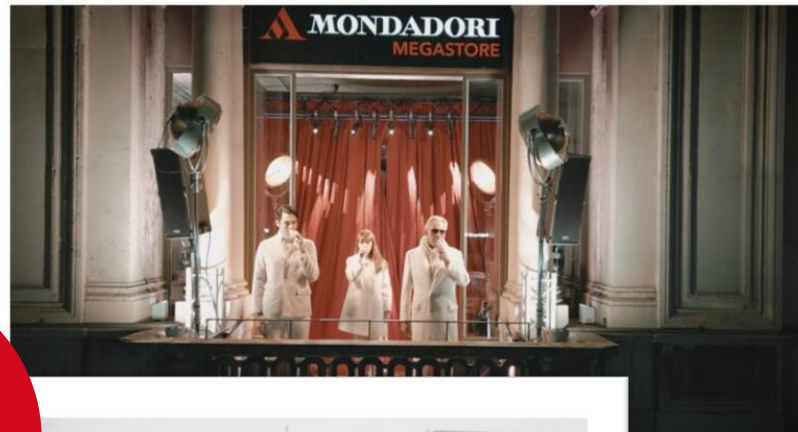
MONDADORI RETAIL
GLI EVENTI

Eventi

I volti dei protagonisti



1.320
eventi realizzati
nel 2022
(+52,2% vs 2021)









MONDADORI RETAIL
PRODOTTO E FENOMENI
DEL MERCATO LIBRO

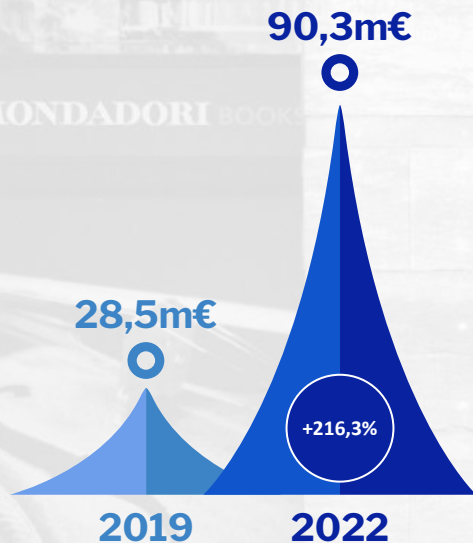
Fumetti

Mercato e Mondadori Retail 2019 VS 2022



MONDADORI
RETAIL

Mercato

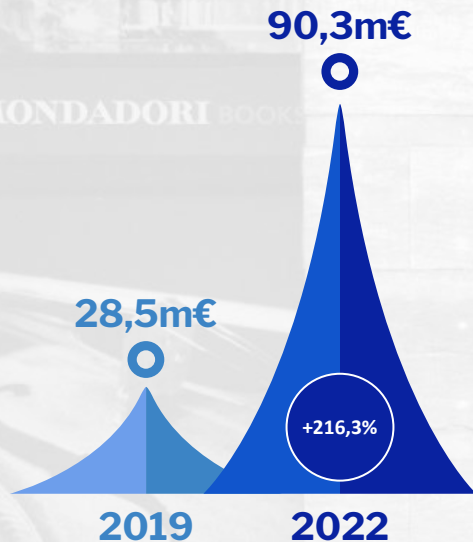


GfK

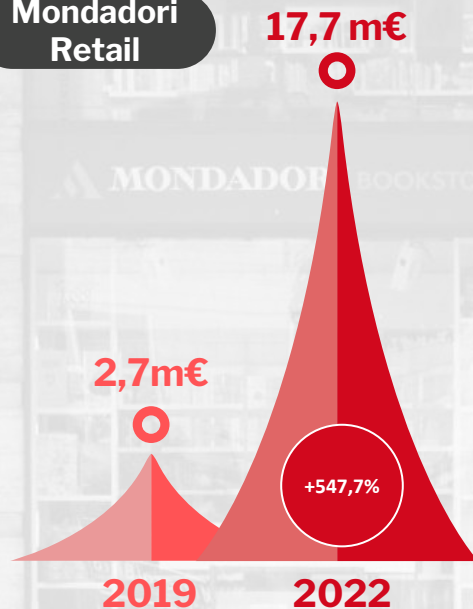
dati © GfK



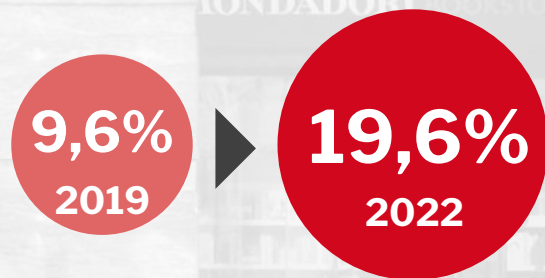
Mercato



Mondadori Retail



Quota Mondadori Retail sul Mercato



Just Comics

Allestimenti librerie dirette



Just Comics

Allestimenti librerie in franchising



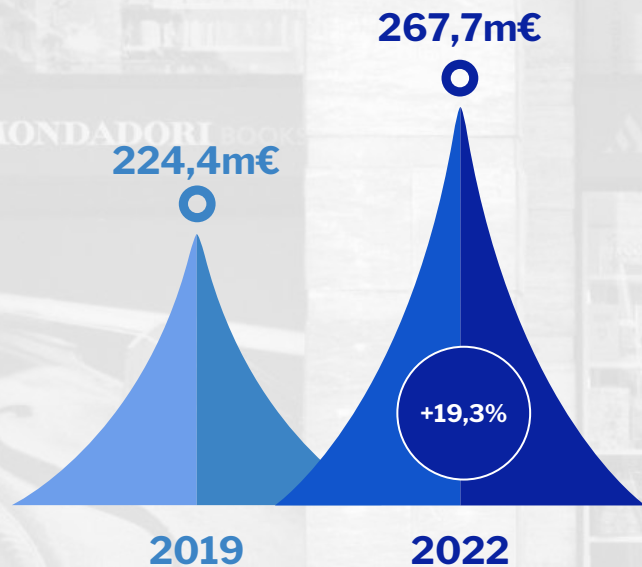
Bambini Ragazzi

Mercato e Mondadori Retail 2019 VS 2022



MONDADORI
RETAIL

Mercato



GfK

dati © GfK

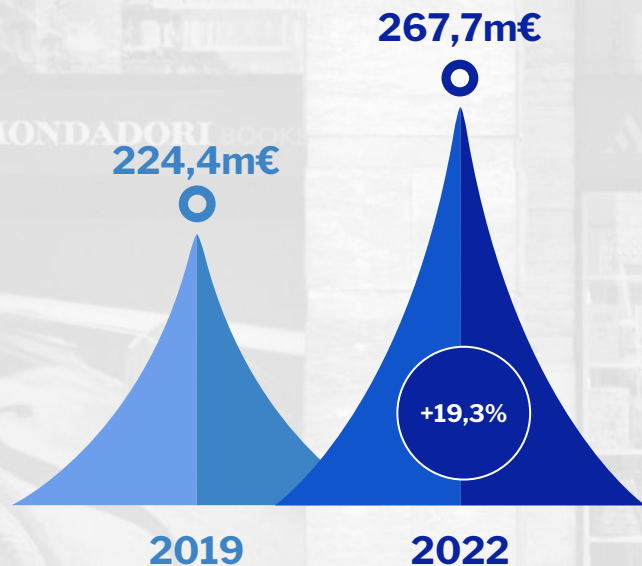
Bambini Ragazzi

Mercato e Mondadori Retail 2019 VS 2022

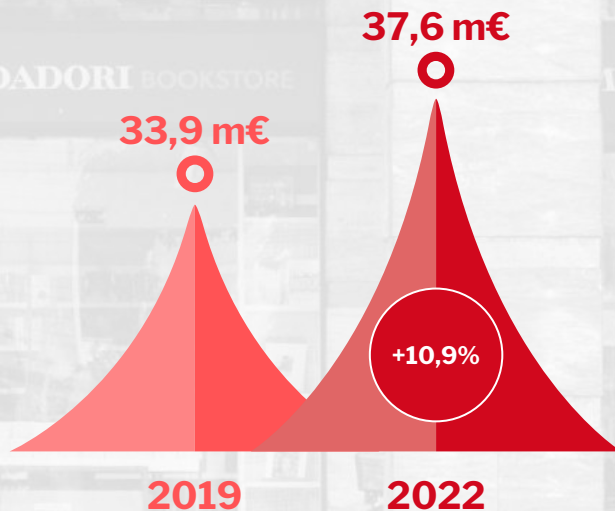


MONDADORI
RETAIL

Mercato



Mondadori
Retail



Quota MR
sul mercato

14%
2022

GfK

dati © GfK

We Are Junior

Allestimenti





In conclusione...

Strategy & Execution

I pilastri della nostra strategia





GRAZIE.