



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

LISTAUTUMISANTI

MERKINTÄAIKA 12.11.2013 - 21./22.11.2013
(YLEISÖ- JA HENKILÖSTÖANTI / INSTITUUTIOANTI)

SIJOITTAJAESITYS

MARRASKUU 2013

Tämä esitys ei ole arvopaperimarkkinalaissa (746/2012) tarkoitettu esite. Esitys ei sisällä tarjousta, tarjouspyyntöä tai sijoitusneuvoa Yhtiön osakkeiden tai muiden arvopaperien hankkimisesta tai merkitsemisestä, eikä arvopapereita myydä alueilla, joilla kyseisten arvopapereiden tarjoaminen, hankinta tai myynti olisi lainvastaista ennen niiden rekisteröintiä taikka rekisteröintivelvollisuutta koskevan poikkeuksen tai muun kyseisten alueiden arvopaperilakien mukaisen hyväksynnän saamista. Sijoittajan tulee ennen mahdollisen sijoituspäätöksen tekemistä tutustua Yhtiön julkistamaan tarjous- ja listalleottoesitteeseen, joka on saatavilla Yhtiön internetsivuilta osoitteesta www.restamax.fi ja merkintäpaikan verkkosivustolta osoitteesta www.evli.com.

HUOMAUTUS

Evli Pankki Oyj ("Evli Pankki") on laatinut tämän esityksen Restamax Oyj:stä ("Yhtiö") taustatiedoksi ja käytettäväksi Yhtiön listautumisannin yhteydessä. Tässä esityksessä ei pyritä antamaan kokonaiskuvaa tai sijoitusta varten riittäviä tietoja Yhtiöstä, eikä esityksen tai siinä olevien tietojen perusteella voida tehdä sijoituspäätöksiä. Annettavat tiedot voivat muuttua tai niitä voidaan muuttaa ilman, että lukija saa tästä erillistä ilmoitusta. Mahdollista sijoitusta suunnittelevan tahon on itse selvítettävä ja arvioitava Yhtiöön liittyviä tietoja sekä hankittava omalla kustannuksellaan omat oikeudelliset, taloudelliset, verotukselliset ja muut neuvot mahdollista sijoitusta varten.

Tämä esitys ei ole arvopaperimarkkina-asiassa (746/2012) tarkoitettu esite. Esitys ei sisällä tarjousta, tarjouspyyntöä tai sijoitusneuvoja Yhtiön osakkeiden tai muiden arvopapereiden hankkimisesta tai merkitsemisestä, eikä arvopapereita myydä alueilla, joilla kyseisten arvopapereiden tarjoaminen, hankinta tai myynti olisi lainvastaista ennen niiden rekisteröintiä taikka rekisteröintivelvollisuutta koskevan poikkeuksen tai muun kyseisten alueiden arvopaperilakien mukaisen hyväksynnän saamista. Sijoittajan tulee ennen mahdollisen sijoituspäätöksen tekemistä tutustua Yhtiön julkistamaan tarjous- ja listalleottoesitteeseen, joka on saatavilla Yhtiön internetsivuilta osoitteesta www.restamax.fi ja merkintäpaikan verkkosivustolta osoitteesta www.evli.com.

Tämä esitys sisältää tulevaisuutta koskevia lausumia, arvioita ja laskelmia Yhtiöstä ja markkinoista, joilla Yhtiö toimii. Tällaiset lausumat, arviot ja laskelmat heijastavat niitä varten tehtyjä oletuksia, jotka voivat pitää paikkansa tai osoittautua virheellisiksi. Tulevaisuutta koskevat lausumat, arviot ja laskelmat sisältävät tunnettuja ja tuntemattomia riskejä, epävarmuustekijöitä sekä muita tärkeitä tekijöitä, joiden johdosta Yhtiön todellinen tulos, toiminta ja saavutukset tai toimialan kehitys voivat poiketa olennaisesti tällaisissa tulevaisuutta koskevissa lausumissa, arvioissa ja laskelmissa nimenomaisesti tai välillisesti esitetystä seikoista. Yhtiö tai kukaan muukaan osapuoli ei anna vakuutuksia tai sitoumuksia tällaisista lausumista, arvioista ja laskelmista.

Arvopapereiden liikkeeseen laskemiselle, käyttämiselle ja/tai myymiselle on asetettu erityisiä oikeudellisia tai lainsäädännöllisiä rajoituksia tietyissä valtioissa. Yhtiö ja Evli Pankki Oyj eivät ole vastuussa, jos tällaisia rajoituksia rikotaan.

Tämän esityksen sisältämä tieto ei ole tarkoitettu julkistettavaksi tai levitettäväksi suoraan tai välillisesti Yhdysvalloissa, Kanadassa, Australiassa, Hongkongissa, Etelä-Afrikassa, Singaporessa tai Japanissa. Tämä esitys ei ole tarjous arvopapereiden myymiseksi Yhdysvalloissa, eikä arvopapereita saa tarjota tai myydä Yhdysvalloissa, ellei niitä ole rekisteröity Yhdysvaltain vuoden 1933 arvopaperilain (muutoksineen) ja sen nojalla annettujen säännösten ja määräysten mukaisesti tai ellei rekisteröintivelvollisuudesta ole poikkeusta. Mitään osaa arvopapereita koskevasta listautumisannista ei rekisteröidä Yhdysvalloissa, eikä arvopapereita tarjota yleisölle Yhdysvalloissa.

Yhtiö ei ole antanut valtuutusta arvopapereiden tarjoamiseen yleisölle missään muussa Euroopan talousalueen jäsenvaltiossa kuin Suomessa. Lukuun ottamatta Suomea, missään Euroopan talousalueen jäsenvaltiossa, joka on pannut täytäntöön Esitedirektiivin (kukin "Relevantti jäsenvaltio"), ei ole tehty eikä tulla tekemään mitään toimenpiteitä arvopapereiden tarjoamiseksi yleisölle siten, että se edellyttäisi esitteen julkistamista Relevantissa jäsenvaltiossa. Tämän seurauksena arvopapereita voidaan tarjota Relevantteissa jäsenvaltioissa ainoastaan (a) Esitedirektiivissä määritellyille kokeneiksi sijoittajiksi lukeutuville oikeushenkilöille tai (b) missä tahansa muussa Esitedirektiivin 3(2) artiklan mukaisessa tilanteessa. Tässä kappaleessa ilmaisu "tarjota arvopapereita yleisölle" tarkoittaa viestimistä millä tahansa tavalla ja antamalla riittävästi tietoa tarjouksen ehdoista ja tarjottavista arvopapereista, jotta sijoittaja pystyy päättämään arvopapereiden käyttämisestä, ostamisesta tai merkitsemisestä, kuten ilmaisu voi vaihdella jäsenvaltiossa tehtyjen täytäntöönpanotoimenpiteiden seurauksena. Ilmaisu "Esitedirektiivi" tarkoittaa direktiiviä 2003/71/EY (muutoksineen, mukaan lukien 2010 Muutosdirektiivi, siltä osin kuin se on pantu täytäntöön Relevantissa jäsenvaltiossa), ja se sisältää kaikki relevantit täytäntöönpanotoimenpiteet Relevantissa jäsenvaltiossa, ja ilmaisu "2010 Muutosdirektiivi" tarkoittaa direktiiviä 2010/73/EU.



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

PÄIVÄN PUHUJAT

Timo Laine Hallituksen puheenjohtaja

- Syntymävuosi: 1966
- Hallituksessa perustamisesta saakka
- Restamaxin perustaja

Markku Virtanen Toimitusjohtaja

- Syntymävuosi: 1970
- Restamaxin palveluksessa vuodesta 2005
- Aiemmin Restelissä vuodesta 1992, viimeisimpänä ketju- ja aluejohtajana

Jarno Suominen Talousjohtaja

- Syntymävuosi: 1972
- Restamaxin palveluksessa vuodesta 2005
- Aiemmin Itkola Oy:ssä (Viikinkiravintola Harald) ravintolapäällikkönä ja linjajohtajana vuodesta 1997



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

AGENDA

- 1 Listautumisanti
- 2 Restamax lyhyesti
- 3 Katsaus Suomen ravintola-alaan
- 4 Restamaxin toiminta ja strategia
- 5 Taloudelliset luvut
- 6 Yhteenveto



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

1. LISTAUTUMISANTI



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

LISTAUTUMISANTI

YHTIÖ HAKEE OSAKEANNILLA 16,5 MILJOONAA EUROA KASVUPÄÄOMAA

Listautumisannin avainparametrit (1/2)

Osakeanti	Noin 16,5 miljoonaa euroa (brutto ennen antiin liittyviä kuluja)
Uusien osakkeiden lkm	3 600 000 kpl
Annin rakenne	Instituutio-, yleisö- ja henkilöstöanti
Merkintähinta/osake	4,60 euroa yleisö- ja instituutioannissa (4,14 euroa henkilöstöannissa)
Valuaatio	49,0 miljoonaa euroa (pre-money market cap)
Lock-up	90 pv (yhtiö ja nykyiset osakkeenomistajat)
Merkintäsitoumukset	<p>Nykyiset osakkaat ovat sitoutuneet merkitsemään uusia osakkeita 1,7 miljoonan euron edestä konvertoimalla pääomalainasaataviaan.</p> <p>Oy Hartwall Ab on sitoutunut merkitsemään osakkeita 1,5 miljoonalla eurolla.</p> <p>Restamaxin tytäryhtiön Beefmax Oy:n entinen vähemmistöomistaja Teppo Numminen on sitoutunut merkitsemään osakkeita 230.000 eurolla.</p>



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

LISTAUTUMISANTI

YHTIÖ HAKEE OSAKKEIDEN LISTAAMISTA HELSINGIN PÖRSSIN PÖRSSILISTALLE

Listautumisannin avainparametrit (2/2)

Markkinapaikka

NASDAQOMX Helsinki päälista

Pääjärjestäjä

Evli Pankki Oyj

Varojen käyttö

Ensisijaisesti yhtiön kasvustrategian toteuttaminen

Keskeisiä päivämääriä

Ma 11.11.	Listautumisannin julkistaminen
Ti 12.11.	Merkintäaika alkaa (klo 9.30)
To 21.11.	Yleisö- ja henkilöstöannin merkintäaika päättyy (klo 16.30)
Pe 22.11.	Instituutioannin merkintäaika päättyy (klo 12.00)
Ma 25.11.	Annin tuloksen julkistaminen, allokaatiopäätös
Ke 27.11.	Osakkeiden kirjaaminen arvo-osuustileille alkaa
To 28.11.	Instituutioannin merkintämaksut (t+3), kaupankäynti alkaa



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

RESTAMAX SIOITUSKOHTENA

1

Voimakkaasti kasvava ruoka- ja viihderavintolayhtiö

2

Suomen johtavista ravintolayhtiöistä selvästi kannattavin

3

Tasaisesti kasvava markkina, jonka kehitystä tukevat useat Restamaxille suotuisat pitkän aikavälin kasvuajurit

4

Suuret ja pirstaloituneet markkinat tarjoavat mahdollisuuden markkinaosuuden kasvattamiselle ja alaa merkittävästi voimakkaammalle kasvulle myös jatkossa

5

Paikallisen kilpailuedun tuo yhtiön toimintamalli, missä yhdistyy yrittäjähenkisyys ja suuruuden ekonomia

6

Tehokkuus ja ravintolatasolle jalkautettu tulosvastuu takaavat alan keskiarvoa selvästi paremman kannattavuuden

7

Kokenut ja osaava avainjohto, jolla on yhteensä yli 100 vuoden kokemus ravintola-alalta



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

RISKITEKIJÄT

SIJOITUSTA HARKITSEVIEN TULEE TUTUSTUA LISTALLEOTTOESITTEeseen

Vallitsevaan markotaloudelliseen tilanteeseen liittyvät riskit

Yleinen negatiivinen taloudellinen kehitys voi vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan ja liiketoiminnan tulokseen. Markkinoiden käsitys euron epävakaudesta, yksittäisten kansallisten valuuttojen mahdollinen käyttöön palauttaminen euroalueella tai koko euroalueen mahdollinen purkaminen voivat vaikuttaa haitallisesti osakkeiden arvoon.

Yhtiön liiketoimintaan liittyviä riskejä

Kilpailuympäristön muuttuminen sekä muut kilpailuriskit yhtiön toimialalla voivat vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Yhtiö voi epäonnistua kuluttajien tottumusten ja mieltymysten ennakoimisessa sekä kuluttajien tarpeisiin vastaamisessa. Asiakkaiden ostovoiman heikkeneminen ja ostojen väheneminen voi toteutuessaan vaikuttaa epäedullisesti Yhtiön liiketoimintaan. Yhtiön riippuvuus sen tärkeimmistä sopimuskumppaneista voi vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Yleisen vuokratason kehitys, vuokrien korotukset sekä alkoholin ja elintarvikkeiden hinnan ja palkkakustannusten nousu voivat vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Vaikeus löytää hyviä liikepaikkoja Restamaxin ravintoloille kilpailukykyisin ehdoin tai säilyttää jo hankitut liikepaikat voi nostaa yhtiön kustannuksia ja vaikeuttaa yhtiön laajentumista. Laajentuminen uusille paikkakunnille altistaa Restamaxin uusille liiketoiminnan riskeille ja voi aiheuttaa ylimääräisiä kustannuksia, joita ei välttämättä saada takaisin. Sääntely-ympäristön, erityisesti anniskelu- ja elintarvikelainsäädännön muuttuminen sekä tulkintakäytännön vaihtelu voivat vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Mahdollinen alkoholilainsäädännön uudistaminen voi vähentää yhtiön palveluiden myyntiä. Mahdollinen yritysten edustuskulujen vähennyskelvottomuus voi vähentää yhtiön palveluiden kysyntää. Restamaxiin sovelletaan terveys- ja turvallisuuslakeja ja -määräyksiä, joista voi aiheutua huomattavia kustannuksia ja vastuita. Restamax saattaa epäonnistua maineensa, ravintola-konseptiensa ja brändiensä hallinnassa. Restamax voi tulevaisuudessa epäonnistua uusinvestoinneissa ja yritysjärjestelyissä. Omistuksen keskittyminen antaa merkittävän päätösvallan yhtiön kahdelle hallituksen jäsenelle. Yhtiölle kielteinen päätös missä tahansa oikeudenkäynnissä tai viranomaismenettelyssä voi vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Avainhenkilöiden menettäminen voi vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Lakot ja muut työtaistelutoimenpiteet voivat vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Yhtiön henkilökunnan epärehellisyys voi laskea yhtiön kannattavuutta. Vakuutusturvan riittämättömyys tai yhtiön korvausvaatimusten epäminen voivat vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Veroriskien toteutuminen voi johtaa taloudellisiin menetyksiin, jotka voivat vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan. Virheet tai häiriöt tietojärjestelmissä, tietojärjestelmien vanhentuminen sekä riippuvuus kolmansista tahoista voivat vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan.

Yhtiön taloudelliseen asemaan ja rahoitukseen liittyvät riskit

Yhtiön tulo-rahoituksen ja vieraan pääoman saatavuuden jatkumisesta samanlaisena tulevaisuudessa ei ole varmuutta. Yhtiön rahoitusehtoihin sisältyvien kovenanttien rikkoutuminen tai rahoituksen ehtojen laiminlyönti voi vaarantaa rahoituksen jatkuvuuden tai nostaa rahoituksen kustannuksia. Suojauksen puute altistaa yhtiön korkoriskille. Asiakkaiden maksuvaikeudet voivat vaikuttaa epäedullisesti yhtiön liiketoimintaan.

Listautumisantiin ja osakkeisiin liittyviä riskejä

Aikaisempien jälkemarkkinoiden puuttumisen, osakekurssien heilahteluun ja osakkeiden arvostukseen liittyy useita epävarmuustekijöitä. Osakkeiden markkinahinta voi vaihdella huomattavasti. Keskittynyt omistusrakenne voi johtaa riittämättömän likvidiin kaupankäyntiin yhtiön osakkeilla. Osakkeenomistajille jaettavien osinkojen määrä kulloisenakin tilikautena on epävarma. Tulevat osakeannit tai merkittävien osakemäärien myynnit saattavat vaikuttaa kielteisesti osakkeiden markkinahintaan tai laimentaa osakkeenomistajan omistusta yhtiössä.



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

2. RESTAMAX LYHYESTI



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

RESTAMAX LYHYESTI

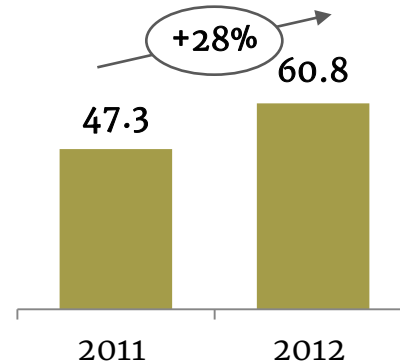
VAHVASTI KASVAVA JA KANNATTAVA RAVINTOLAKONSERNI

Yhtiön kuvaus

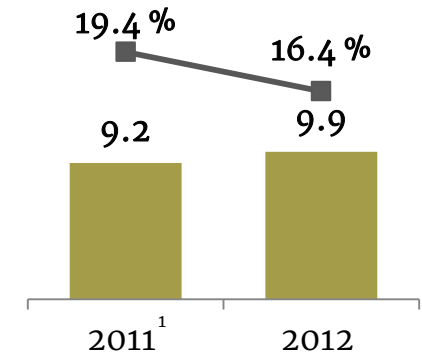
- Restamax Oyj on vuonna 1996 perustettu suomalainen ravintola-alan konserni. Yksityisessä omistuksessa oleva yhtiö on kasvanut voimakkaasti koko historiansa ajan
- Konserni operoi noin 60 seurustelu- ja ruokaravintolaa, kahvilaa sekä yökerhoa eri puolilla maata
- Restamaxin toimintamalli mahdollistaa suuret kohdemarkkinat. Konserni tarjoaa joustavasti erilaisia ravintolakonsepteja vastaamaan paikallista kysyntää ja tilatarjontaa
- Konsernin palveluksessa työskentelee noin 700 henkilöä ja vuoden 2012 liikevaihto oli noin 60 miljoonaa euroa ja käyttökate noin 10 miljoonaa euroa

Avainluvut (IFRS)

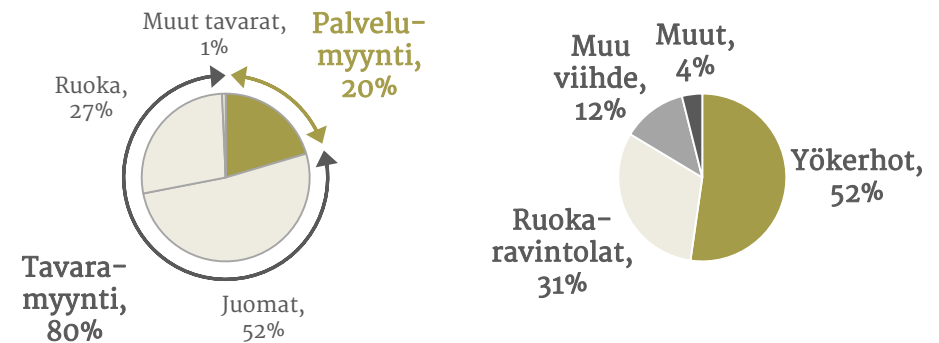
Liikevaihto, EURm



Käyttökate, EURm



Liikevaihdon jakauma, 2012



RESTAMAX

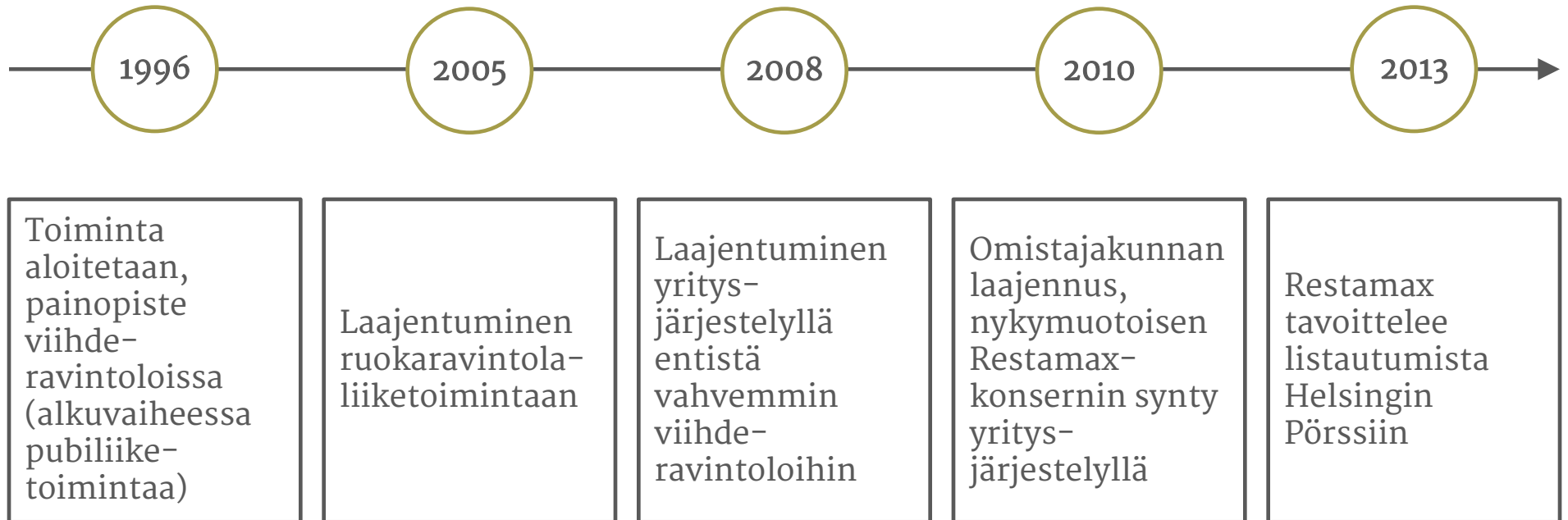
RAVINTOLAYHTIÖ

¹Vuoden 2011 luvut sisältävät vakuutuskorvauksen tulipalosta, joka on kirjattu liiketoiminnan muihin tuottoihin. Vakuutuskorvauksen tulosvaikutus oli noin 2.5 miljoonaa euroa

HISTORIA

JUURET ULOTTUVAT VUOTEEN 1996

Yhtiön historian tärkeimmät tapahtumat



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

OMISTUSRAKENNE

PERUSTAJAT EDELLEEN SUURIMMAT OMISTAJAT

Restamax Oyj:n osakkeenomistajat

Osakkeenomistaja	Yhtiön taustalla	%
Perustajien omistus yhtiössä	Timo Laine / Mikko Aartio (perustajat)	58.6 %
<i>Mr Max Oy</i>	<i>Timo Laine / Mikko Aartio (perustajat)</i>	47.2 %
<i>Ramanetto Oy</i>	<i>Mr Max Oy:n täysin omistama yhtiö</i>	9.4 %
<i>Tampereen Ravintolatoimi Oy</i>	<i>Riki Huhtala 50% / Timo Laine (perustaja) 50%</i>	1.3 %
<i>Eiran Ravintolatoimi Oy</i>	<i>Mikko Aartio (perustaja)</i>	0.6 %
Tamares Holdings Sweden AB	Poju Zabludowicz	18.1 %
Sign Systems Finland Oy	Jarmo Viitala ja Jussi Eskelinen	9.4 %
FinnGastro Oy	Markku Virtanen (toimitusjohtaja)	3.9 %
JS-Resta Oy	Jarno Suominen (talousjohtaja)	2.5 %
Magic Ace Oy	Samuli Korhonen	1.9 %
Paul Meli Holding Oy	Paul Meli (linjajohtaja, yökerho ja muu viihde)	1.7 %
Avantline Oy	Turo Levänen	1.4 %
RH Capital Oy	Riki Huhtala	1.3 %
Kuumat Ravintolat Oy	Perttu Pesonen (myynti- ja markkinointijohtaja)	0.6 %
Hietala Invest Oy	Topi Hietala (linjajohtaja, yökerho ja muu viihde)	0.5 %
Yhteensä		100.0 %



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

HALLITUS

Timo Laine (perustamisesta saakka) Hallituksen puheenjohtaja

- Restamaxin perustaja
- Riippuvainen yhtiöstä ja merkittävästä omistajasta (Mr. Max Oy)

Turo Levänen (vuodesta 2010)

- Yksityissijoittaja ja pk-yritysten hallituksen jäsen
- Toiminut aiemmin eri johtotehtävissä sijoitusallalla
- Riippumaton jäsen

Petri Olkinuora (06/2013 eteenpäin)

- Forbia Oy:n toimitusjohtaja. Usean kiinteistö- ja rakennusalan yhtiön hallituksen jäsen
- Citycon Oyj:n toimitusjohtaja 2002-2011
- Riippumaton jäsen

Mikko Aartio (perustamisesta saakka)

- Restamaxin perustaja
- Riippuvainen yhtiöstä ja merkittävästä omistajasta (Mr. Max Oy)

Jarmo Viitala (vuodesta 2010)

- Teräselementti Oy:n ja Neontekniikka Oy:n hpj sekä Koy Ideaparkin hallituksen jäsen
- Riippumaton jäsen

Sami Asikainen (06/2013 eteenpäin)

- Wulff Oy Ab:n toimitusjohtaja ja Wulff Yhtiöt Oyj:n johtoryhmän jäsen
- Hartwall Ab:n johtoryhmän jäsen 2006-2011
- Riippumaton jäsen



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

3. KATSAUS SUOMEN RAVINTOLA-ALAAAN



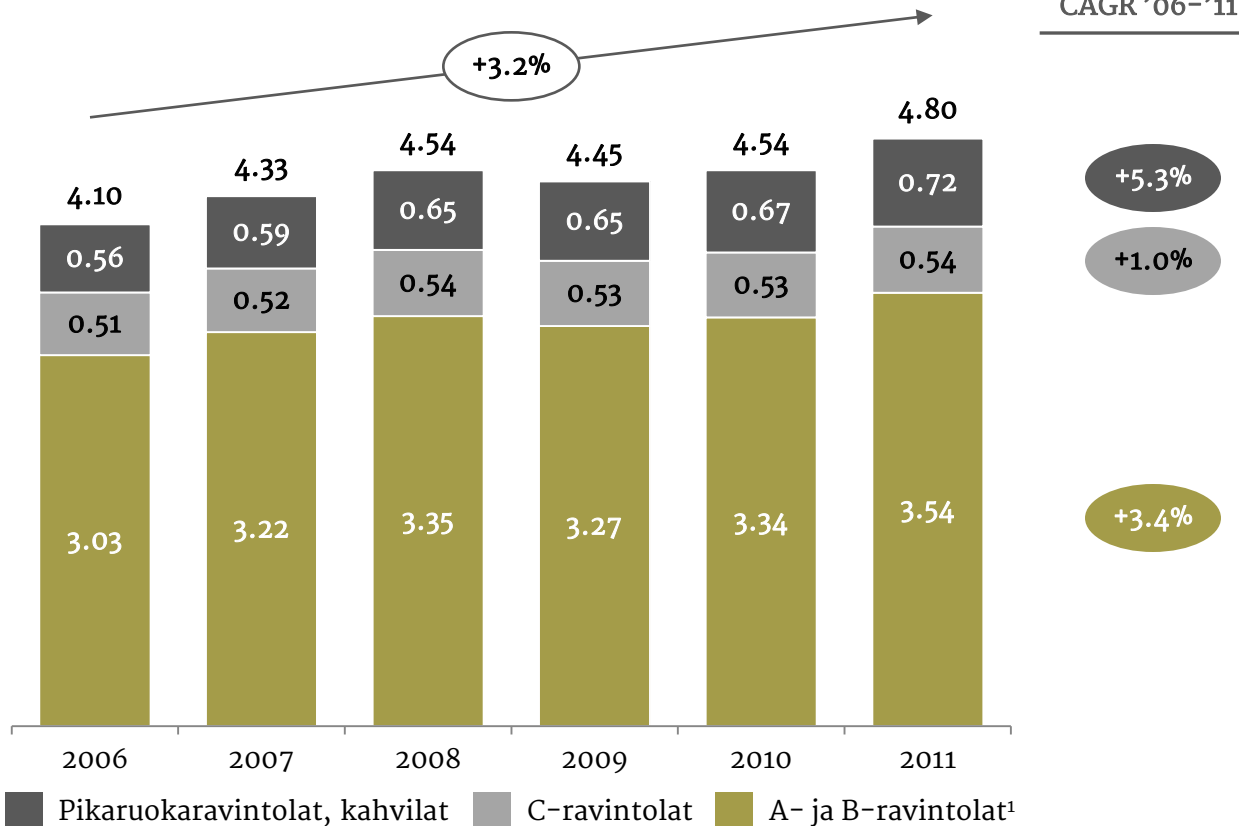
RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

RAVINTOLAMARKKINAT SUOMESSA

LÄHES 5 MILJARDIN EURON KASVAVAT MARKKINAT

Kokonaismyynti ravintoloissa Suomessa, EURmrd



Kommentit

- Vuosien 2006–2011 aikana markkinat kasvoivat keskimäärin 3.2% vuodessa
- Anniskeluravintolat (A- ja B-ravintolat) ovat kasvaneet hieman koko ravintolamarkkinoita nopeammin
- Vuonna 2012 MaRa:n raportointiperusteet muuttuivat, mutta anniskeluravintolamarkkinoiden kokonaiskasvu oli 4.7% vuonna 2012. Vuoden 2013 ensimmäisellä vuosipuoliskolla kasvu oli 2.6% (ennakkotieto A- ja B-anniskeluravintolat, Q1/2013 0.3% ja Q2/2013 4.8%).
- 2006–2012 BKT:n vuotuinen reaalkasvu (CAGR) Suomessa oli keskimäärin 0.4% ja inflaatio 2.1%



RESTAMAX

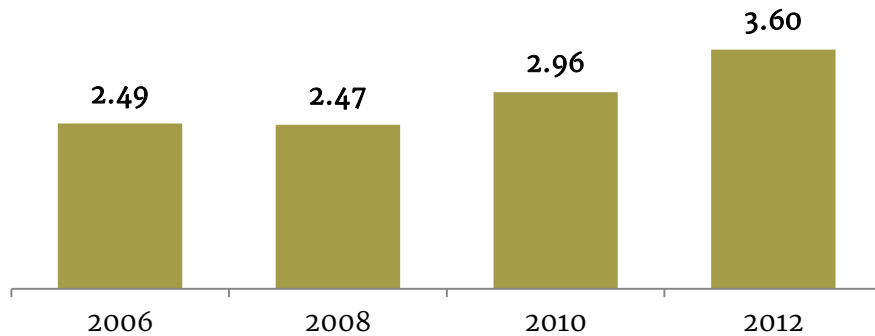
RAVINTOLAYHTIÖ

Lähde: Matkailu- ja Ravintolapalvelut, MaRa Ry ja Suomen Pankki
¹A- ja B-ravintolat sisältää hotelliravintoloiden kokonaismyynnin

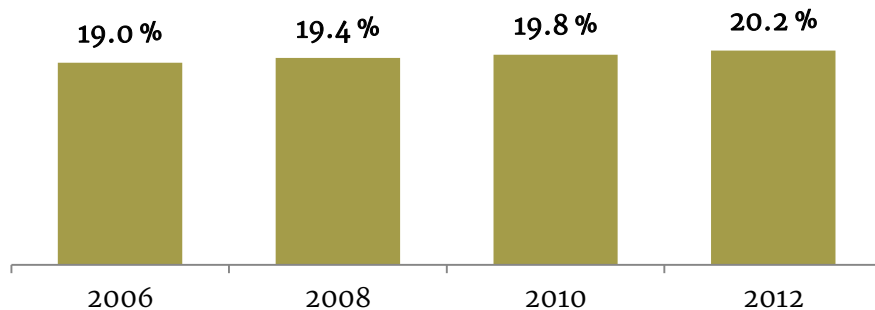
KESKEISIMMÄT MARKKINA-AJURIT (1/2)

1 Ulkona syöminen yleistyy

Ulkona syönti -kertojen lukumäärä/2 viikkoa



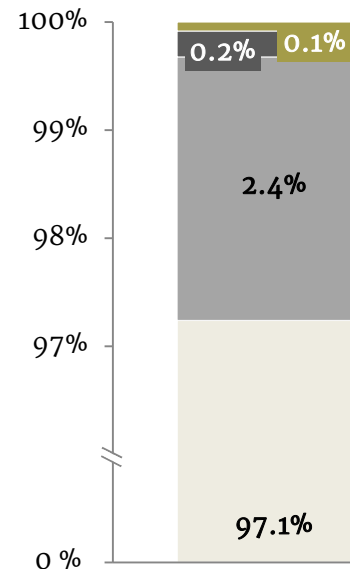
Yksinasuvien osuus väestöstä



2 Pirstaloituneet ravitsemistoimintamarkkinat

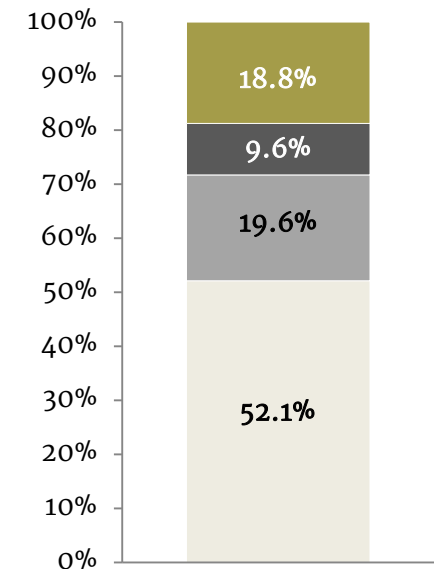
Lukumäärä, 2011

9 555 kpl



Volyyymi, 2011

EUR 4.5 mrd²



Yhtiöt¹ liikevaihdon (EURm) mukaan



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

Lähde: Tilastokeskus ja TNS Gallup, Ravintolaruokailun trenditutkimus 2012

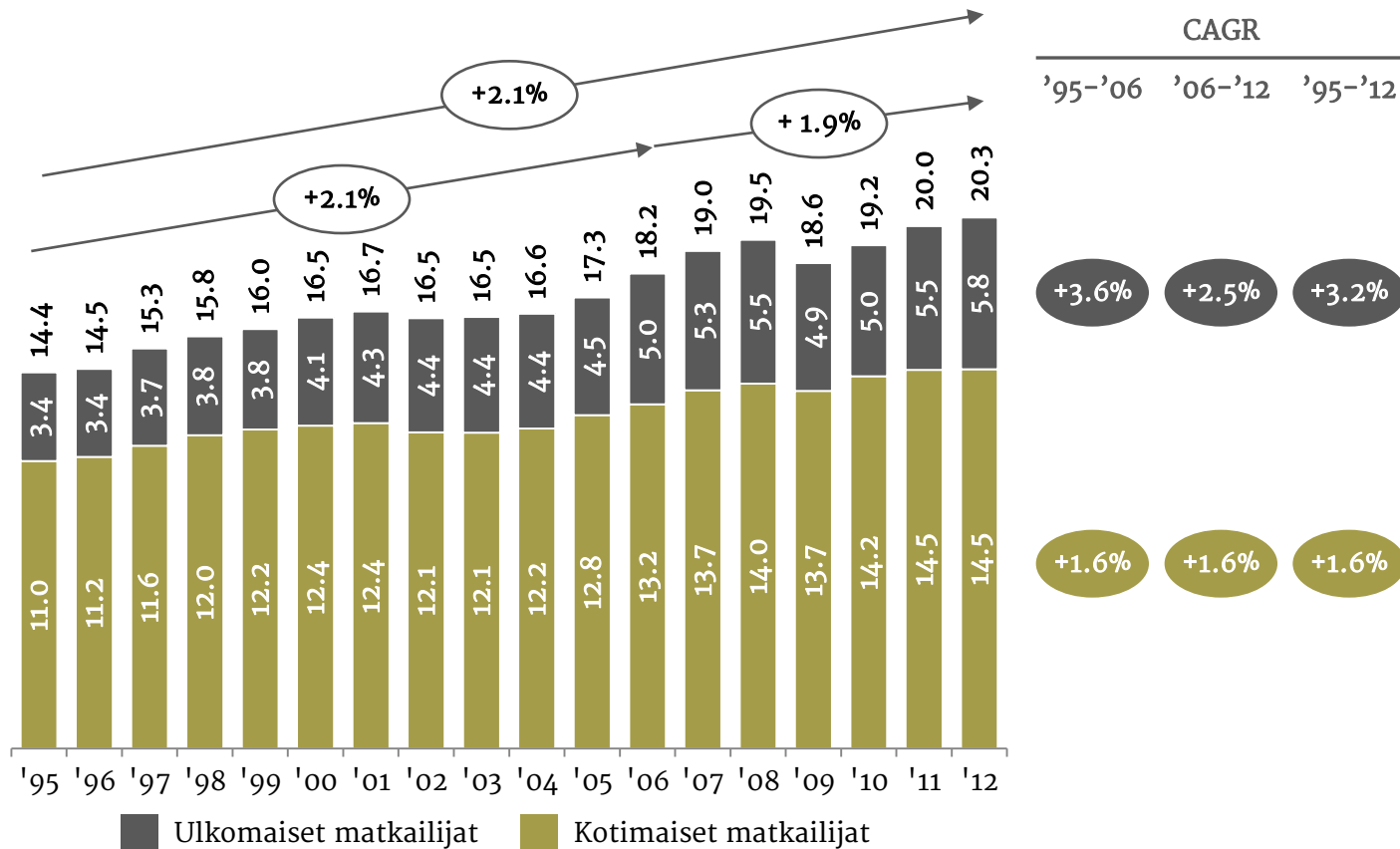
¹Tilastokeskuksen määritelmän mukaisesti ravitsemistoimintayhtiöihin luetaan ravintolat, ateriapalvelut sekä baarit ja kahvilat

²Ei täsmää MaRa Ry:n lukuihin, koska mukana on ainoastaan päätoimialan mukaan luokiteltavat yhtiöt

KESKEISIMMÄT MARKKINA-AJURIT (2/2)

MATKAILIJOIDEN MÄÄRÄ ON KASVANUT TASAISESTI

3 Yöymiset majoitusliikkeissä Suomessa, miljoonaa



Kommentit

- Matkailijat hyödyntävät aktiivisesti ravintolapalveluita
- Yöymisten lukumäärä on kasvanut Suomessa tasaisesti 1990-luvun puolivälistä saakka



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

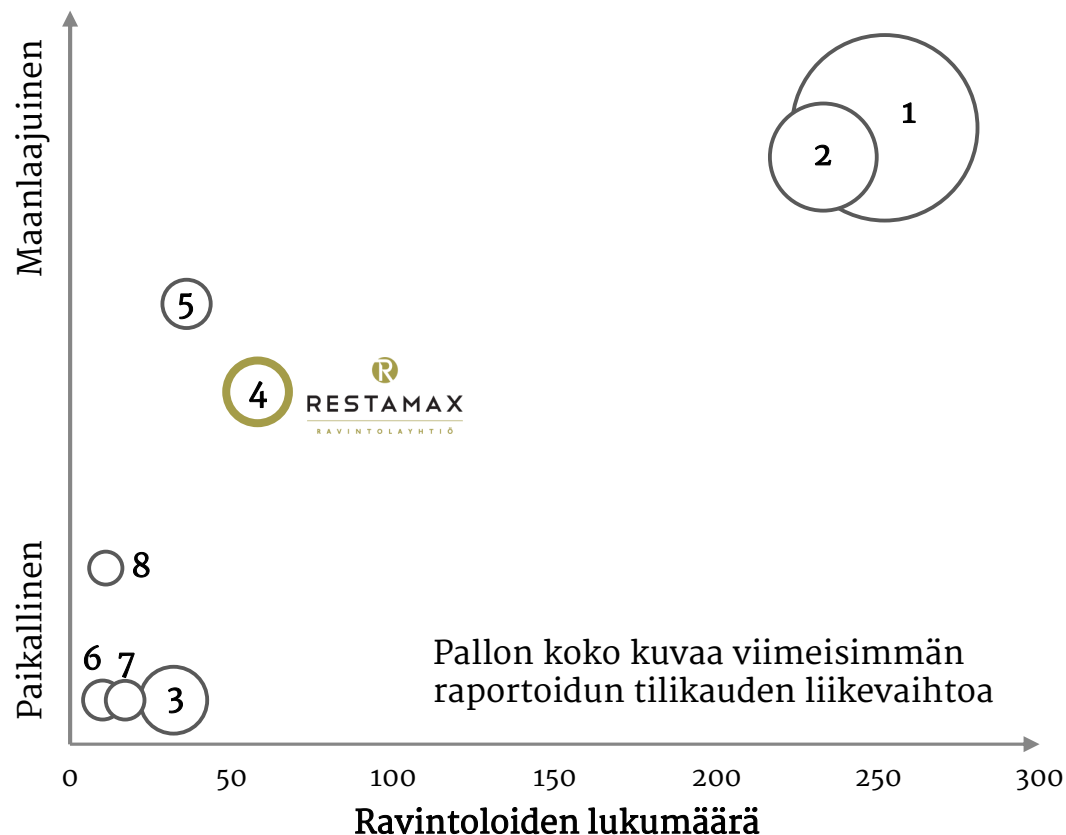
Lähde: Tilastokeskus

KILPAILIJAKENTTÄ - ISOMMAT RAVINTOLAYHTIÖT

VAIN MUUTAMALLA YHTIÖLLÄ MAANLAAJUINEN KASVUALUSTA

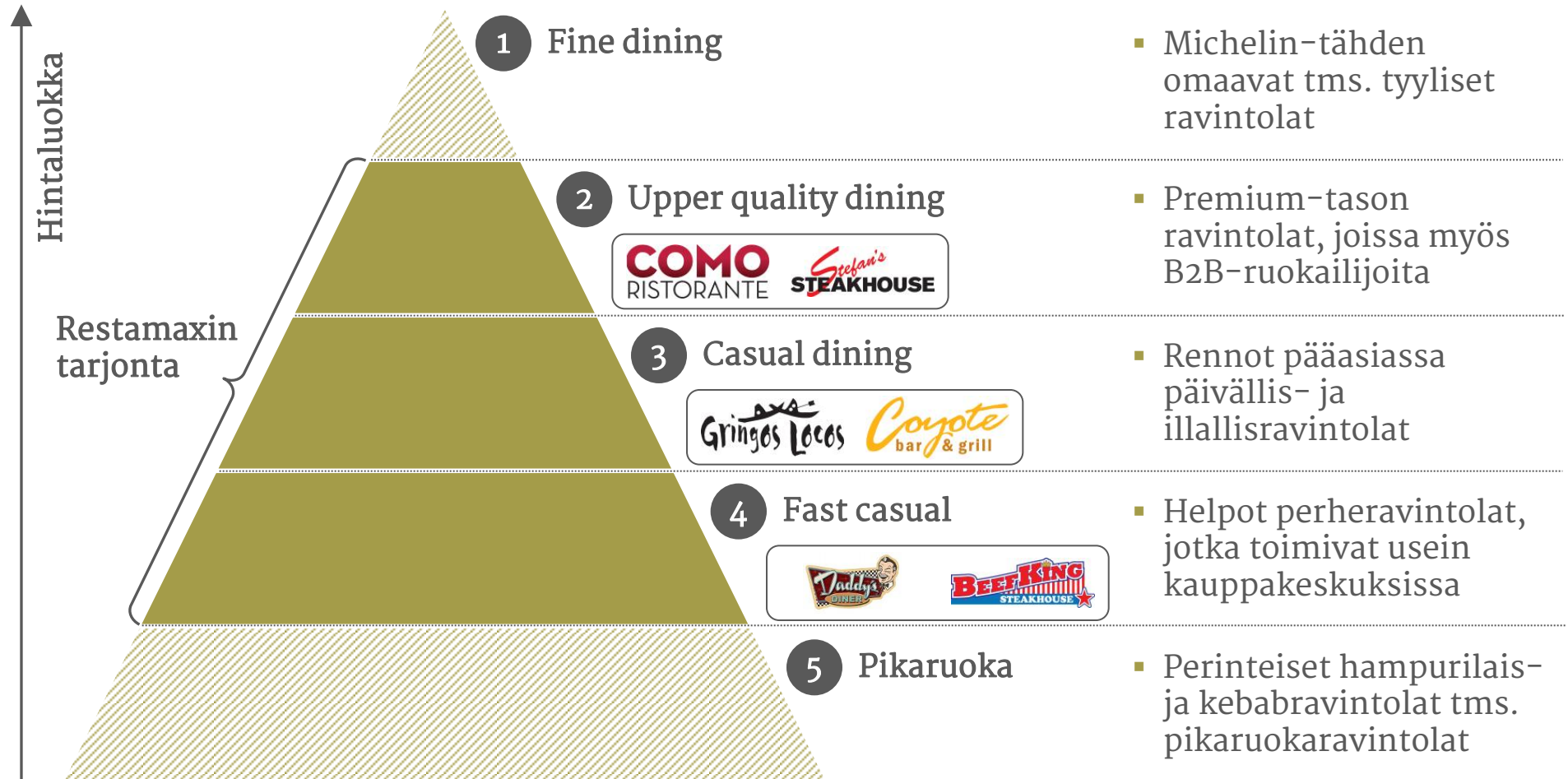
Keskeisimmät kilpailijat / Suurimmat ravintolatoimijat

#	Yhtiö	Liikevaihto	Tilikausi
1	 S-RYHMÄ	EUR 533 m	2012
2	 RESTEL	EUR 177 m	2012
3	 Royal Ravintolat	EUR 69 m ¹	2011
4	 RESTAMAX RAVINTOLAYHTIÖ	EUR 61 m	2012
5	 NP NIGHT & DAY GROUP	EUR 36 m	1/2012
6	 KÄMP GROUP	EUR 24 m ²	2011
7	 RAVINTOLAKOLMIO RYHMÄ	EUR 23 m ³	2011
8	 CMB	EUR 17 m	10/2012



RUOKARAVINTOLAMARKKINOIDEN JAKAUTUMINEN

RESTAMAX TOIMII USEASSA ERI SEGMENTISSÄ



YÖKERHO- JA VIIHDERAVINTOLAMARKKINAT

RESTAMAX TOIMII KANNATTAVASTI KAIKISSA MARKKINATYYPEISSÄ

Tyypit	Segmenttikuvaus	Esimerkkejä
Yökerhot	 <ul style="list-style-type: none">Anniskelun jatkoajan omaavia ja yleensä melko suuria rajoitetusta käyttöasteesta johtuen	
Erilaiset baarit ja pubit	 <ul style="list-style-type: none">Koostuu useista keskenään erilaisista alalajeista kuten perinteiset pubit sekä drinkki-, viini- ja sporttibaaritRavintoloissa ei yleensä ole anniskelun jatkoaikaa	
Muut viihderavintolat	 <ul style="list-style-type: none">Laaja joukko erilaisia seurustelu- ja peliravintoloita sekä muita viihderavintoloita	

4. YHTIÖN TOIMINTA



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

TOIMINTATAVAN KESKEISIMMÄT LÄHTÖKOHDAT

YRITTÄJÄVETOINEN KULTTUURI YHDISTYY SUURUUDEN EKONOMIAAN

Toimintatavan keskeisimmät lähtökohdat

1 Konseptipohjainen lähestymistapa

- Ravintolakonsepteja kehitetään huolellisten markkinatutkimusten perusteella
- Konseptointi on tarkkaa – huomioon otetaan esimerkiksi alueelliset erot
- Tarkoituksena on toimia tehokkaasti, mutta välttää ketjumaista toimintamallia

2 Yrittäjävetoisuus ja ravintoloiden itsenäisyys luo joustavuutta ja ketteryyttä...

- Yhtiön toimintakulttuuri on yrittäjävetoinen, jossa ravintolat toimivat varsin itsenäisesti. Ammattitaitoinen, hyvinvoiva ja motivoitunut henkilökunta on yhtiölle tärkeä voimavara
- Tämä luo mahdollisuuden nopeaan päätöksentekoon ja tehokkaaseen vuoropuheluun sekä...
- ...vahvistaa menestymisen edellytyksiä, kun tulosvastuu on toimipaikkakohtainen

3 ...suuruuden ekonomian vallitessa konsernitasolla

- Ostot ja hallinto ovat keskitetty konsernitasolla
- Suuruuden ekonomia luo edellytykset tehokkaalle toiminnalle
- Keskittäminen edesauttaa myös ravintolapäälliköitä keskittymään omaan työhönsä

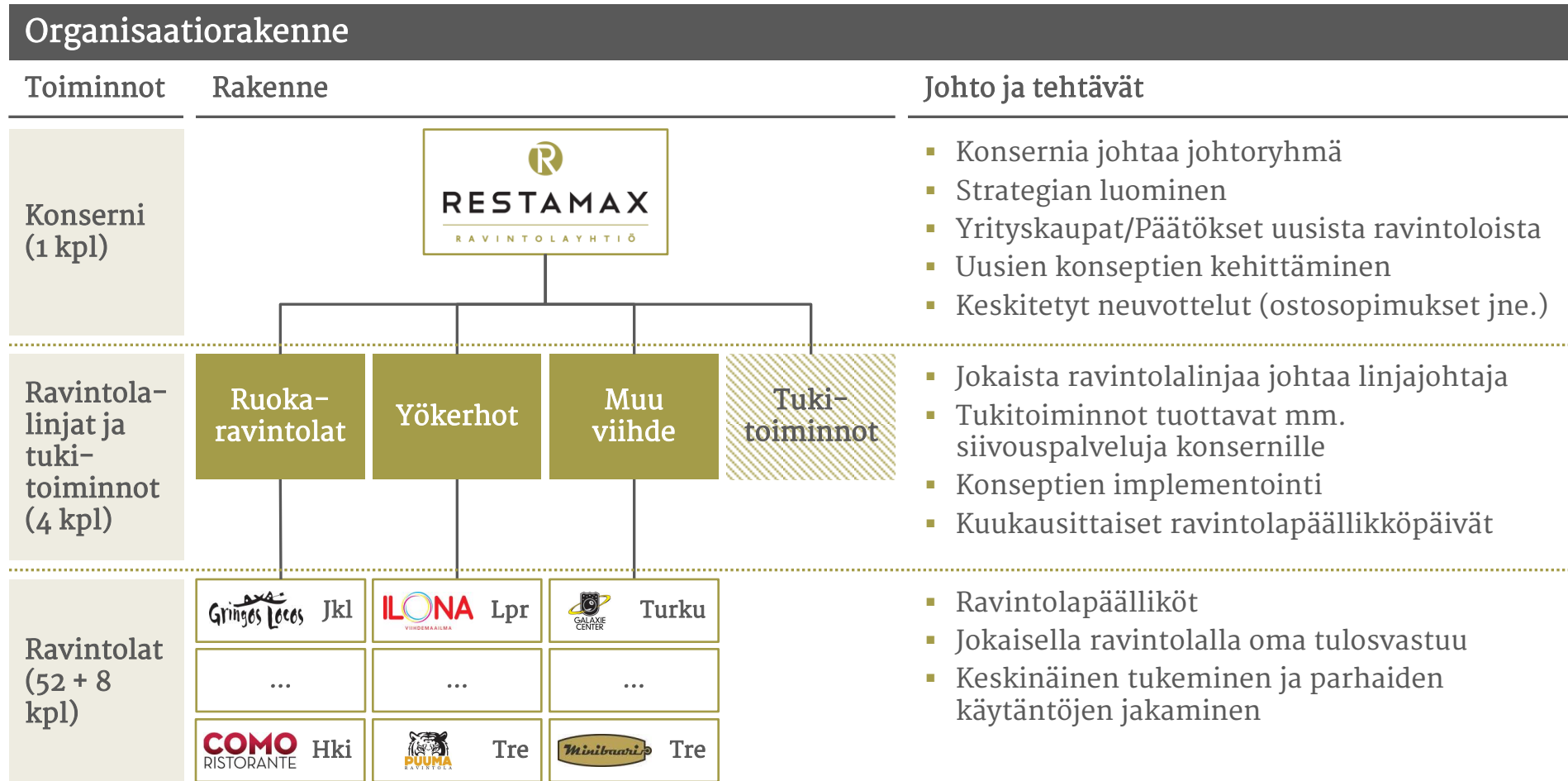


RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

ORGANISAATORAKENNE

YKSIKKÖKOHTAINEN MALLI, JOKAISELLA RAVINTOLALLA TULOSVASTUU



JOHTORYHMÄ



Markku Virtanen, s. 1970
Toimitusjohtaja
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005



Jarno Suominen, s. 1972
Talousjohtaja
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005



Tanja Virtanen, s. 1977
Linjajohtaja, Ruoka
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005



Paul Meli, s. 1977
Linjajohtaja, Yökerho ja muu viihde
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2008



Topi Hietala, s. 1964
Linjajohtaja, Yökerho ja muu viihde
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2008



Perttu Pesonen, s. 1976
Myynti- ja markkinointijohtaja
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2006



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

HENKILÖSTÖHALLINTO

TYÖVOIMAVALTAISEN ALAN SUURIMPIA TYÖNANTAJIA

Restamax panostaa henkilöstöönsä

1 Henkilökunta on Restamaxille tärkeä voimavara

- Ammattitaitoinen, hyvinvoiva ja motivoitunut henkilökunta on tärkeä voimavara
- Restamax panostaa henkilöstöönsä ja pyrkii minimoimaan vaihtuvuuden
- Restamax on yksi alan suurimmista työnantajista. Konsernin palveluksessa on noin 700 henkilöä

2 Restamax pyrkii olemaan alansa halutuin työnantaja

- Restamaxin useita eri konsepteja paikkakunnalle tarjoava toimintamalli ja suuri koko mahdollistavat, että yhä useammalle työntekijälle voidaan tarjota kokopäivätöitä. Työntekijät voivat työskennellä samanaikaisesti konsernin useammassa samalla paikkakunnalla olevassa toimipisteessä
- Yhtiön voi tarjota työntekijälle mahdollisuuden pidempään urakehitykseen ravintola-alalla, asiakaspalvelusta aina vaativiin johtotehtäviin saakka

3 Tehokas henkilöstöresurssien suunnittelu ja hallinta

- Henkilöresurssien tehokas käyttö ja kohdentaminen on keskeinen liiketoiminnan kannattavuuden ajuri
- Restamax käyttää toiminnassaan verkkopohjaista henkilöstöhallinnon ohjelmistoa, joka mahdollistaa joustavan ja tehokkaan toiminnan sekä yhtiön että henkilökunnan näkökulmasta. Henkilökunta voi käytössä olevan järjestelmän avulla joustavasti valita työvuoroja Restamaxin eri toimipisteistä



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

MARKKINOINNISSA HYÖTYÄ YHTENÄISYYDESTÄ TUNNETUT RAVINTOLA.FI-SIVUT JA KANTA-ASIAKASJÄRJESTELMÄ

Yhtenäiset ravintola.fi-verkkosivut

Kanta-asiakasjärjestelmä, joka toimii myös mobiilissa

- Restamaxin kaikki ruoka-, seurusteluravintola ja yökerhot ovat esillä Yhtiön yhtenäisillä verkkosivuilla, ravintola.fi. Sivulla on esillä ravintoloiden ruokalistas, tulevat tapahtumat, sijainnit sekä siellä voidaan tehdä pöytävarauksia
- Yhtiön kanta-asiakasjärjestelmän avulla Restamaxin mahdollista markkinoida kohdennetusti ja sitouttaa asiakkaitaan tietyillä eduilla sekä mahdollistaa paremman asiakaspalvelun

TOIMINTAMALLI (1/2)

YHTENÄISET TUKITOIMINNOT TUOTTAVAT PAIKALLISEN KILPAILUEDUN

Ruokaravintolat

- Gringos Locos (4)^M
- Stefan's Steakhouse (3)^M
- Wayne's Coffee (2)^M
- Daddy's Diner (4)^M
- Como Ristorante (2)^M
- Bella Roma (2)^M
- Coyote Bar & Grill (1)^M
- BeefKing (1)^M
- StickyWingers (1)^M
- Flame (1)
- Roast (1)
- Tawastia Bank (1)
- Mr Jones (1)
- Villisika (1)

- 25 ruokaravintolaa, joista 4 toimii jonkin toisen Yhtiön ravintolan yhteydessä
- 14 konseptia, joista 9 suunniteltu monistettavaksi
- Hyvin laaja kattaus eri kohderyhmille suunnattuja ravintoloita. Valikoimaan kuuluu mm. casual-ravintoilta ja kauppakeskuksiin sopivia amerikanmallisia diner -ravintoloita

Yökerhot

- Viihdemaailma Ilona (5)^M
- London (4)^M
- Ruma (2)
- Puuma (1)
- FatLady(1)
- Senssi (1)
- Escape (1)
- Yökerho Iisoppi (1)
- W Nightclub (1)
- The Circus (1)
- Domino (1)
- Bricks (1)
- Panama Joe (1)
- Waikiki Bar (1)

- 22 yökerhoa, joista 2 toimii jonkin toisen Yhtiön ravintolan yhteydessä
- 14 konseptia, joista 2 suunniteltu monistettavaksi
- Valikoimaan kuuluu esim. moniosastoisia yökerhoja, yökerhomaisia public house -konsepteja ja tapahtumaravintoloita

Muu viihde

- Galaxie Center (3)^M
- Ruby & Fellas (1)^M
- Jack the Rooster (1)^M
- Café Europa (1)
- Minibaari (1)
- Patarouva (1)
- Alepub (1)
- Latobaari(1)
- Pub Hopeakenkä (1)
- Pub Höyry (1)
- Space Bowling & Billiards (1)

- 13 seurusteluravintolaa ja pelihalleja, joista 2 toimii jonkin toisen Yhtiön ravintolan yhteydessä
- 11 konseptia, joista 3 suunniteltu monistettavaksi
- Biljardiravintoloita, pubeja ja paikalliseen kysyntään sopivia yksittäisiä viihderavintoloita

Hallinto ja tukitoiminnot

- Hallinto
- Siivouspalvelut
- Vuokraustoiminta

- Konsernihallinto
- Keskistetyt tukitoiminnot kuten esim. siivouspalvelut ja markkinointi sekä ravintoloiden vuokrausta





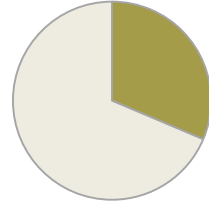


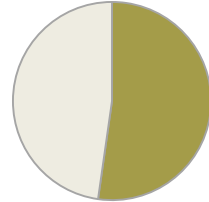


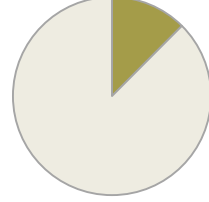

RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

^M = monistettavissa oleva konsepti

TOIMINTAMALLI (2/2)

LAAJA VALIKOIMA KONSEPTEJA KAIKILLE KOHDERYHMILLE

<p>Ruoka- ravintolat</p>			 <p>31 %¹ (27 %)</p>
<p>Yökerhot</p>			 <p>52 %¹ (59 %)</p>
<p>Muu viihde</p>			 <p>12 %¹ (13 %)</p>
<p>Tuki- toiminnot</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hallinto ▪ Siivouspalvelut ▪ Vuokraustoiminta 	<p>4 %¹ (1 %)</p>

MISSIO, ARVOT JA VISIO

Missio

Luomme uusia kiinnostavia ravintoloita ja konsepteja kaikille kohderyhmille

Arvot

Toimintaamme ja päätöksiämme ohjaa: yrittäjämäinen ote, kannattava kasvu, nopeus, laatu sekä rohkeus ja intohimo

Visio

Suomen suurin yksityinen laadukkaita ja elämyksellisiä ravintolapalveluita tuottava yhtiö. Yhtiöllä on kohderyhmiensä parhaat ravintolat Suomen suurimmissa keskuksissa



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

RESTAMAXIN KASVUSTRATEGIA

KASVUSTRATEGIAN KULMAKIVET

Restamaxin kasvustrategian kulmakivet

1. Kannattavaa kasvua haetaan Suomen suurimmista kaupungeista ja kauppakeskuksista

Tampere, Helsinki, Seinäjoki, Turku, Kuopio, Joensuu, Jyväskylä, Hämeenlinna, Lappeenranta, Nokia, Lohja, *Oulu, Lahti*
2. Orgaanista kasvua haetaan uusien ravintoloiden avaamisilla ja konseptien kehittämisellä

Kannattavia konsepteja monistetaan ja vanhoja/kannattamattomia joko uusitaan tai myydään
3. Yritysostot keskeinen osa kasvustrategiaa

Jatkuva kohdekartoitus. Yritysostoilla haetaan uutta liiketoimintaa
4. Parhaimmillaan tarjotaan koko elämysketju kaikille kohderyhmille

Parhaimmillaan yhteen kaupunkiin mahtuu yhtiön kahviloita, ruokaravintoloita, yökerhoja, seurusteluravintoloita ja peliravintoloita



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

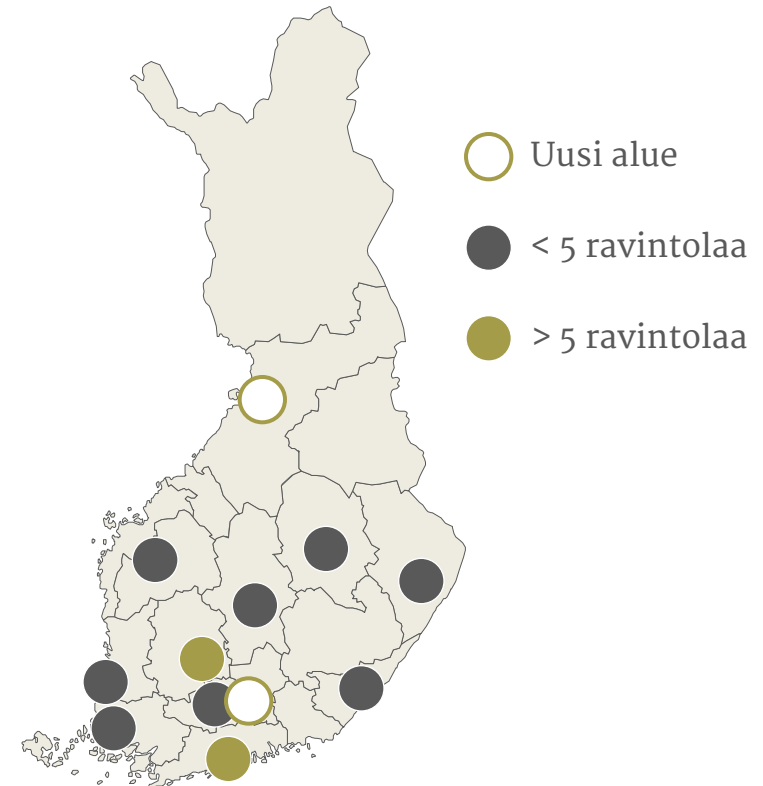
FOKUSALUEENA SUURIMMAT KAUPUNGIT.....

KASVUMAHDOLLISUUDET LÖYTYVÄT KAUPUNGEISSA

Kannattavaa kasvua haetaan Suomen suurimmista kaupungeista

- Laajentumisen keskeisenä edellytyksenä on, että kasvua voidaan toteuttaa kannattavasti. Näin ollen laajentuminen uuteen paikkakuntaan vaatii suotuisat edellytykset Restamaxille kuten esim. riittävän väestöpohjan ja kilpailutilanteen mikä mahdollistaa markkinoille tulon
- Edellytyksenä on myös, että paikkakunnalle mahtuu useampia yhtiön konsepteja. Tällöin yritys pystyy hyödyntämään skaalaetujaan esim. henkilöstövuoroja voidaan tehokkaammin suunnitella kysynnän mukaan
- Tällä hetkellä yhtiön paikkakohtaiset markkinaosuudet ovat vielä pienet lukuun ottamatta Tampereella, missä Restamax on markkinajohtaja. Restamax näkee, että yhtiön kaltaiselle pelaajalle löytyy hyviä kasvumahdollisuuksia, joissa Restamaxilla on jo toimintaa
- Mahdollisia uusia kaupunkeja ovat esimerkiksi Oulu ja Lahti. Yhtiö selvittää jatkuvasti laajentumismahdollisuuksiaan näihin kaupunkeihin

Fokusalueet



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

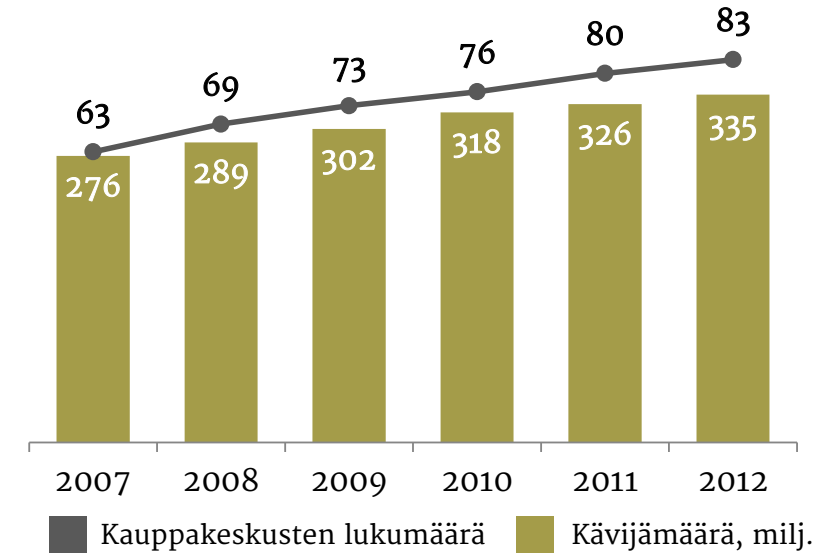
.....JA KAUPPAKESKUKSET

MAHDOLLISTAVAT KASVUN KASVUKESKUSTEN ULKOPUOLELLA

Kauppakeskukset täydentävät Restamaxin kasvustrategiaa

- Isojen asiakasvirtojensa vuoksi kauppakeskukset tarjoavat erinomaisen kasvualustan Restamaxin konsepteille sekä ruoka- että viihdepuolella
- Noin 46% kauppakeskusasioinneista tehdään ydinkeskusten ulkopuolella, mikä tarjoaa Restamaxille kasvumahdollisuuden myös kaupunkien ulkopuolella
- Esimerkkejä konsepteista, jotka soveltuvat kauppakeskukseen: Daddy's Diner, Wayne's Coffee, BeefKing Steakhouse ja Viihdemaailma Ilona

Kauppakeskusten luku- ja kävijämäärät



Sijainti yhdyskuntarakenteessa (2012)

Sijainti	Lkm.	Kävijöistä, %	Myynnistä, %
Ydinkeskusta	47	53.5%	38.1%
Aluekeskus	19	33.6%	44.6%
Paikalliskeskus	13	9.2%	10.1%
Ulkopuolella	4	3.7%	7.2%

YRITYSOSTOT - KESKEINEN OSA STRATEGIAA

YRITYSOSTOT MAHDOLLISTAVAT NOPEAMMAN KASVUN

Yritysostot ovat keskeinen osa Restamaxin kasvustrategiaa

- Restamax on osoittanut kykynsä tehdä onnistuneita yritysostoja, jotka ovat kiihdyttäneet yhtiön kasvua
 - Vuosina 2011 ja 2012 yhtiö osti yhteensä seitsemän ravintolaa
- Yritysostoilla yhtiö tavoittelee joko uutta liiketoimintapaikkaa tai täydentäviä ravintolakonsepteja
- Yhtiön johto tutkii jatkuvasti yritysostomahdollisuuksia

Esimerkkejä eri tyyillisistä yritysostoista

1 Yksittäisen ravintolan hankinta



- Yökerho, jonka yhteydessä ruoka-ravintola Mr. Jones
- Rauma
- Ostohetki 07/2012

2 Monistettavissa olevan konseptin hankinta



- Kauppakeskuksiin soveltuva diner-konsepti
- Ostohetkellä Pirkkalassa, jonka jälkeen avattu Tampereelle, Seinäjoelle ja Kuopioon
- Ostohetki 04/2011

3 Liiketoimintapaikan hankinta



- Helsingin Stefan's Steakhouse
- Ostohetkellä tiloissa toimi toinen ravintola, joka muutettiin
- Ostohetki 11/2012



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

5. TALOUDELLISET LUVUT



RESTAMAX

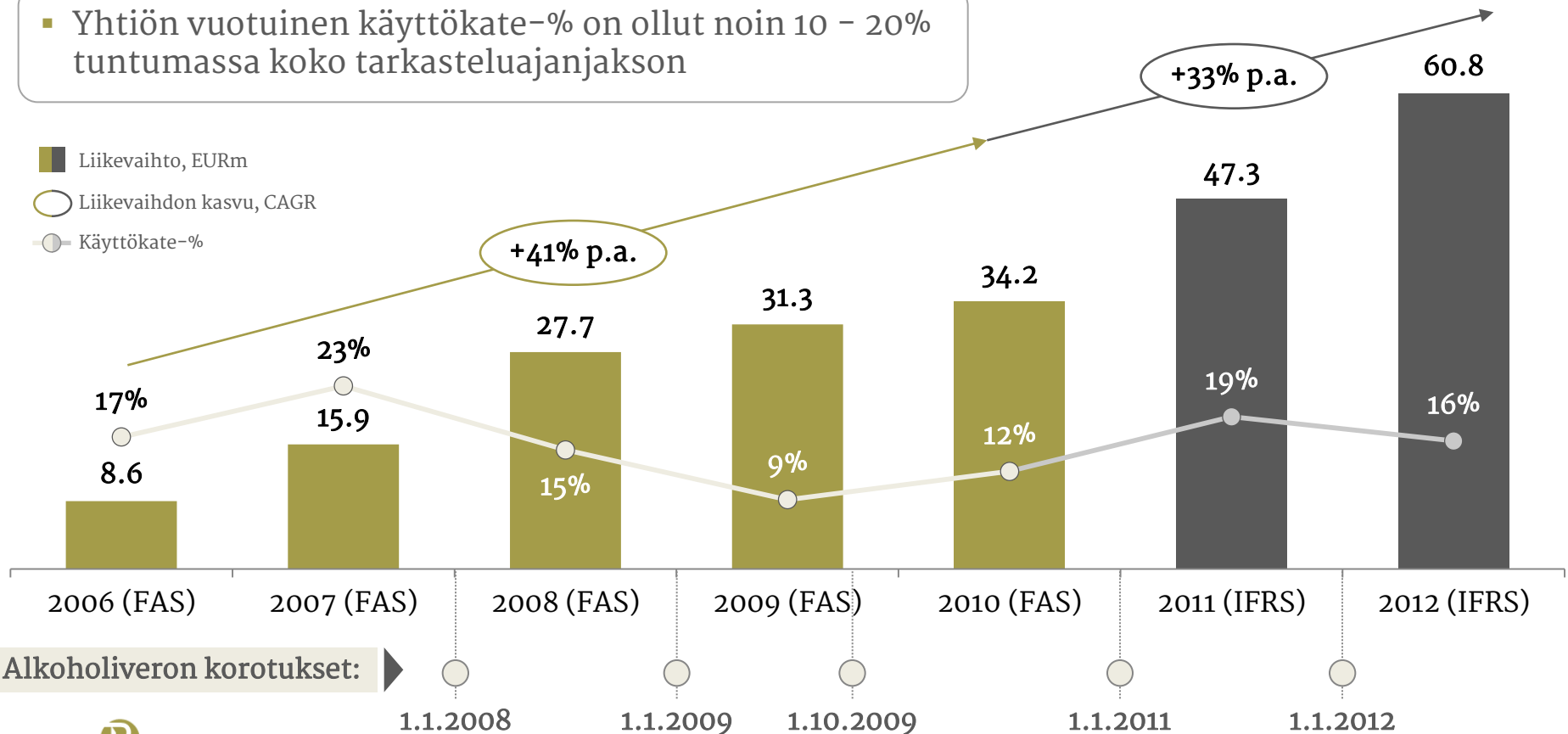
RAVINTOLAYHTIÖ

RESTAMAXIN HISTORIALLINEN KASVUVAUHTI

KASVU ON OLLUT VOIMAKASTA JA KANNATTAVAA

Historiallinen liikevaihdon kasvu (EURm) ja käyttökate-%:n kehitys

- Yhtiön vuotuinen käyttökate-% on ollut noin 10 - 20% tuntumassa koko tarkasteluajanjakson



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

HUOM: Vuosien luvut 2006-2010 ovat Mr. Max konsernin, jonka alakonserni Restamax tällä hetkellä on. Nykyinen Restamax syntyi vuonna 2010 yritysjärjestelyllä ja vuosi 2011 oli ensimmäinen ehjä tilikausi. Mr. Max konsernin luvut ovat kuitenkin hyvin lähellä Restamaxin lukuja. Esim. vuonna 2011 Mr. Max konsernin liikevaihto oli 48.2 miljoonaa euroa

TALOUDELLISET LUVUT 2011-2012 - YHTEENVETO

Avainluvut (IFRS)			Keskeisimmät tunnusluvut		
EUR tuhansia	2011 ¹	2012		2011 ¹	2012
Liikevaihto	47 302	60 773	Materiaalikate-%	75.0 %	74.3 %
<i>Vuotuinen kasvu, %</i>	-	28.5 %	Henkilöstökulut-% (ml. ulkopuoliset palvelut)	28.6 %	29.6 %
Käyttökate	9 200	9 939	Sijoitetun pääoman tuotto-%	30.8 %	24.2 %
<i>Käyttökate-%</i>	19.4 %	16.4 %	Ravintoloiden lkm, nettomuutos	5	10
Liikevoitto	6 237	5 719			
<i>Liikevoitto-%</i>	13.2 %	9.4 %			
Tilikauden voitto	4 521	3 788			
<i>Emoyhtiön osakkeenomistajille</i>	4 012	3 076			
<i>Vähemmistölle</i>	508	712			
Korolliset nettovelat	7 210	5 982			
Nettovelkaantuumisaste	66.9 %	43.8 %			
Omavaraisuusaste	37.7 %	38.1 %			

- Toiminnan kausiluonteisuudesta johtuen tulos painottuu perinteisesti loppuvuodelle

¹Vuoden 2011 luvut sisältävät vakuutuskorvauksen tulipalosta, joka on kirjattu liiketoiminnan muihin tuottoihin. Vakuutuskorvauksen tulosvaikutus oli noin 2.5 miljoonaa euroa



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

TALOUDELLISET LUVUT Q3 - YHTEENVETO

Avainluvut (IFRS)			
EUR tuhansia	1-9/'12	1-9/'13	1-12/'12
Liikevaihto	42 094	47 086	60 773
<i>Vuotuinen kasvu, %</i>	-	11,9 %	28,5 %
Käyttökate	6 328	5 807	9 939
<i>Käyttökate-%</i>	15,0 %	12,3 %	16,4 %
Liikevoitto	3 261	2 010	5 719
<i>Liikevoitto-%</i>	7,7 %	4,3 %	9,4 %
Tilikauden voitto	2 056	1 181	3 788
<i>Emoyhtiön osakkeenomistajille</i>	1 596	1 009	3 076
<i>Vähemmistölle</i>	460	172	712
Korolliset nettovelat	8 319	8 512	5 982
Nettovelkaantuumisaste	69,2 %	61,6 %	43,8 %
Omavaraisuusaste	37,1 %	42,0 %	38,1 %
Materiaalikate-%	73,7 %	73,3 %	74,3 %
Henkilöstökulut-% (ml. ulkopuoliset palvelut)	30,8 %	31,7 %	29,6 %
Sijoitetun pääoman tuotto-%	18,5 %	11,0 %	24,2 %

Kommentit

- Kasvun taustalla on loppuvuodesta 2012 tehdyt ravintolainvestoinnit. Yhtiö ei ole tehnyt merkittäviä yrityskauppoja tai kasvuinvestointeja kuluvan tilikauden aikana keskittyessään listautumiseen
- Yksittäisenä tekijänä tulokseen vaikutti alkuvuonna avattu ja kesäkuussa myyty epäonnistunut teatteriravintolakonsepti. Kokonaisuuden negatiivinen tulosvaikutus oli noin 500 000 euroa
- Yhtiö lunasti suurimman tytäryhtiönsä 12.2% vähemmistön osakevaihdolla 28.6.2013 ja 24.7% prosentoin vähemmistön Beefmax Oy tytäryhtiöstään 27.9.2013. Hankinnat vaikuttavat hankintahetkestä positiivisesti emoyhtiön osakkeenomistajille kuuluvaan osuuteen konsernin tuloksesta



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

NÄKYMÄ 2013

Tulos- ennusteen tausta

- Koko tilikauden 2013 tuloskehitystä arvioitaessa on huomattava, että alkuvuoden tulokseen yksittäisenä merkittävänä asiana vaikutti uuden teatteriravintolakonseptin epäonnistunut avaaminen 01/2013. Yksikkö myytiin 06/2013, mutta se rasitti tulosta vielä myös 1.7.–30.9.2013 ajanjaksolla. Negatiivinen tulosvaikutus oli noin puoli miljoonaa euroa 1.1.–30.9.2013 katsauskaudella
- 06/2013 toteutettu Suomen Ravintolatoimi Oy:n vähemmistöosuuden hankinta vaikuttaa positiivisesti emoyhtiön osakkeenomistajille kuuluvaan osuuteen konsernin tuloksesta. Vaikutus tulokseen näkyy 28.6.2013 alkaen
- 09/2013 toteutettu Beefmax Oy:n vähemmistöosuuden hankinta vaikuttaa positiivisesti emoyhtiön osakkeenomistajille kuuluvaan osuuteen konsernin tuloksesta. Vaikutus tulokseen näkyy 27.9.2013 alkaen
- Yhtiö on sopinut uuden panimosopimuksen, joka muun muassa vaikuttaa merkittävästi Restamaxin ostohintoihin. Yhtiön johto arvioi, että uuden sopimuksen vuotuinen positiivinen tulosvaikutus ennen tuloveroja nykyisillä ostovolyyymeillä on noin 800 000 euroa. Tulosvaikutus ei kuitenkaan kohdistu tilikaudelle 2013, vaan vaikutus on täysimääräisesti näkyvissä tilikaudella 2014

Näkymä 2013

- Restamax arvioi vuoden 2013 liikevaihdon kasvavan noin 10 prosenttia edellisestä vuodesta. Kasvun taustalla ovat vuoden 2012 aikana tehdyt kasvuinvestoinnit. Vuoden 2012 liikevaihto oli 60.8 miljoonaa euroa
- Yhtiö arvioi vuoden 2013 käyttökatteen säilyvän edellisvuoden tasolla. Vuoden 2012 käyttökate oli 9.9 miljoonaa euroa



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

PITKÄN AJAN TALOUDELLISET TAVOITTEET

Kasvu

Yhtiö tavoittelee merkittävää kasvua
Liikevaihto 100 miljoonaa euroa vuoden loppuun 2015 mennessä

Kannattavuus

Yhtiön tavoitteena on ylläpitää hyvä kannattavuus ja pääoman tuottotaso
Yhtiö pitkän ajan tavoitteena on ylläpitää sijoitetun pääoman tuotto yli
20%:ssa

Vakavaraisuus

Yhtiön tavoitteena on ylläpitää hyvä vakavaraisuus
Pitkällä aikavälillä nettovelkaantumisaste tulee olla alle 70%

Osingonjako-
politiikka

Yhtiön tavoitteena on jakaa vuosittain noin 50% nettotuloksesta
osinkoina



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

6. YHTEENVETO



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

RESTAMAX SIOITUSKOHTENA

1

Voimakkaasti kasvava ruoka- ja viihderavintolayhtiö

2

Suomen johtavista ravintolayhtiöistä selvästi kannattavin

3

Tasaisesti kasvava markkina, jonka kehitystä tukevat useat Restamaxille suotuisat pitkän aikavälin kasvuajurit

4

Suuret ja pirstaloituneet markkinat tarjoavat mahdollisuuden markkinaosuuden kasvattamiselle ja alaa merkittävästi voimakkaammalle kasvulle myös jatkossa

5

Paikallisen kilpailuedun tuo yhtiön toimintamalli, missä yhdistyy yrittäjähenkisyys ja suuruuden ekonomia

6

Tehokkuus ja ravintolatasolle jalkautettu tulosvastuu takaavat alan keskiarvoa selvästi paremman kannattavuuden

7

Kokenut ja osaava avainjohto, jolla on yhteensä yli 100 vuoden kokemus ravintola-alalta



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

Q&A



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

LIITTEET

- i. LISÄTIETOA YHTIÖN MARKKINOISTA JA LIIKETOIMINNASTA
- ii. TULOSLASKELMA JA TASE



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

KESKEISIMMÄT MARKKINA-AJURIT

Markkina-ajuri	Seuraus/Kommentit
1 Ulkona syöminen yleistyy	<ul style="list-style-type: none">▪ Vuonna 2012, suomalaisista 76% sanoi syövänsä vähintään kerran ulkona kahdessa viikossa, kun sama luku vuonna 2006 oli 55%. Tämä trendi selittyy osittain asuntokunnan suuruudella▪ Matkailijat hyödyntävät aktiivisesti ravintolapalveluita. Sekä kotimaan matkailu että turismi ovat kasvaneet tasaisesti
2 Ravintolamarkkinat ovat pirstaloituneet	<ul style="list-style-type: none">▪ Suomessa oli vuoden 2011 lopussa 9 555 ravitsemistoiminta-yhtiötä, joista ainoastaan 2.6%:lla liikevaihto ylitti 2 miljoonaa euroa▪ Ravintolamarkkinat ovat myös maantieteellisesti hajautuneet. Suurimman maakunnan osuus valmistetuista HoReCa-annoksista oli 30% vuonna 2011, toiseksi suurimman enää 9%
3 Kuluttajat hakevat yhä enemmän vaihtoehtoja ja elämyksiä	<ul style="list-style-type: none">▪ Kuluttajat hakevat alati enemmän uusia konsepteja, eivätkä tyydy yhteen ravintolaan tyydyttämään elämysnälkäänsä▪ Elämyksellisyyttä mittaavat tekijät koetaan yhä tärkeämmiksi ravintolaa valittaessa



RESTAMAX

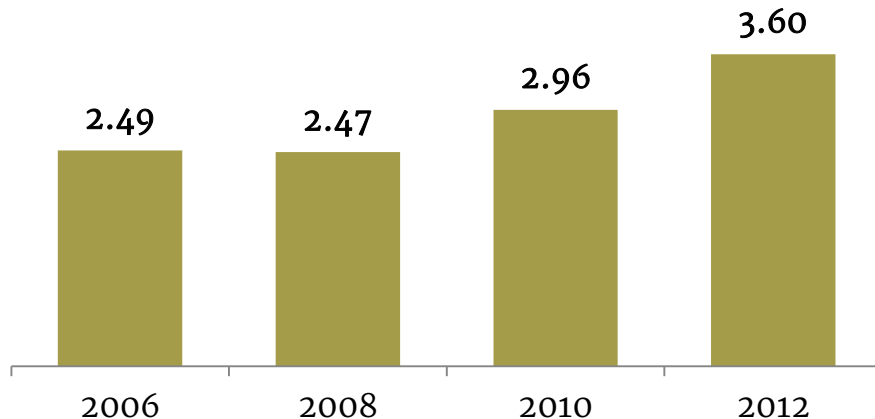
RAVINTOLAYHTIÖ

DEMOGRAFIA TUKEE MARKKINAKASVUA

YHÄ USEAMPI SUOMALAINEN SYÖ ULKONA YHÄ USEAMMIN

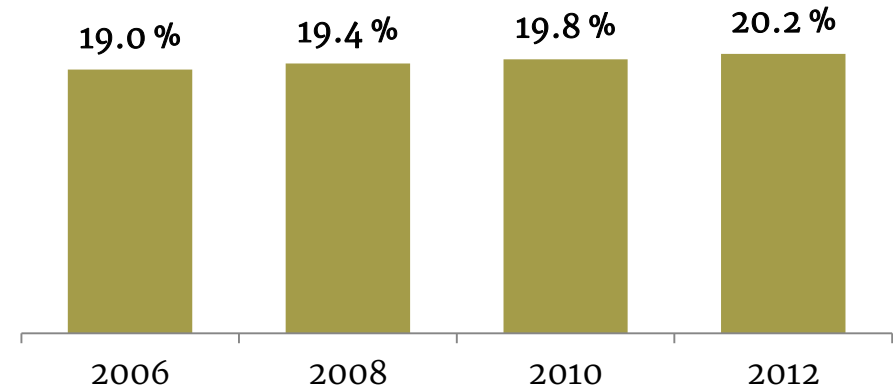
1

Ulkona syönnin kertojen lukumäärä



- Suomalaiset söivät keskimäärin 3.60 kertaa ulkona kahden viikon aikana vuonna 2012, kun vastaava luku vuonna 2006 oli 2.49
- Samaan aikaan vähintään kerran ulkona kahden viikon aikana syöneiden osuus kasvoi 55%:sta 76%:iin

Yksinasuvien osuus väestöstä



- Yksinasuvien osuus on kasvanut Suomessa tasaisesti. Vuonna 2006 19.0% suomalaisista asui yksin, kun vuonna 2012 luku oli jo 20.2%
- Tämä 1.2%-yksikön kasvu vastaa lähes 100 000 suomalaista
- Taustalla olevia syitä on mm. kaupungistuminen, väestön ikääntyminen ja myöhäisempi perheen perustaminen



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

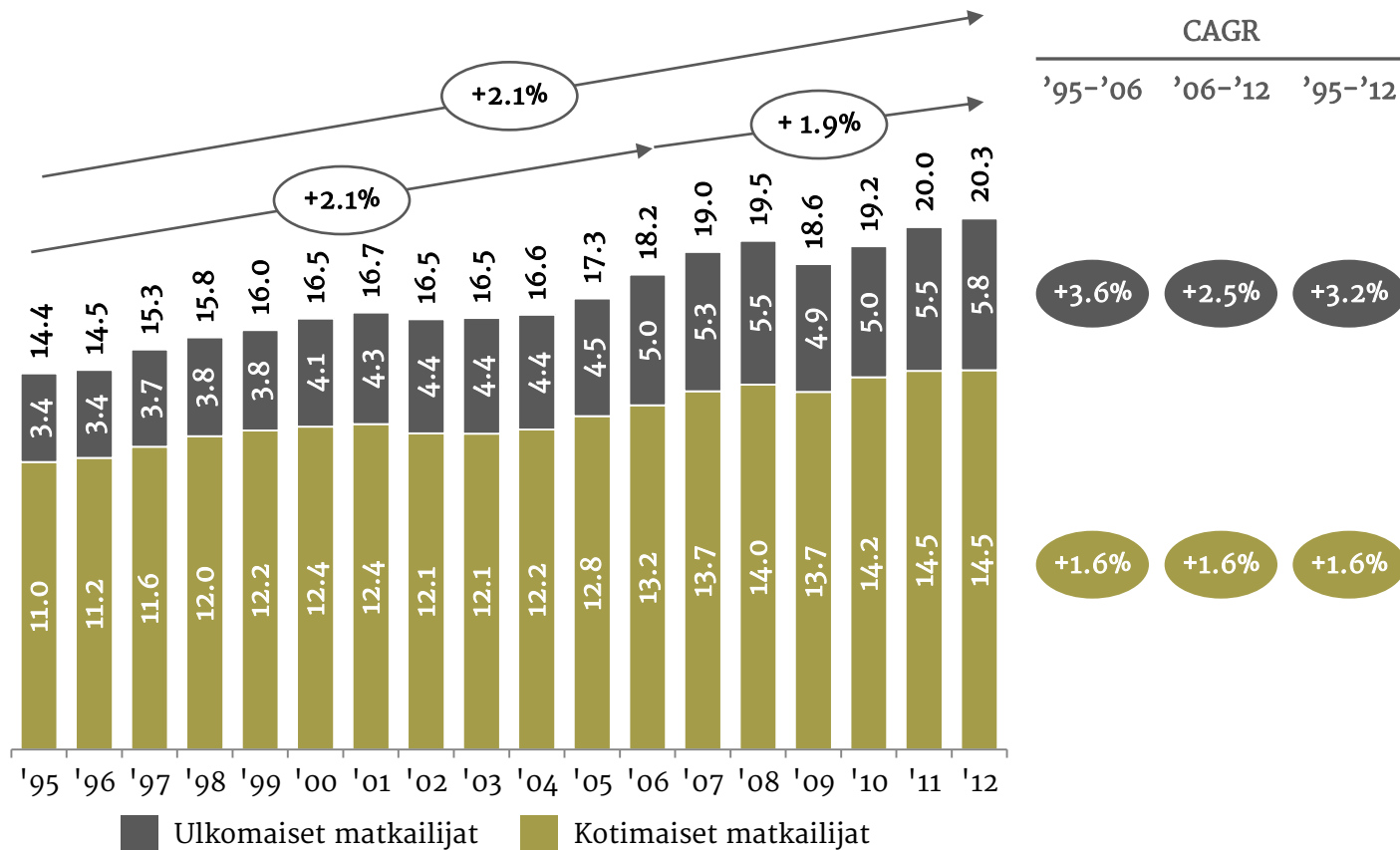
Lähde: TNS Gallup, Ravintolaruokailun trenditutkimus 2012 ja Tilastokeskus

MATKAILIJOIDEN MÄÄRÄ SUOMESSA

KASVU NÄKYVÄ RAVINTOLAPALVELUIDEN KYSYNNÄSSÄ

1

Yöymiset majoitusliikkeissä Suomessa, miljoonaa



Kommentit

- Matkailijat hyödyntävät aktiivisesti ravintolapalveluita
- Yöymisten lukumäärä on kasvanut Suomessa tasaisesti 1990-luvun puolivälistä saakka



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

Lähde: Tilastokeskus

SUOMEN RAVINTOLAYHTIÖKENTTÄ

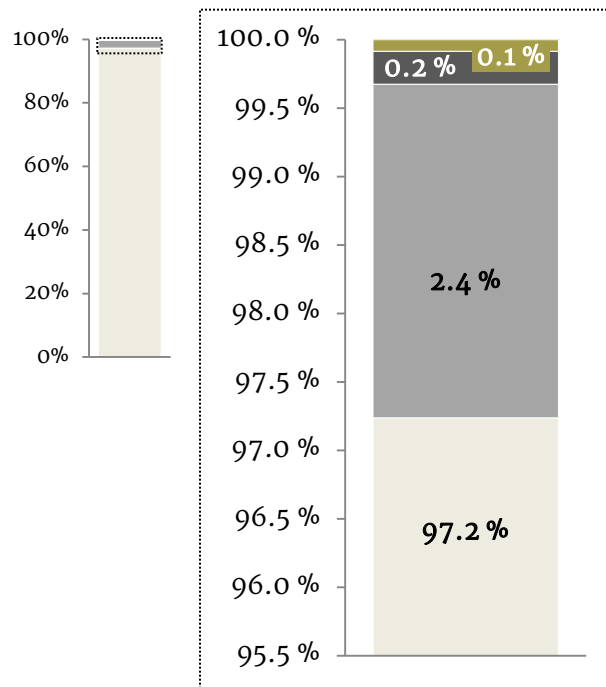
MARKKINAT OVAT HYVIN PIRSTALOITUNEET

2

Suomalaiset ravitsemistoimintayhtiöt¹ koon mukaan, 2011

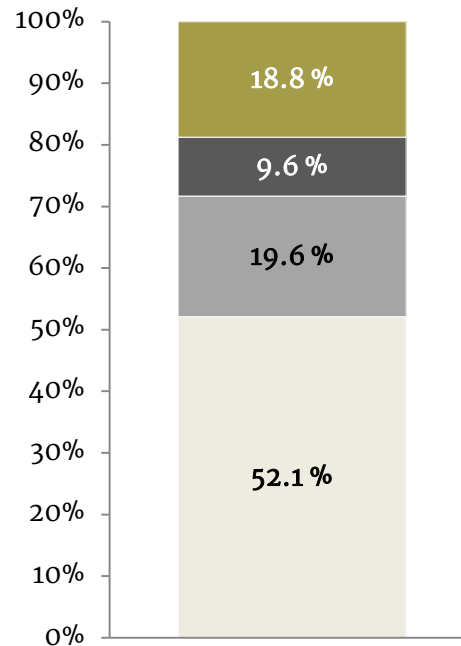
Lukumäärä

Yhteensä 9 555 kpl



Osuus Suomen markkinoista

Yhteensä EUR 4.5 mrd²



Liikevaihto (EURm): < 2 2 - 10 10 - 40 > 40

Kommentit

- Suomessa toimi vuoden 2011 lopulla 9 555 ravitsemistoimintayhtiötä, joista ainoastaan 264:n tai 2.6%:n liikevaihto ylitti 2 miljoonaa euroa
- Tällä 2.6%:n joukkiolla on noin 48%:n osuus markkinoista



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

Lähde: Tilastokeskus

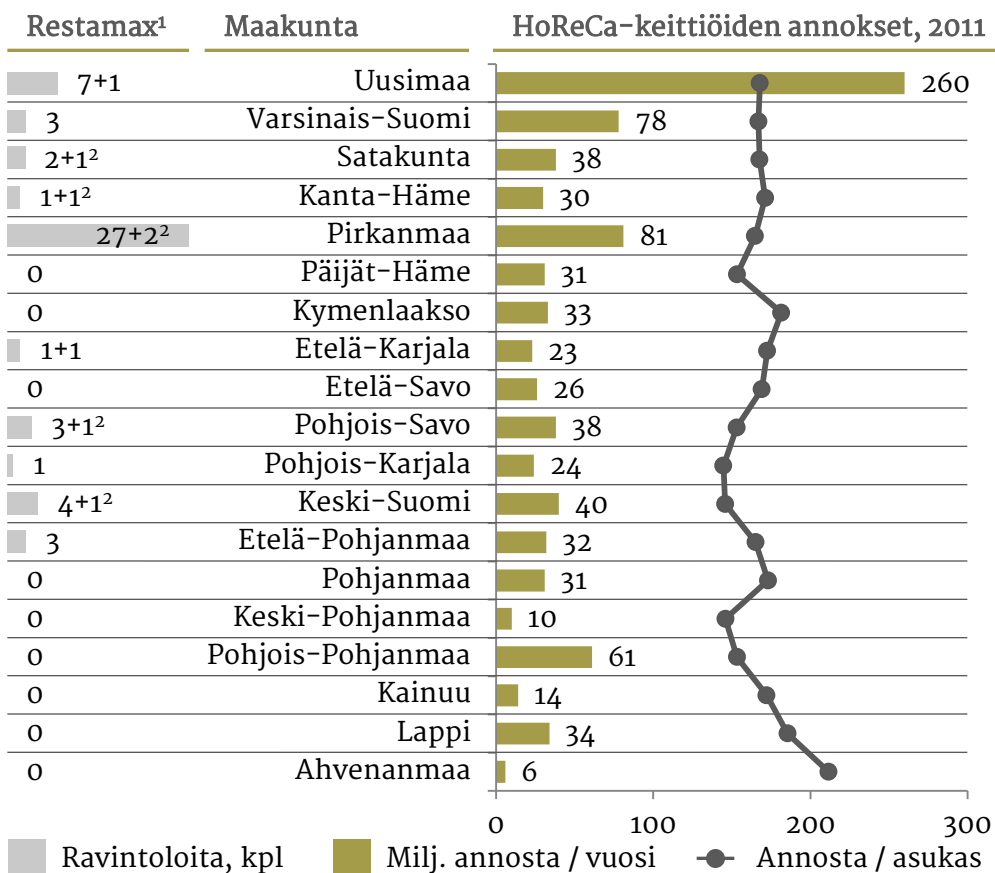
¹Tilastokeskuksen määritelmän mukaisesti ravitsemistoimintayhtiöihin luetaan ravintolat, ateriapalvelut sekä baarit ja kahvilat

²Ei täsmää MaRa Ry:n lukuihin, koska mukana on ainoastaan päätoimialan mukaan luokiteltavat yhtiöt

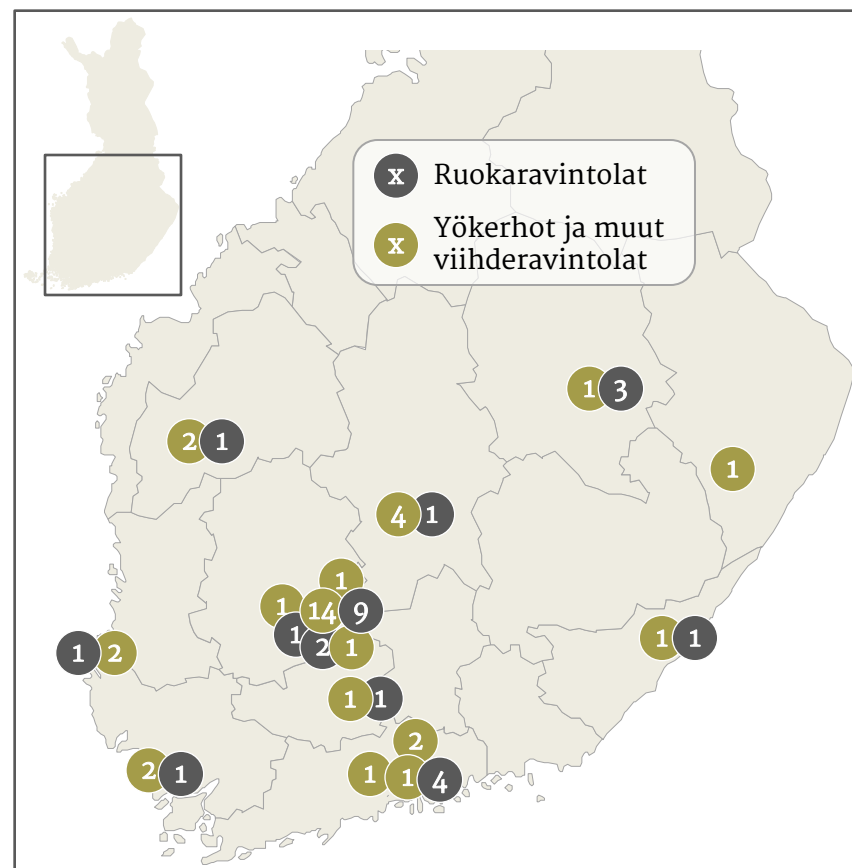
MARKKINARAKENNE MAAKUNNITTAIN

RESTAMAXILLA TILAA KASVAA KOKO MAASSA

Maakunnittainen ravintola- ja annosmäärä



Restamaxin ravintoloiden sijainnit²



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

¹Viittaa Restamaxin operoimiin ravintoloihin ko. maakunnassa;

²Restamax operoi yhteensä 60 ravintolaa, joista 8 toimii jonkin toisen Yhtiön ravintolan yhteydessä

Lähde annosmääriin: Taloustutkimus, 2011

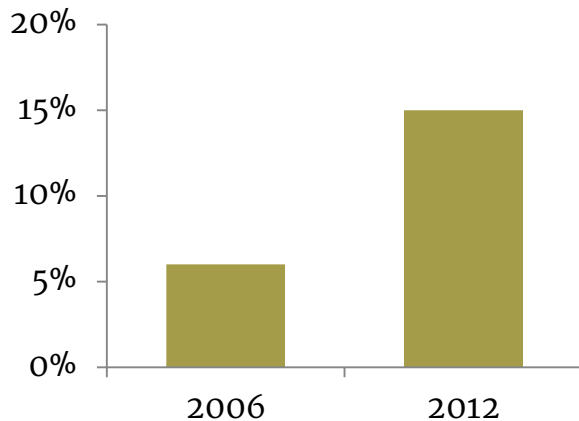
RAVINTOLAN VALINTAAN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

ELÄMYKSELLISYYS KOETAAN YHÄ TÄRKEÄMMÄKSI

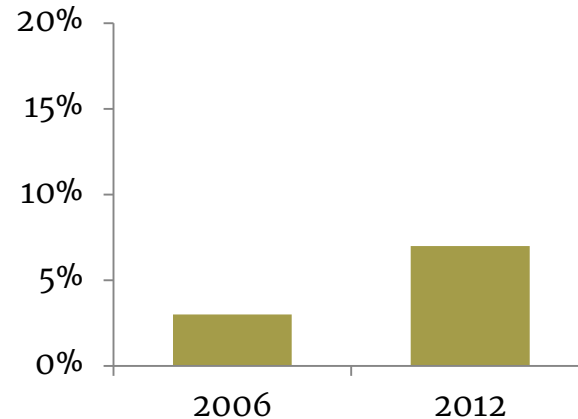
3

Ravintolan valintaan eniten vaikuttavat tekijät, prosenttia vastanneista

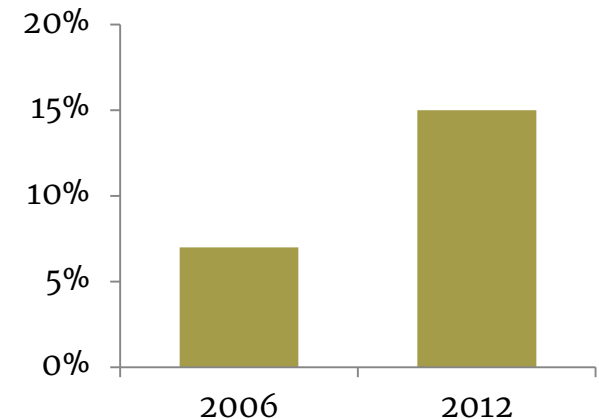
Ravintolan maine/imago



Ravintolan sisustus



Tietyn ruokalajin saanti



- Elämyksellisyyttä mittaavat tekijät koetaan yhä tärkeämmiksi ravintolaa valitessa
- Vuonna 2012, 15% suomalaisista koki ravintolan maineen/imagon tärkeäksi tekijäksi ravintolaa valitessa, kun vuonna 2006 selvästi alle 10% koki maineen/imagon tärkeäksi. Myös ravintolan sisustuksen merkitys on kasvanut ravintolavalinnassa
- Tietyn ruokalajin saanti on myös kasvattanut merkitystään. Nykyään kuluttajat hakevat yhä enenevässä määrin uusia ruokailuvaihtoehtoja



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

Lähde: TNS Gallup, Ravintolaruokailun trenditutkimus 2012

ESIMERKKEJÄ MONISTETTAVISTA KONSEPTEISTA

STEFAN'S STEAKHOUSE – UPPER SCALE DINING

Konsepti

Stefan's
STEAKHOUSE

Lanseeraus

2010

Toimipaikat

3 kpl (Turku, Helsinki, Tampere)

Steakhouse – ruokaravintolakonsepti

”Hyvän ruoan ystävien ja nautiskelijoiden laadukas ruokaravintola, jonka listalla pääosassa ovat reilut pihvit. Täällä ei mitään jätetä puolitiehen: ruoka valmistetaan ensiluokkaisista raaka-aineista ja ruokaan sopivat viinit on valittu huolella”

ESIMERKKEJÄ MONISTETTAVISTA KONSEPTEISTA

GRINGOS LOCOS - VIIHTYISÄ TEXMEX-RAVINTOLA (CASUAL DINING)

Konsepti



Gringos Locos

Lanseeraus

2006

Toimipaikat

3 + 1 kpl (Jyväskylä, Tampere, Helsinki ja Lappeenrannan Ilonan yhteydessä toimiva Gringos Locos)

Viihtyisä texmex-ravintolakonsepti

”Viihtyisä texmex-ravintola on loistovalinta niin kaveriporukan illanistujaisiin kuin yritysjuhliin. Keittiö tarjoilee aitoa texmex-ruokaa sekä kevyitä salaatteja, kunnon pihvejä, rapeita chicken wingsejä ja hampurilaisia.”



ESIMERKKEJÄ MONISTETTAVISTA KONSEPTEISTA

VIIHDEMAAILMA ILONA - MONIOSASTOINEN YÖKERHOKONSEPTI

Konsepti

ILONA
VIIHDEMAAILMA

Lanseeraus

2009

Toimipaikat

5 kpl (Joensuu, Tampere, Kuopio, Lappeenranta ja Seinäjoki)

Moniosastoinen yökerhokonsepti

”Suomen monipuolisin yökerho. Yhden oven takana odottaa täydellinen ilta: livemusiikkia, karaokea sekä hyvää ruokaa ja juomaa. Viihdemaailman tilat soveltuvat myös yritys- ja yksityistilaisuuksien järjestämiseen, suuremmallekin porukalle.”



ESIMERKKEJÄ MONISTETTAVISTA KONSEPTEISTA

LONDON - YÖKERHOMAINEN PUBLIC HOUSE-KONSEPTI

Konsepti



Lanseeraus

2011

Toimipaikat

3 +1 kpl (Lohja, Tampere, Jyväskylä ja Tawastia Bankin, Hämeenlinna, yhteydessä toimiva London)

Yökerhomainen public house-konsepti

”London tarjoaa aitoa englantilaista meininkiä aikuiseen makuun. Live-artisteja esiintyy Londonissa viikoittain, pääsääntöisesti viikonloppuisin. London yhdistää aikuisrockin ja -popin kattavaan hanavalikoimaan ja pidennettyihin aukioloihin.”

ESIMERKKEJÄ MONISTETTAVISTA KONSEPTEISTA

GALAXIE CENTER - BILJARDIRAVINTOLA

Konsepti



Lanseeraus

1990-luvulla

Toimipaikat

3 kpl (Tampere, Turku ja Seinäjoki)

Biljardi- ja peliravintolakonsepti

”Ravintolassa on upeat puitteet biljardin harrastamiseen. Biljardin lisäksi täällä voi pelata muun muassa pöytäcurlingia, lautapelejä ja ilmakeikkaa. Täällä onnistuvat myös yritystilaisuudet.”

ESIMERKKEJÄ MONISTETTAVISTA KONSEPTEISTA

WAYNE'S COFFEE - MODERNI KAHVILAKONSEPTI

Konsepti

**WAYNE'S
COFFEE**
EST. 1994

Lanseeraus (Restamax)

2012

Toimipaikat (Suomi)

4 kpl (2 x Tampere¹, Kuopio ja Helsinki)

Moderni kahvilakonsepti

”Wayne’s Coffee haluaa tarjota kiireisille kaupunkilaisille mahdollisuuden rytmittää arkeaan spontaaneilla tauoilla, joiden aikana he voivat rentoutua, seurustella ja nauttia. Kahviloissamme tarjoillaan omaa kahviamme, leivonnaisia omasta leipomosta sekä ruokaa, joka on valmistettu korkealaatuisista luonnon raaka-aineista.”

¹Molemmat Tampereen ravintoloista toimivat franchising-pohjalta

KASVUSTRATEGIA - ORGAANINEN KASVU

KONSEPTI- JA RAVINTOLATARJONTAA KEHITETÄÄN JATKUVASTI

Orgaanista kasvua haetaan uusien ravintoloiden avaamisilla ja konseptien kehittämisellä

- Restamax kehittää jatkuvasti konseptitarjontaansa alueellisen kysynnän mukaan. Ei-ketjumaisuus mahdollistaa sen, että yhtiön tarjontaan mahtuu sekä monistettavia ravintolakonsepteja että yksittäisiä, menestyviä paikkakuntakohtaisia konsepteja
- Ei-ketjumaisuudella Restamax pystyy nopeasti sopeuttamaan ravintolatarjontaansa ja ylläpitää alaa parempaa kannattavuutta. Kannattamattomat tai elinikänsä lopussa olevia konsepteja ja ravintoloita joko uusitaan tai myydään
- Restamax ei keskity ainoastaan yhteen kohderyhmään, vaan ravintolapalveluita ja konsepteja kehitetään kaikille suomalaisille

Esimerkkejä verrattain uusista konsepteista

1



- Vuodesta 2011
- Yökerho
- Tampere

2



- Vuodesta 2011
- Kauppakeskuksiin soveltuva diner-konsepti
- Tampere Koskikeskus, Pirkkala, Kuopio Ikano kauppakeskus, Seinäjoki

3



- Vuodesta 2010
- Kauppakeskuksiin soveltuva pihviravintola
- Ideapark Lempäälä



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

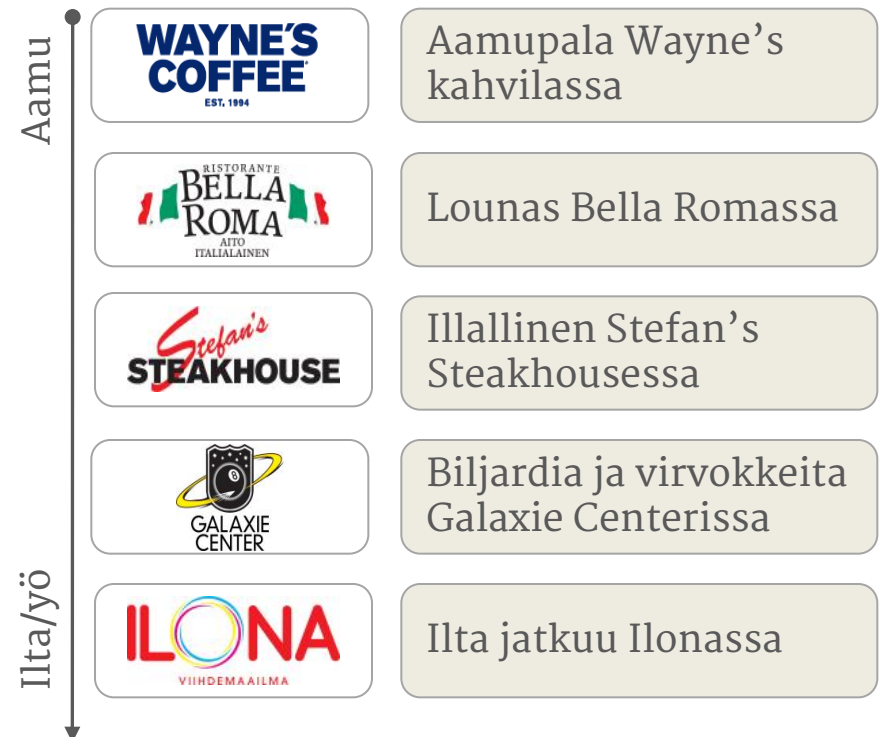
KASVUSTRATEGIA - KOKO ELÄMYSKETJU

LAAJA RAVINTOLATARJONTA KAIKILLE KOHDERYHMILLE

Parhaimmillaan koko elämysketju kaikille kohderyhmille

- Restamaxin laaja konseptitarjonta mahdollistaa laajentumisen sekä nykyisissä että uusiin paikkakuntiin
- Parhaimmillaan Restamax pystyy tarjoamaan koko elämysketjun kaikille kohderyhmille
- Restamaxin tavoite on, että suurimmissa kaupungeissa yhtiön ravintolatarjonta olisi:
 - 1 yökerho suunnattu 25-40 -vuotiaille (esim. Ilona, London)
 - 1 yökerho suunnattu 18-25 -vuotiaille (esim. Fat Ladyn kaltainen ei monistettavissa oleva konsepti)
 - 1 casual dining -konsepti (esim. Gringos Locos, Bella Roma)
 - 1 upper quality dining -konsepti (esim. Stefan's Steakhouse, Ristorante Como)
 - Wayne's Coffe -kahviloita (laajentuminen pääsääntöisesti franchising -painotteinen)

Koko elämysketju – Esimerkki



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

TULOSLASKELMA - 2011-2012

Tuloslaskelma (IFRS)

EUR tuhansia	2011 ¹	2012
Liikevaihto	47 302	60 773
<i>Kasvu</i>	-	28.5 %
Liiketoiminnan muut tuotot	3 525	935
Materiaalit ja palvelut	-18 525	-23 960
Myyntikate	32 301	37 748
<i>Myyntikate-%</i>	68.3 %	62.1 %
Henkilöstökulut	-6 828	-9 677
Liiketoiminnan muut kulut	-16 274	-18 132
Käyttökate	9 200	9 939
<i>Käyttökate-%</i>	19.4 %	16.4 %
Poistot ja arvonalentumiset	-2 962	-4 219
Liikevoitto	6 237	5 719
<i>Liikevoitto-%</i>	13.2 %	9.4 %
Rahoitustuotot ja -kulut	-530	-493
Osuus osakkuusyhtiöiden tuloksista	-20	-57
Verot	-1 167	-1 382
Tilikauden voitto	4 521	3 788
<i>Emoyhtiön omistajille</i>	4 012	3 076
<i>Määräysvallattomien omistajille</i>	508	712

Liikevaihdon jakauma

	EUR tuhansia		%	
	2011	2012	2011	2012
Alkomyynti	16 934	20 110	35.8 %	33.1 %
Olutmyynti	7 046	8 013	14.9 %	13.2 %
Virvokemyynti	2 697	3 199	5.7 %	5.3 %
Ruokamyynti	11 755	16 622	24.9 %	27.4 %
Savukemyynti	401	423	0.8 %	0.7 %
Tavaroiden myynti	38 833	48 368	82.1 %	79.6 %
Lipputulot	5 160	6 524	10.9 %	10.7 %
Muu myynti	1 820	2 301	3.8 %	3.8 %
Ovipalvelutuotot	333	1 913	0.7 %	3.1 %
Kahvimyynti	105	235	0.2 %	0.4 %
Vuokratuotot	396	539	0.8 %	0.9 %
Biljardituotot	368	509	0.8 %	0.8 %
Automaattituotot	287	385	0.6 %	0.6 %
Palveluiden myynti	8 468	12 406	17.9 %	20.4 %



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

¹Vuoden 2011 luvut sisältävät vakuutuskorvauksen tulipalosta, joka on kirjattu liiketoiminnan muihin tuottoihin. Vakuutuskorvauksen tulosvaikutus oli noin 2.5 miljoonaa euroa

TASE - 2011-2012

Tase – Vastaavaa (IFRS)

EUR tuhansia	31.12.2011	31.12.2012
Pitkäaikaiset varat	24 606	30 672
Aineettomat oikeudet	207	552
Liikearvo	8 187	9 097
Koneet ja kalusto	4 128	5 375
Muut aineelliset hyödykkeet	10 673	14 367
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	332	321
Osuudet osakkuusyriyksissä	77	20
Rahoitusvarat	361	456
Korottomat muut pitkäaikaiset saamiset	65	74
Laskennalliset verosaamiset	576	411
Lyhytaikaiset varat	6 308	8 585
Vaihto-omaisuus	1 307	1 342
Myyntisaamiset	1 719	2 021
Muut lyhytaikaiset korolliset saamiset	344	185
Siirtosaamiset	1 091	1 178
Muut saamiset (korottomat)	373	435
Rahavarat	1 474	3 423
Vastaavaa	30 914	39 257

Tase – Vastattavaa (IFRS)

EUR tuhansia	31.12.2011	31.12.2012
Oma pääoma	10 784	13 653
Osakepääoma	150	150
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	6 850	6 850
Muut rahastot / Käyvän arvon rahasto	-10	-10
Oman pääoman ehtoinen laina	194	1 439
Kertyneet voittovarot	-1 343	1 252
Tilikauden voitto (tappio)	4 012	3 076
Määräysvallattomien omistajien osuus	931	896
Pitkäaikaiset velat	8 002	9 368
Laskennallinen verovelka	610	658
Pääomalainat	902	735
Lainat rahoituslaitoksilta	5 004	5 808
Muut korolliset velat	193	60
Rahoitusleasingvelat	-	95
Saadut ennakot	1 293	2 012
Lyhytaikaiset velat	12 129	16 236
Lainat rahoituslaitoksilta	2 875	2 779
Muut velat	55	45
Rahoitusleasingvelat	-	68
Saadut ennakot	1 021	1 412
Ostovelat	5 070	7 613
Muut velat (kuin rahoitusvelat)	697	1 204
Siirtovelat	2 411	3 114
Vastattavaa	30 914	39 257



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

TULOSLASKELMA - Q3

Tuloslaskelma (IFRS)		
EUR tuhansia	Q1-Q3/'12	Q1-Q3/'13
Liikevaihto	42 094	47 086
<i>Vuotuinen kasvu</i>	-	11.9 %
Liiketoiminnan muut tuotot	782	1 285
Materiaalit ja palvelut	-17 044	-19 372
Myyntikate	25 832	28 999
<i>Myyntikate-%</i>	61.4 %	61.6 %
Henkilöstökulut	-6 998	-8 152
Liiketoiminnan muut kulut	-12 505	-15 041
Käyttökate	6 328	5 807
<i>Käyttökate-%</i>	15.0 %	12.3 %
Poistot ja arvonalentumiset	-3 067	-3 796
Liikevoitto	3 261	2 010
<i>Liikevoitto-%</i>	7.7 %	4.3 %
Rahoitustuotot ja -kulut	-378	-384
Osuus osakkuusyhtiöiden tuloksista	-77	-19
Verot	-750	-426
Tilikauden voitto	2 056	1 181
<i>Emoyhtiön omistajille</i>	1 596	1 009
<i>Määräysvallattomien omistajille</i>	460	172



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

TASE - Q3

Tase – Vastaavaa (IFRS)

EUR tuhansia	30.9.2012	30.9.2013
Pitkäaikaiset varat	28 346	28 563
Aineettomat oikeudet	571	545
Liikearvo	8 958	8 799
Koneet ja kalusto	4 682	4 722
Muut aineelliset hyödykkeet	12 924	13 177
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	195	91
Osuudet osakkuusyrytyksissä	-	-
Rahoitusvarat	350	525
Korottomat muut pitkäaikaiset saamiset	85	424
Laskennalliset verosaamiset	580	281
Lyhytaikaiset varat	6 443	6 821
Vaihto-omaisuus	1 163	1 133
Myyntisaamiset	1 748	2 183
Muut lyhytaikaiset korolliset saamiset	389	213
Siirtosaamiset	1 110	1 063
Muut saamiset (korottomat)	-	856
Rahavarat	2 033	1 373
Vastaavaa	34 789	35 384

Tase – Vastattavaa (IFRS)

EUR tuhansia	30.9.2012	30.9.2013
Oma pääoma	12 028	13 810
Osakepääoma	150	150
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	6 850	8 875
Muut rahastot / Käyvän arvon rahasto	-10	-13
Oman pääoman ehtoinen laina	1 469	2 715
Kertyneet voittovarot	1 177	969
Tilikauden voitto (tappio)	1 596	1 009
Määräysvallattomien omistajien osuus	796	105
Pitkäaikaiset velat	10 220	8 241
Laskennallinen verovelka	644	313
Pääomalainat	820	653
Lainat rahoituslaitoksilta	6 931	5 667
Muut korolliset velat	159	-
Rahoitusleasingvelat	-	81
Saadut ennakot	1 666	1 517
Muut velat (kuin rahoitusvelat)	-	10
Lyhytaikaiset velat	12 541	13 334
Lainat rahoituslaitoksilta	2 786	3 584
Muut korolliset velat	45	19
Rahoitusleasingvelat	-	94
Saadut ennakot	711	978
Ostovelat	5 189	4 516
Muut velat (kuin rahoitusvelat)	883	1 393
Siirtovelat	2 926	2 751
Vastattavaa	34 789	35 384



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ