



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

YLMÄÄRÄINEN YHTIÖKOKOUS

19.12.2018 • TAMPERE-TALO



RESTAMAX

RAVINTOLAYHTIÖ

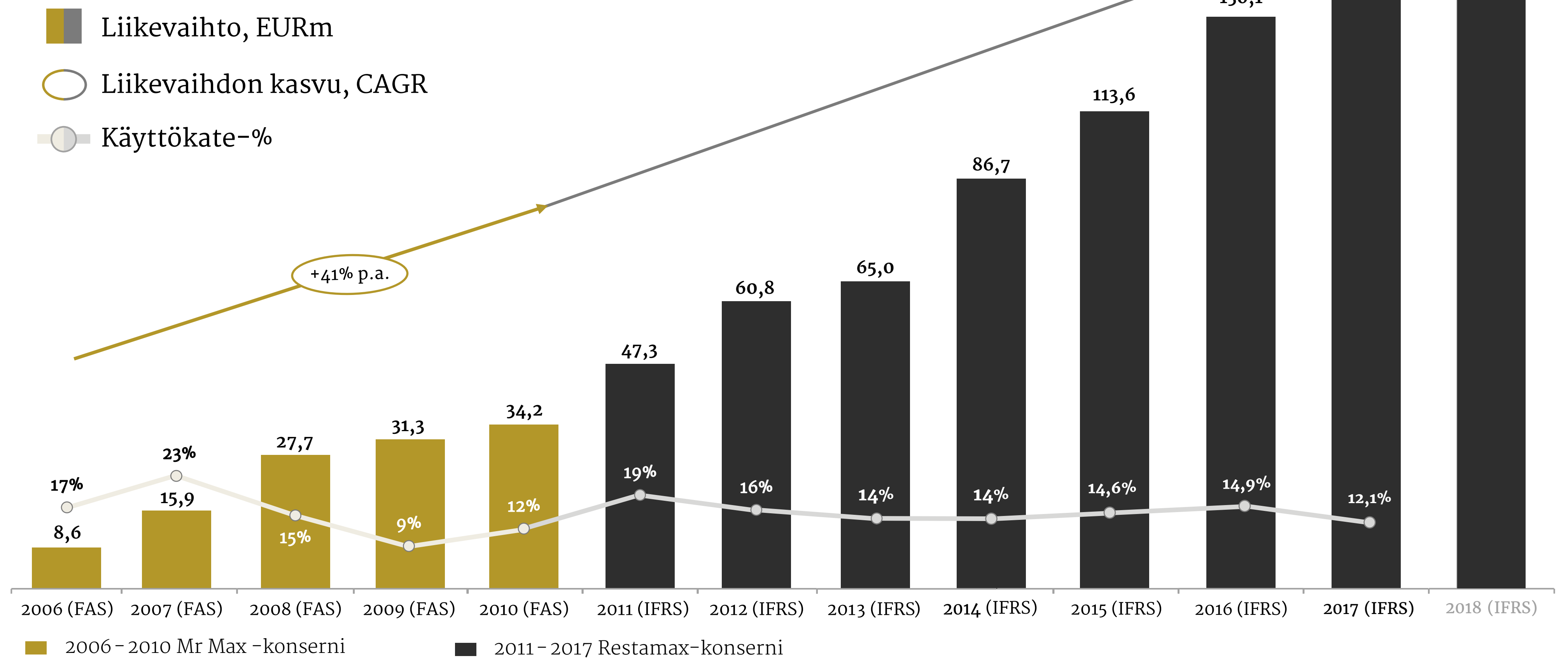
UUSI ALKU

TOIMITUSJOHTAJA AKU VIKSTRÖM

SUOMALAISEN YRITTÄJYYDEN SANKARITARINA

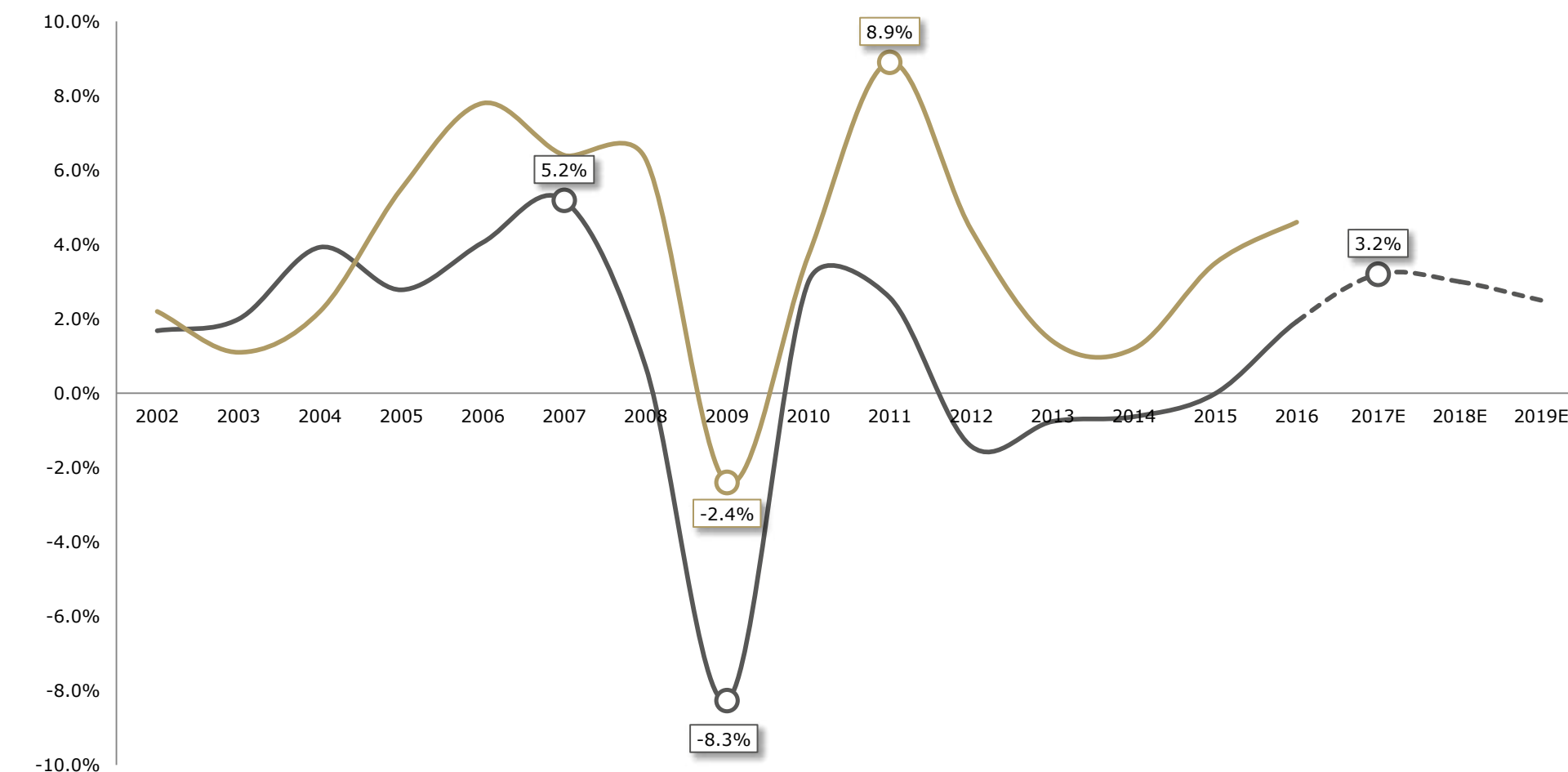


KASVUTARINA JATKUU

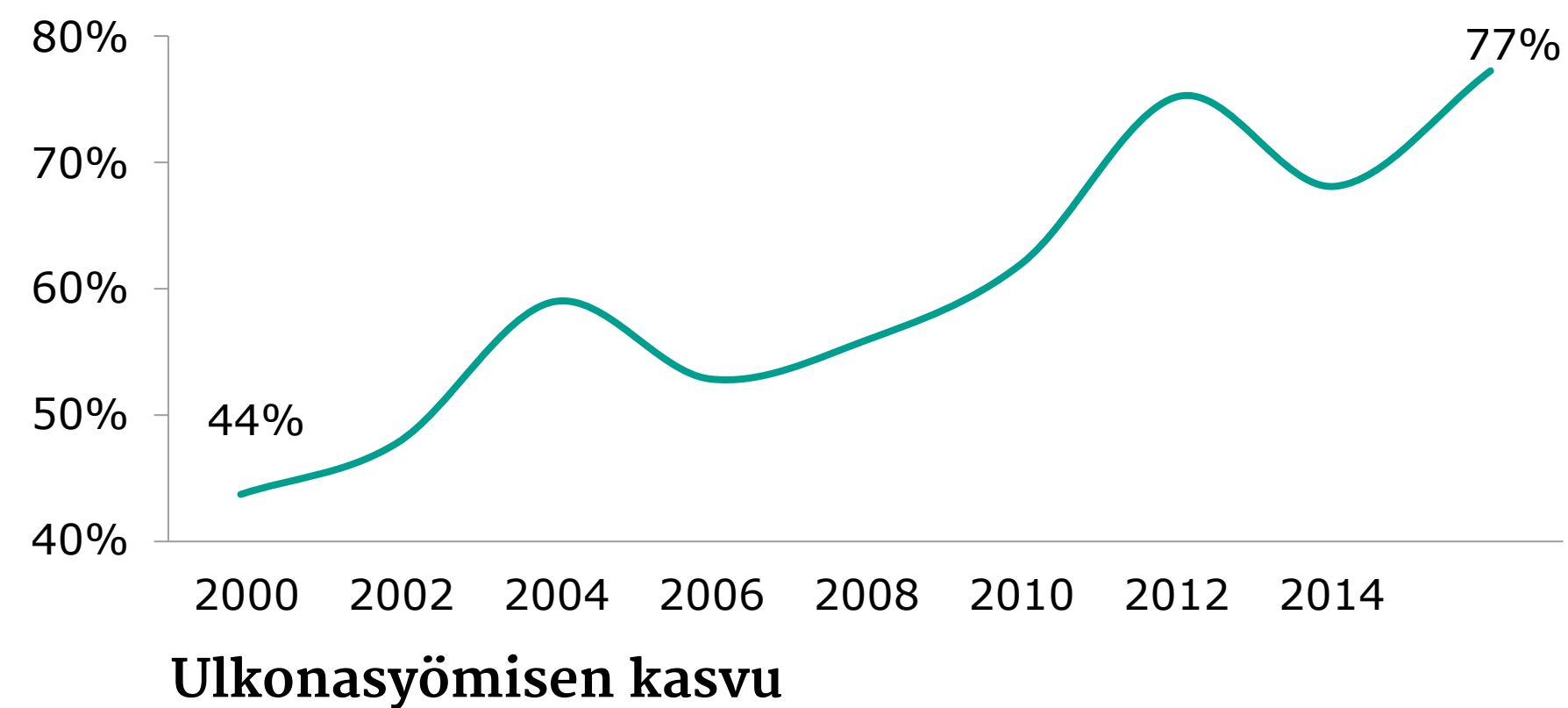


KASVAVA JA KEHITTYVÄ RAVINTOLAMARKKINA

1. KASVUMARKKINA

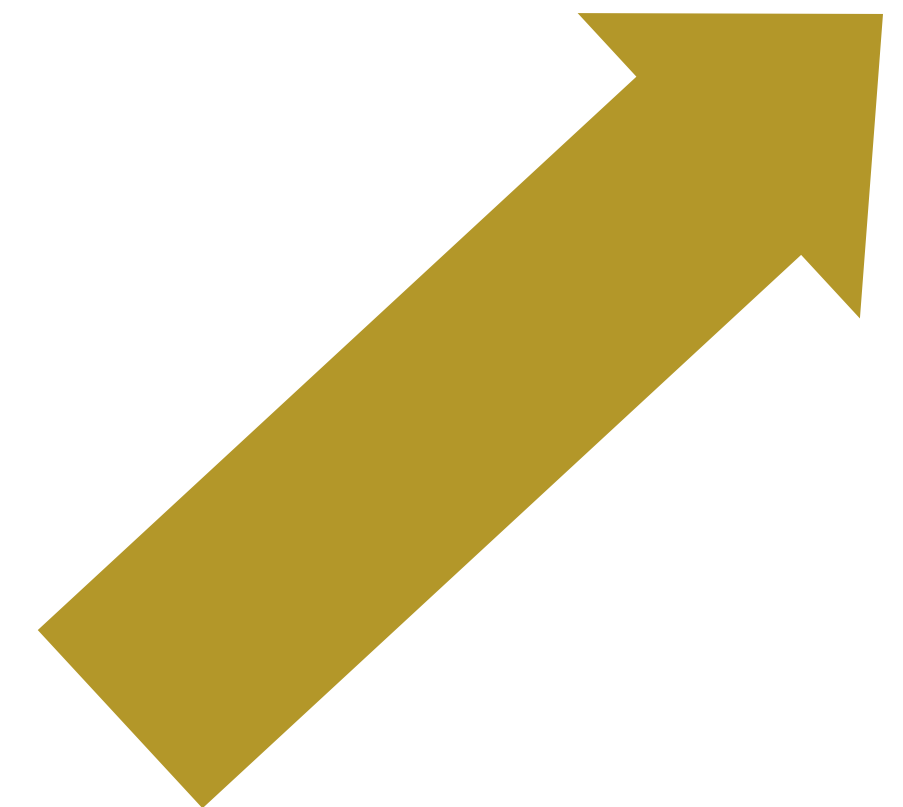


2. KULUTTAJAKÄYTTÄYTYMISEN MUUTOS



- Kiire
- Ulkonasyömisestä arkipäiväistyminen
- Sosiaalisuus
- Milleniaalit
- Suuret ikäluokat

3. MEGATRENDIT



- Urbanisaatio
- Pienemmät kotitaloudet
- Terveystietoisuus
- Matkailu



NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

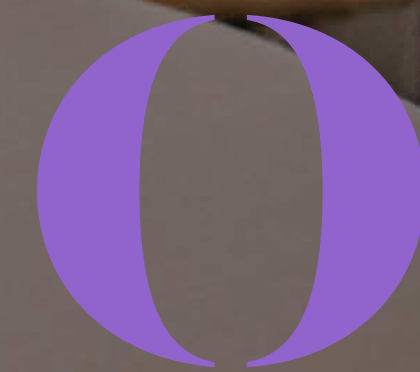
Nordic



Hospitality



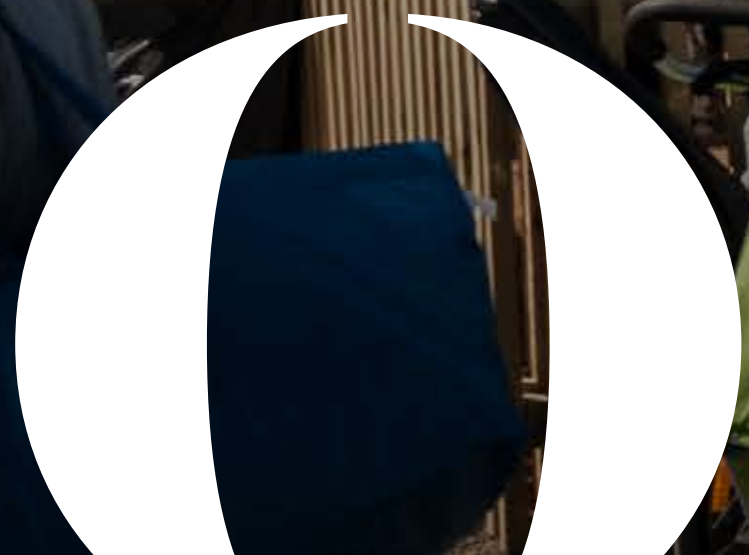
Partners





Visio

POHJOIS-EUROOPAN MERKITTÄVIN RAVINTOLATOIMIJA



Strategiakausi 2019–2021

Liikevaihto

Yli 600 MEUR

Liikevoitto n. 7,5 %

Ravintolaliiketoiminta

n. 350 MEUR

Liikevoitto n. 8 %

Henkilöstövuokraustoiminta

n. 300 MEUR

Liikevoitto n. 6,5 %

Kannattavan kasvun strategia

1. Kannattava kasvu kotimaan kasvukeskuksissa ja isoissa tapahtumissa orgaanisesti, uusperustannalla, yritysostoin ja digitaalisesti
2. Kansainvälinen laajentuminen partnerimallia hyödyntäen Pohjois-Euroopan markkinoille
3. Kannattava kasvu henkilöstövuokrauspalveluissa orgaanisesti ja yritysostoin



Tiekartta 2021

2020– Kannattava kasvu

- Liiketoimintamallin hyödyntäminen / markkinakonsolidointi
- KV-mallin todentaminen / kiihdyttäminen
- Uudet markkinat

2019– Tulosparannus

- Kannattavuusajurit (MWB)
- KV-kasvun rakentaminen (1–2 uutta maata)
- Skaalahyötyjen lunastaminen
- Selektiiviset yritysostot ja avaukset

2018– Kivijalka kuntoon

- Royal-integraatio
- Portfolion rationalisointi
- Toimintojen uudelleenorganisointi
- Tulevaisuuden kasvun rakentaminen (KV-platform)
- Strategiset valinnat – kasvualustat

Ravintolaliiketoiminnan kasvualustat

- Isot tapahtumat
- Portfoliotyö



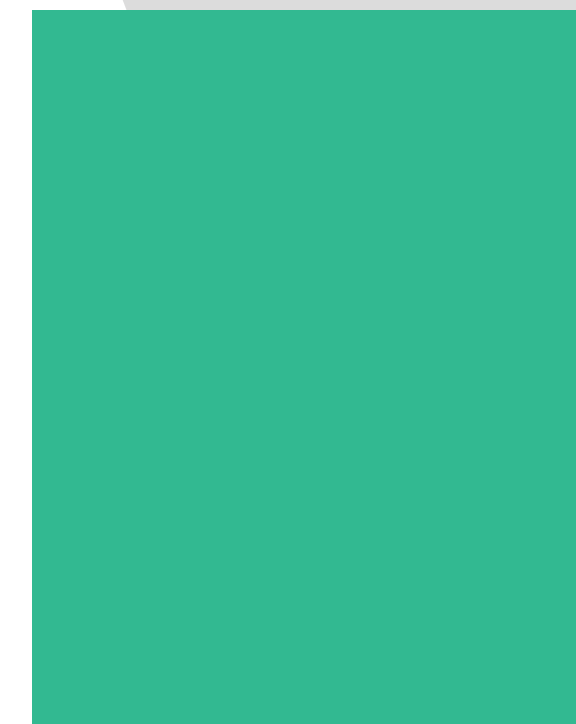
Ruokaravintolat

- Portfoliotyö



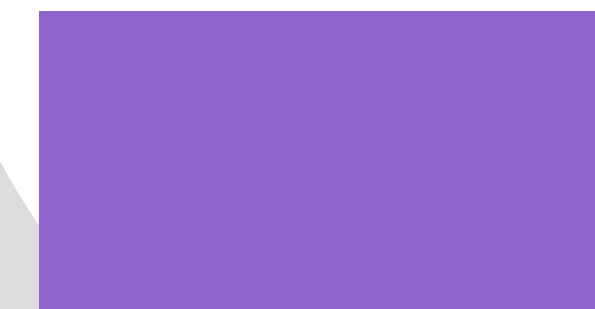
Yökerhot ja viihde

- Yritysostot
- Digitaalisuus
- Skaalaus



Fast casual

- Uudet markkinat
- Yritysostot
- Uusperustanta



KV

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

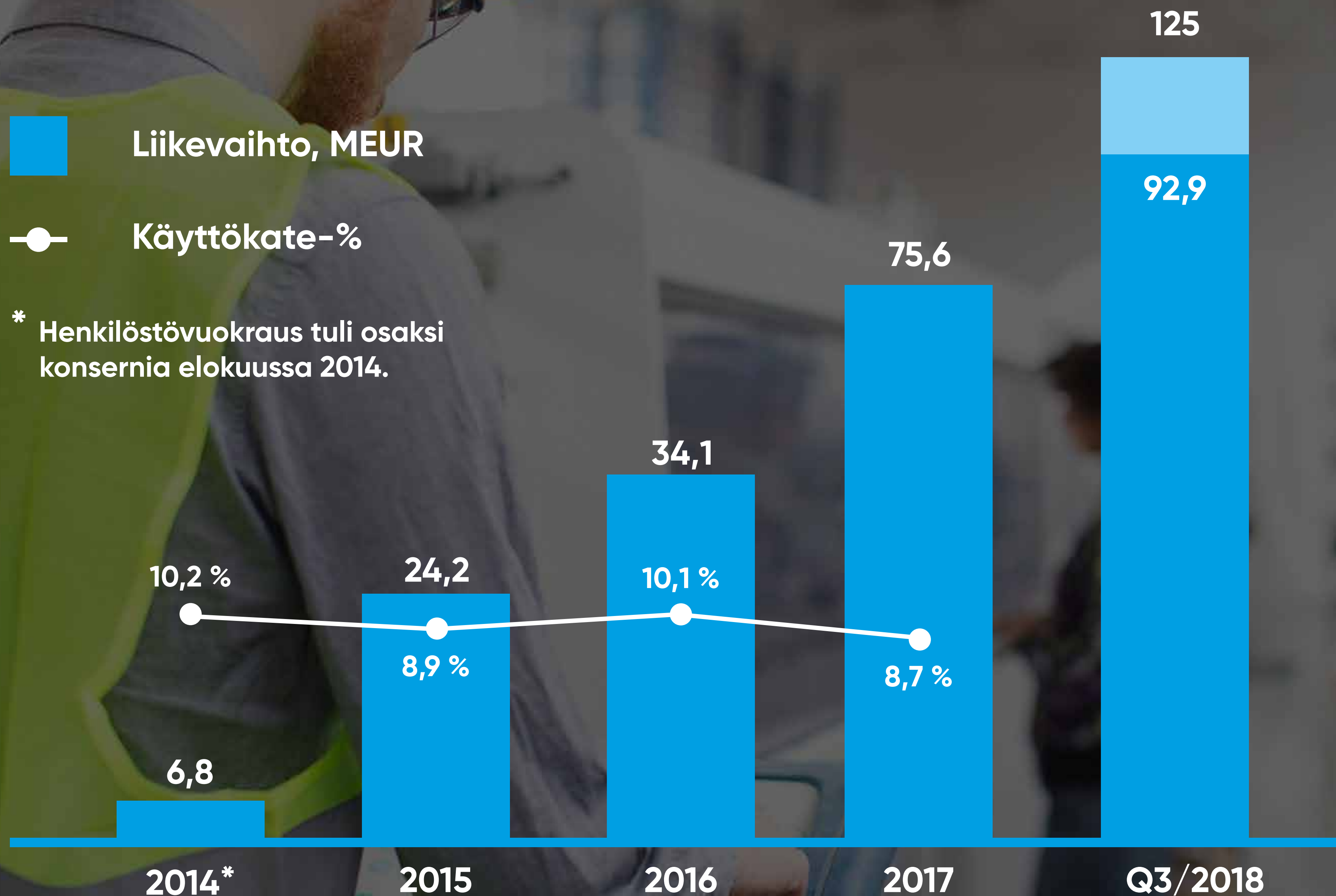
Nordic Gourmet

Street Food & Festival Catering

**Tulevaisuuden kasvua
tapahtumatoiminnasta ja hankkeista**

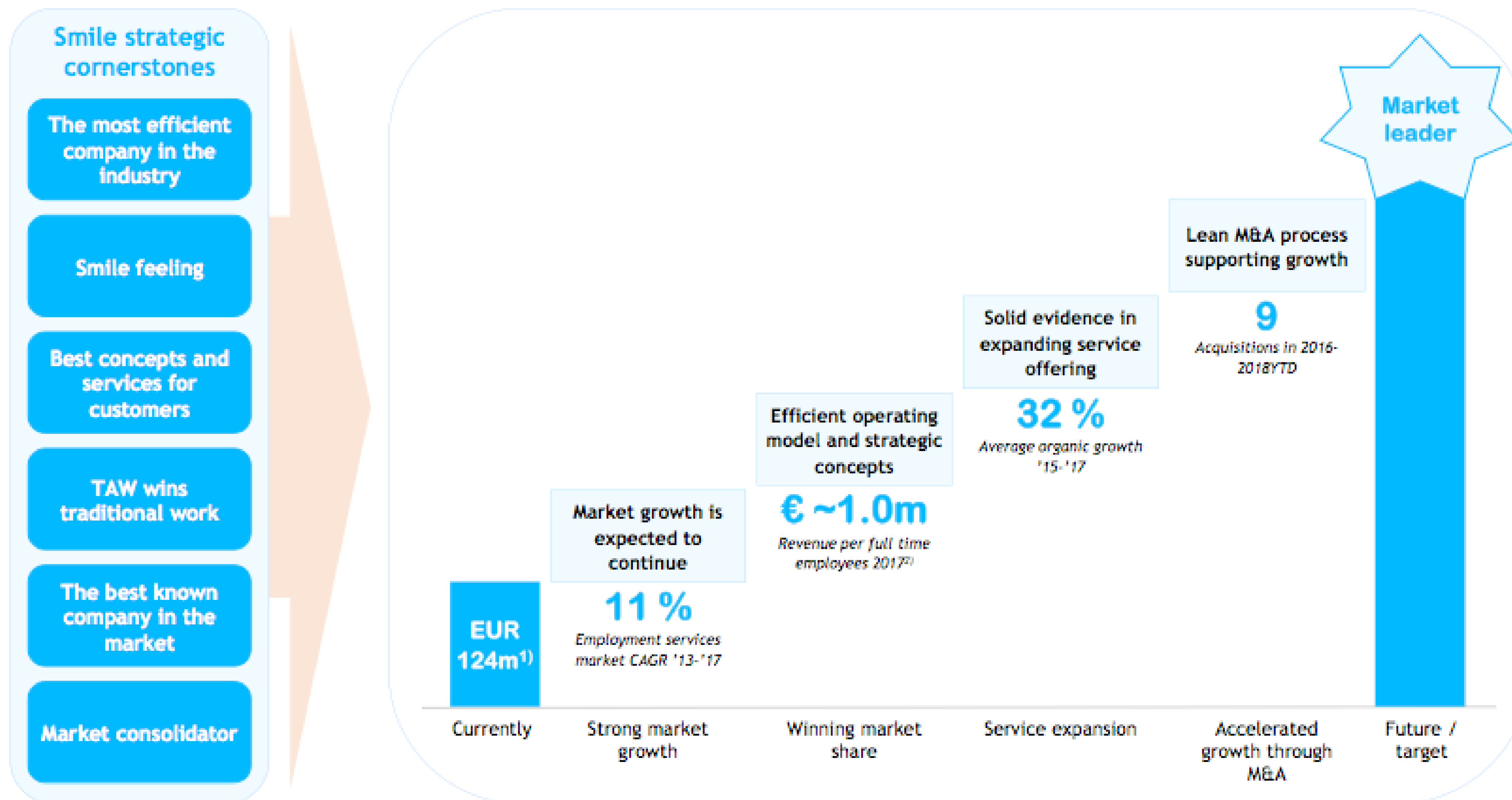
Casseli

Henkilöstövuokrausliiketoiminta



Vahva kasvustrategia

Strong organic growth and lean M&A process supporting company growth



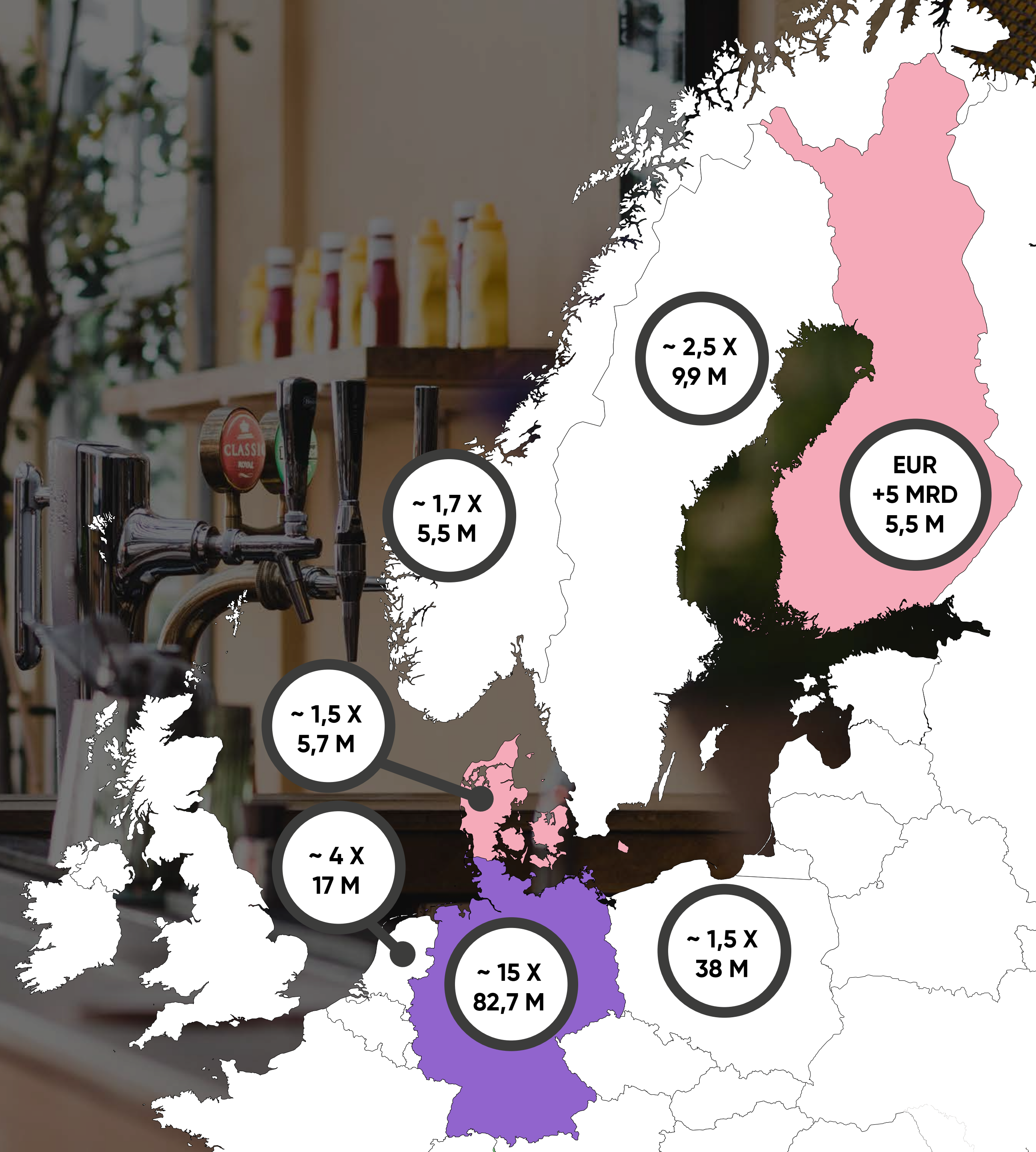
Pohjois-Eurooppa 100 MRD markkina

- Ravintolapalvelujen käyttö per capita vs. Suomi
- Yksittäisiä menestyjiä



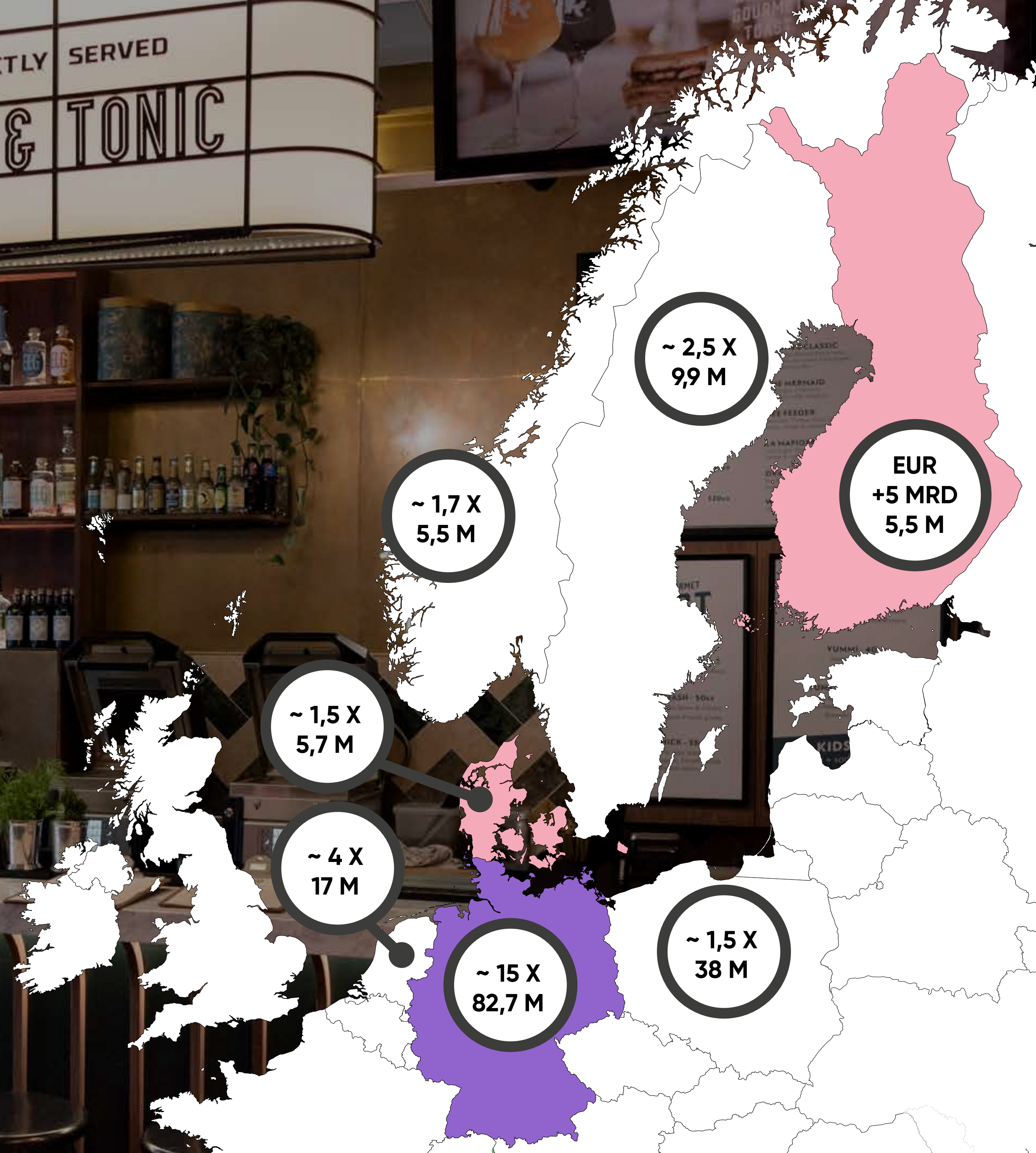
Fragmentoitunut markkina

- 20+ kokoluokan ravintolatoimijoita vain rajallinen määrä fast foodin ulkopuolella
- Lukuisat mahdollisuudet skaalaetujen saavuttamiseen



Partnerimalli

- Skaalaetuja paikallistuntemuksella
- Laajentuminen rakentamalla ja ostamalla portfolioa täydentäviä konsepteja

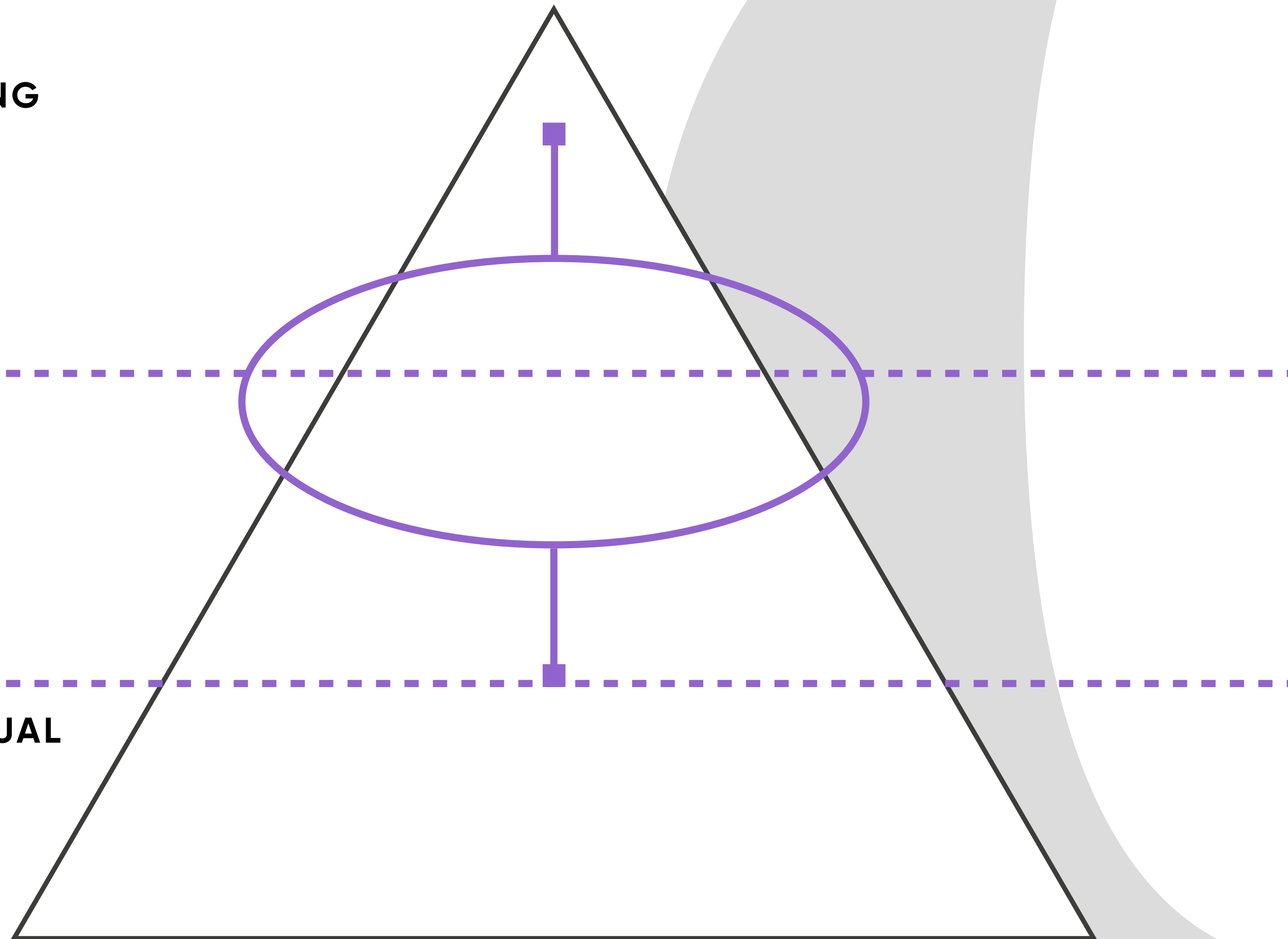


Laajentuminen toteutetaan NoHon ydinosamisalueella

FINE DINING

CASUAL

FAST CASUAL



RUBY

NYBROGADE

Nº 10



BAYERISCHE STAATSBANK

THIS
REALLY
**COOKIES
CREAM**





Uuden aikakauden alku

NOHO PARTNERS – UUSI NIMI JA UUSI TARINA

KANNATTAVA KASVU KAIKEN TOIMINNAN KESKIÖSSÄ

TULEVAISUUDEN KANNATTAVAN KASVUN RAKENTAMINEN
ALKAA NYT – KANSAINVÄLISTYMINEN, DIGITALISAATIO,
TAPAHTUMAT

YLI 600 MEUR LIIKEVAIHTO VUODEN 2021 LOPPUUN
MENNESSÄ, NOIN 7,5 % LIIKEVOITTOMARGINAALI



NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS