

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Tulosinfo Q4/2018

14.2.2019

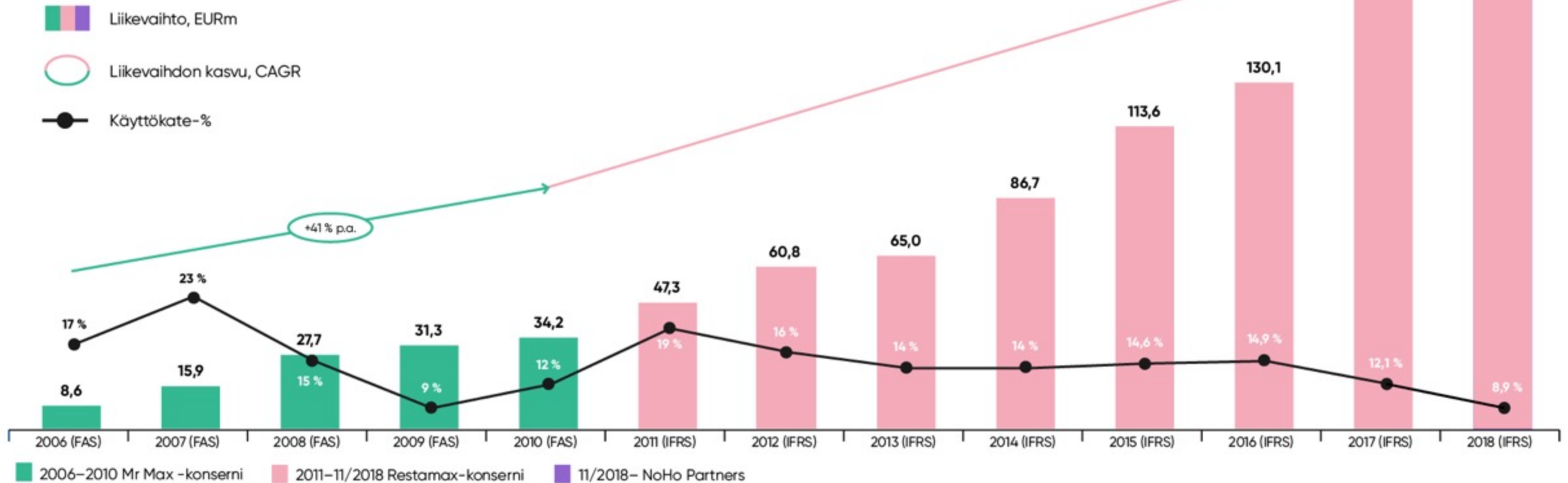


Merkittävien muutosten vuosi 2018

- Ravintolaliiketoiminnan laajentaminen kv-markkinoille Tanskaan
- Yhdistyminen Royal Ravintoloiden kanssa – yksi Pohjoismaiden suurimmista ravintolakonserneista syntyi
- Uusi nimi NoHo Partners Oyj, kannattavan kasvun strategia ja taloudelliset tavoitteet
- Henkilöstövuokrausliiketoiminnassa 5 yritysostoa ja peruuntunut IPO-hanke

Kasvutarina jatkuu

Yhtiön vuotuinen käyttökateprosentti on ollut noin 10–20 % tuntumassa koko tarkastelujakson.



Koko konserni

10–12/2018

Liikevaihto

98,4 MEUR

Kasvua 80,9 %

Käyttökate

7,3 MEUR

Laskua 6,1 %

Liikevoitto

2,6 MEUR

Laskua 39,0 %

1–12/2018

Liikevaihto

323,2 MEUR

Kasvua 73,9 %

Käyttökate

28,4 MEUR

Kasvua 26,8 %

Liikevoitto

7,2 MEUR

Laskua 33,2 %

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Ravintolaliiketoiminta

10–12/2018

Liikevaihto

67,6 MEUR

Kasvua 96,8 %

Käyttökate

4,7 MEUR

Laskua 19,8 %

Liikevoitto

1,2 MEUR

Laskua 67,6 %

1–12/2018

Liikevaihto

209,7 MEUR

Kasvua 71,7 %

Käyttökate

19,6 MEUR

Kasvua 20,3 %

Liikevoitto

2,2 MEUR

Laskua 68,1 %

KÄYTTÖKATEVAIKUTTEISIA KERTAERIÄ N. -2,1 MEUR, JONKA LISÄKSI EBIT-VAIKUTTEISIA KERTAERIÄ N. -2,8 MEUR
LOPETETTUJEN RAVINTOLAYKSIKKÖJEN LV-VAIKUTUS 2018 N. 12 MEUR JA NEGATIIVINEN KÄYTTÖKATE N. 2 MEUR

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Henkilöstövuokrausliiketoiminta

10–12/2018

Liikevaihto

34,2 MEUR

Kasvua 48,3 %

Käyttökate

2,7 MEUR

Kasvua 70,9 %

Liikevoitto

1,7 MEUR

Kasvua 112,7 %

1–12/2018

Liikevaihto

127,1 MEUR

Kasvua 70,9 %

Käyttökate

9,6 MEUR

Kasvua 76,9 %

Liikevoitto

5,8 MEUR

Kasvua 51,0 %

HENKILÖSTÖVUOKRAUSSEGMENTIN AVAINLUVUT VERTAILUTIEDOT JA LISTAUTUMISKULUT OIKAISTUINA.

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

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

2018–

Kivijalka kuntoon

- Royal-integraatio
- Portfolion rationalisointi
- Uudelleen organisointi
- Tulevaisuuden kasvun rakentaminen (KV-platform)

Tavoitteet strategiakaudelle 2019–2021

Liikevaihto

Yli 600 MEUR

Liikevoitto n. 7,5 %

Ravintolatoiminta

Iv n. 350 MEUR

Liikevoitto n. 8 %

Henkilöstövuokraus

Iv n. 300 MEUR

Liikevoitto n. 6,5 %

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Tulosohjeistus 2019

Liikevaihto

n. 390 MEUR

Liikevoitto n. 5,8 % (n. 22,5 MEUR)

Ravintolatoiminta

Iv n. 250 MEUR

**Liikevoitto +6 %
(yli 15 MEUR)**

Henkilöstövuokraus

Iv n. 150 MEUR

**Liikevoitto n. 5 %
(n. 7,5 MEUR)**

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Kannattavuusohjelmat käynnistyneet määrätietoisesti

Lyhyt aikaväli

2018–2019

1. ROYAL RAVINTOLOIDEN INTEGRAATIO
2. RAVINTOLAPORTFOLION SANEERAUS
3. YDINLIIKETOIMINNAN KEHITYSOHJELMA

NoHo

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

1. Royal Ravintoloiden integraatio

– tavoitteena +6 MEUR synergia 2019 loppuun mennessä

Johdon ja hallinnon
yhdistäminen

SYNERGIA-ARVO +1 MEUR

Ostojen ja hankintojen
keskittäminen, paremmat
ostosopimukset

SYNERGIA-ARVO +1,5 MEUR

Uusi joustavampi
henkilöstörakenne
ja toimintamalli

SYNERGIA-ARVO +3,5 MEUR

– Sisäänajo Q1/2019,
tulokset alkavat näkyä
Q2/2019

2. Ravintolaportfolion saneeraus

1–12/2018

Operatiivinen liikevaihtovaikutus

n. 12 MEUR

Käyttökate

n. -2 MEUR

YHTEENSÄ 23 RAVINTOLAA

American Diner, Helsinki
(Citykäytävä ja Easton)

Bar Soolo, Kotka

Beefking, Lielähti

Bella Roma, Tampere
ja Lappeenranta

Café Europa, Pori

Colorado Bar & Grill, Tampere
ja Helsinki (Hernesaaren Ranta)

Enso, Helsinki

Hanko Sushi, Helsinki, Ruoholahti

Hieta, Helsinki

Hunaja, Lappeenranta

Lietsunkulma, Lielähti

Ooh la laa, Helsinki

Pepe Lopez, Pori

Royal Crowne Plaza, Helsinki

Sinisoitu, Rauma

Svenska Klubben, Helsinki

Tammergolfin ravintola, Tampere

Thai Papaya, Helsinki
(Herttoniemi ja Hernesaaren Ranta)

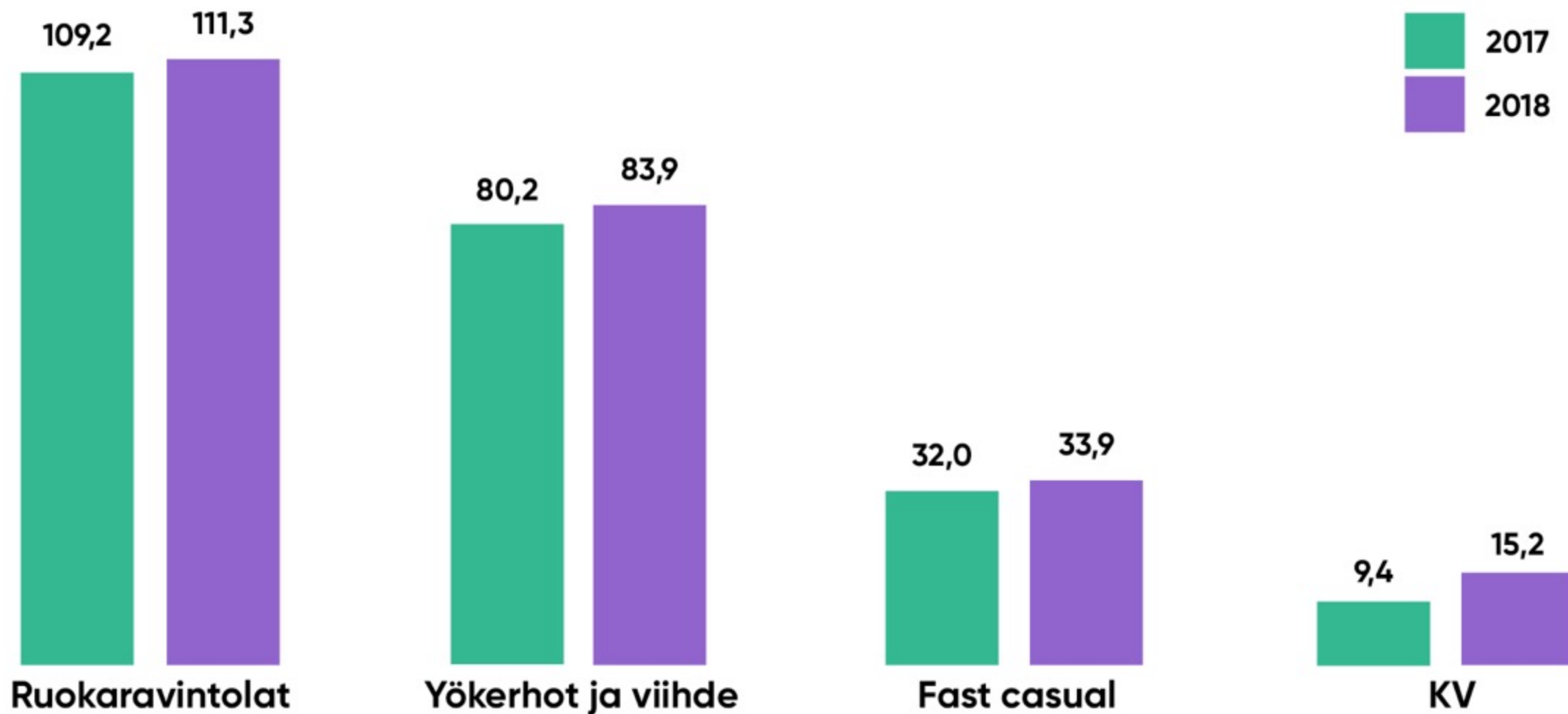
Wäinö, Hämeenlinna

3. Ydinliiketoiminnan kehitysohjelma

- Tavoitteena orgaaninen kasvu ja resurssien allokointi aiempaa vahvemmin ydinliiketoiminnan tuottavuuteen
- Kaupallista organisaatiota vahvistettu, myyntitoiminnot keskitetty Helsinkiin
- Laaja brändiportfolio ja kumppanimalli mahdollistavat konseptien uudistamisen ja uudet liikeideat

SANDRO EIRA → SIKKE'S
THAI PAPAYA LEMPÄÄLÄ → HANKO SUSHI
MURA SUSHI RUKA → HANKO SUSHI
PURPUR TAMPERE → PIZZERIA LUCA
PATRONA HELSINKI → TAQUERIA EL REY

Ravintolaliiketoiminta-alueiden kehitys (lv)



Tulevaisuuden näkymät

- Voimakkaasta kasvusta kannattavaan kasvuun
- Kannattavuusohjelmat lähteneet hyvin käyntiin
- 2018 tulosta rasittavat poikkeukselliset transaktiot ja kertaluonteiset kuluerät
- 2019 tulosoheistus n. 390 MEUR liikevaihdolla n. 5,8 % liikevoittomarginaali (n. 22,5 MEUR)
- Hallitus esittää yhtiökokoukselle, että tilikaudelta maksetaan 0,34 euron osakekohtainen osinko

A high-angle photograph of a person working in a workshop, overlaid with a semi-transparent blue filter. The person is leaning over a workbench, focused on their task. The workshop is filled with various tools, materials, and equipment, creating a busy and industrious atmosphere. The blue overlay is uniform across the entire image, providing a cohesive visual theme.

smile

henkilöstöpalvelut

Toimitusjohtaja Sami Asikainen



Adicio Oy Q1/2018



Jobio-yhtiöt Q2/2018



Kympi Service Oy Q1/2018



Job Services Two Oy ja Job Services Three Oy Q2/2018

Smile kasvaa yhä toimialaansa nopeammin

VAUHDIKAS VUOSI 2018

- Viisi yritysostoa: Kymppi Service Oy, Jobio-yhtiöt, Adicio Oy, Job Services Two Oy, Job Services Three Oy
- Kasvun moottorina edelleen orgaaninen kasvu, jota tapahtui erityisesti HoReCa-sektorilla
- Peruuntuneesta listautumisannista huolimatta saavutettiin vertailukelpoinen tulos ja listautumisprosessista hyödyttiin monin tavoin

Henkilöstövuokrausliiketoiminta

10–12/2018

Liikevaihto

34,2 MEUR

Kasvua 48,3 %

Käyttökate

2,7 MEUR

Kasvua 70,9 %

Liikevoitto

1,7 MEUR

Kasvua 112,7 %

1–12/2018

Liikevaihto

127,1 MEUR

Kasvua 70,9 %

Käyttökate

9,6 MEUR

Kasvua 76,9 %

Liikevoitto

5,8 MEUR

Kasvua 51,0 %

HENKILÖSTÖVUOKRAUSSEGMENTIN AVAINLUVUT VERTAILUTIEDOT JA LISTAUTUMISKULUT OIKAISTUINA.

Tavoitteet strategiakaudelle 2019–2021

Liikevaihdon orgaaninen kasvu markkinoita nopeampaa – muu liikevaihdon kasvu saavutetaan yritysostoilla.

Liikevaihto

n. 300 MEUR

Liikevoitto n. 6,5 %

TULOSOHJEISTUS 2019

lv n. 150 MEUR

n. 5 % EBIT-marginaali (7,5 MEUR)

Kannattavuus- ja kasvutoimenpiteet käynnissä

- Prosessien ja toimintojen yhdistäminen
- Digitaalisten työkalujen kehittäminen
- Uusiin toimialoihin panostaminen
- Alueellinen kasvu Suomessa
- Työvoiman saatavuuteen satsaaminen

Tulevaisuuden näkymät valoisat

- Kasvava markkina
- Halu ja osaaminen kannattavaan kasvuun
- Listautumisen peruuntumisesta huolimatta kasvun rahoittamiseen useita mahdollisuuksia, mm. toimialajärjestelyt

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Tulosinfo Q4/2018

14.2.2019

