

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Varsinainen yhtiökokous

24.4.2019 Tampere-talo

NOHO

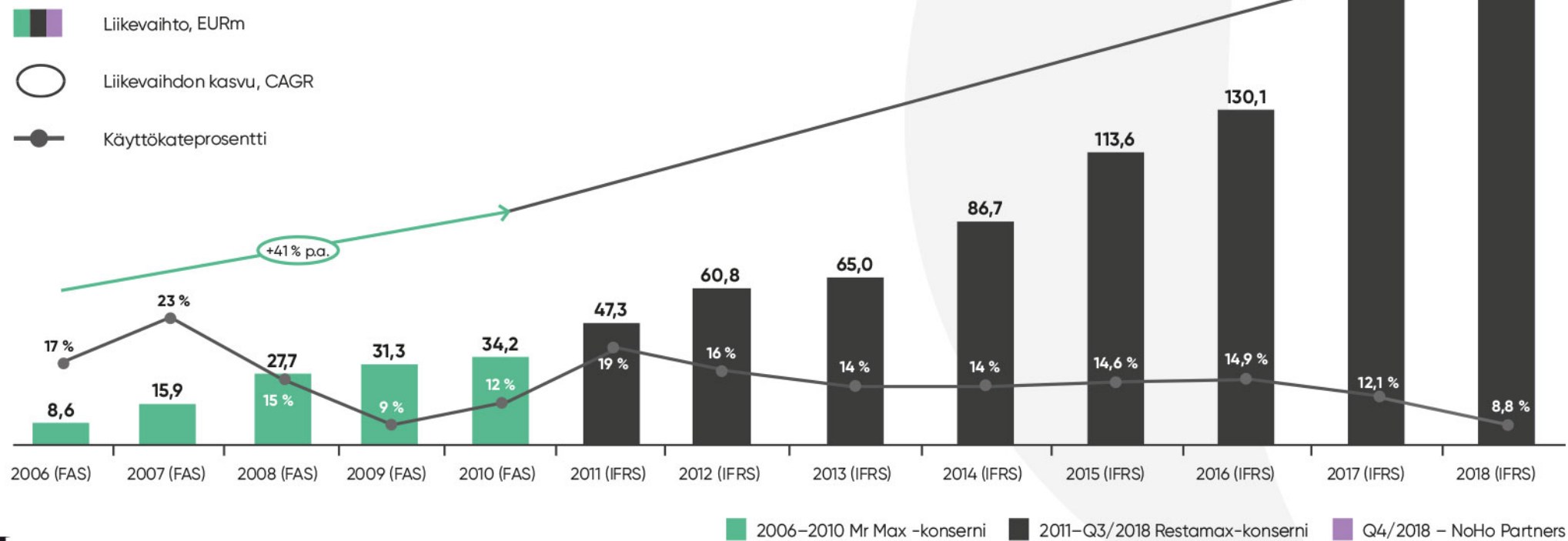
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Varsinainen yhtiökokous

Toimitusjohtaja Aku Vikström

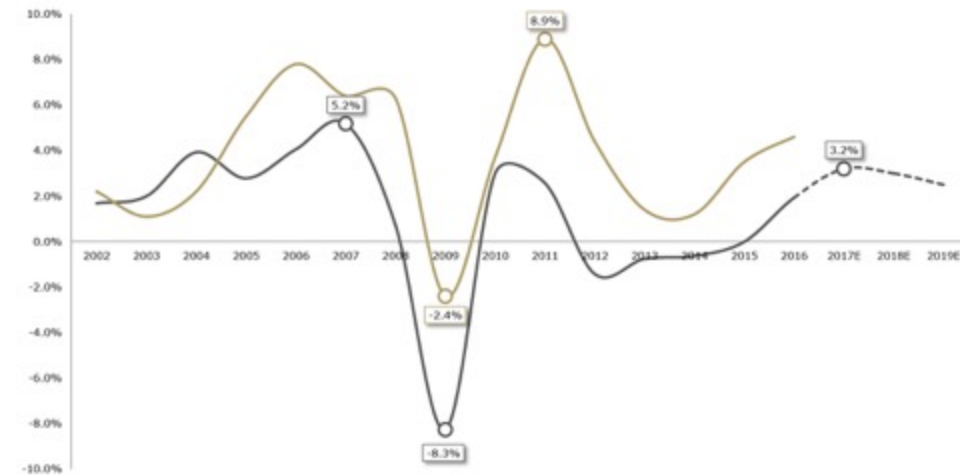
Kasvutarina jatkuu

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

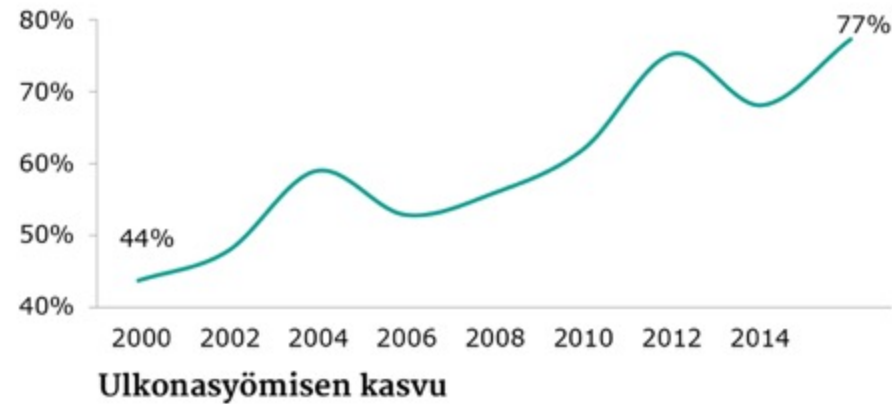


KASVAVA JA KEHITTYVÄ RAVINTOLAMARKKINA

1. KASVUMARKKINA



2. KULUTTAJAKÄYTTÄYTYMISEN MUUTOS



- Kiire
- Ulkonasyömissen arkipäiväistyminen
- Sosiaalisuus
- Milleniaalit
- Suuret ikäluokat

3. MEGATRENDIT



- Urbanisaatio
- Pienemmät kotitaloudet
- Terveystietoisuus
- Matkailu

Merkittävien muutosten vuosi 2018

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

Tapahtumat Q1/2018

- Uusia avauksia:
Mango Discobar Oulu,
elämyshuoneavaukset
Tampere ja Seinäjoki
- Smilen yritysostot: Kymppi
Service Oy, enemmistön osto
Adicio Oy:stä
- Smilen listautumisen arviointi

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS



Tapahtumat Q2/2018

- Ravintolaliiketoiminnan laajentaminen ulkomaille – 11 Cock's & Cows ja The Bird -ravintolaa
- Royal Ravintoloiden hankinta – yksi Pohjoismaiden suurimmista ravintolakonserneista syntyy
- Omistuksen myynti Superparkista
- Muutokset johtoryhmässä ja hallituksessa: Aku Vikströmistä tj, Terho, Kuusi ja Tuominen hallitukseen
- Smilen yritysostot: Jobio-yhtiöt, Job Services Two Oy ja Job Services Three Oy

CRAFT BEER

KISSMEYER CRAFT BEER
-GIN & TOAST-

Tapaukumat Q3/2018

- Cock's & Cows ja The Bird -ravintolat Kööpenhaminan lentokentälle
- Ravintolaportfolion saneeraus
- Yhteistoimintaneuvottelujen käynnistäminen
- Smile Henkilöstöpalvelujen listautumisanti



Tapahtumat Q4/2018

- Ruby's-cocktailbaarien osto, Kööpenhamina
- Restamaxista NoHo Partners
- Kannattavan kasvun strategia ja uudet tulostavoitteet 2019–2021
- Smilen listautumisannin peruuttaminen

Vuosi 2018 lukuina

Koko konserni

Liikevaihto

323,2 MEUR

Kasvua 80,9 %

Käyttökate

28,4 MEUR

Kasvua 26,8 %

Liikevoitto

7,2 MEUR

Laskua 33,2 %

Ravintolaliiketoiminta

Liikevaihto

209,7 MEUR

Kasvua 71,7 %

Käyttökate

19,6 MEUR

Kasvua 20,3 %

Liikevoitto

2,2 MEUR

Laskua 68,1 %

Henkilöstövuokraus

Liikevaihto

127,1 MEUR

Kasvua 70,9 %

Käyttökate

9,6 MEUR

Kasvua 76,9 %

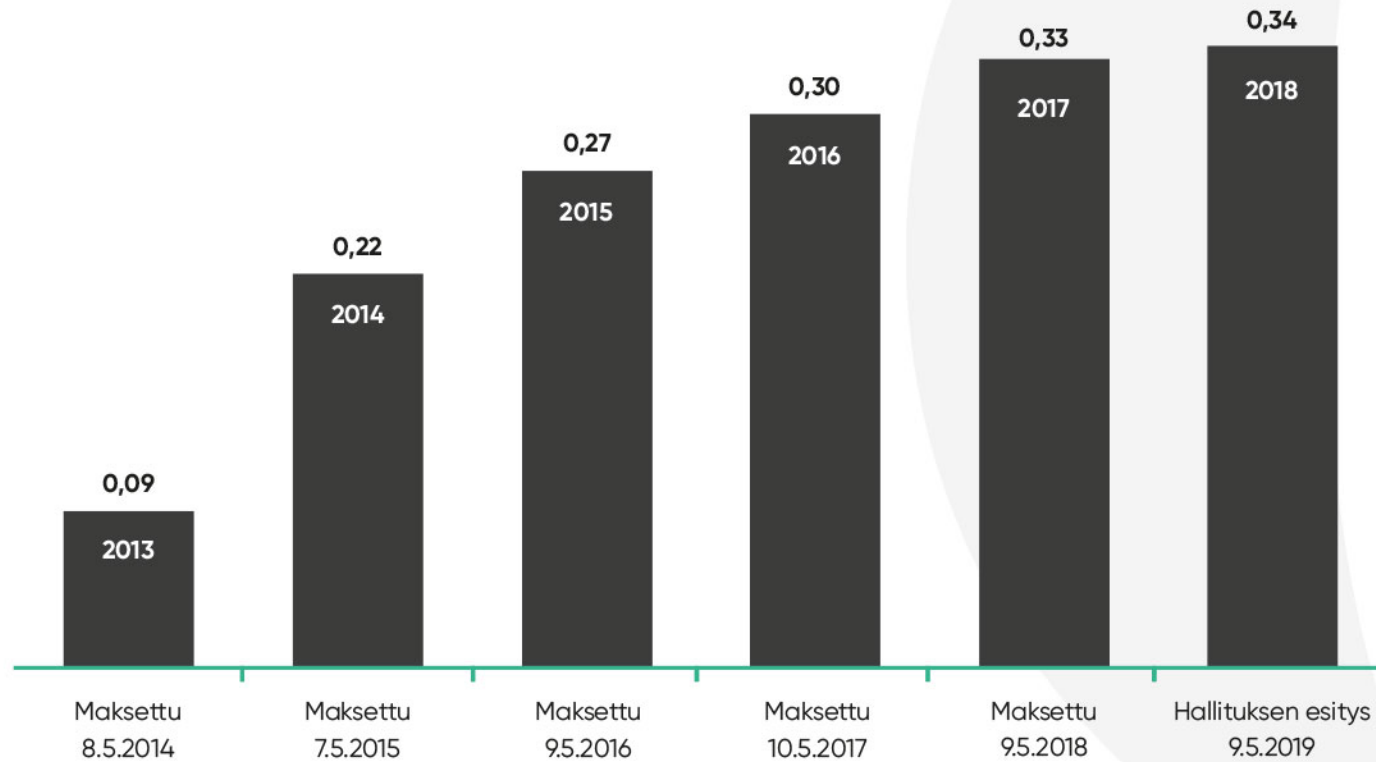
Liikevoitto

5,8 MEUR

Kasvua 51,0 %

Osinkohistoria

Osingon määrä, EUR



Visio

POHJOIS-EUROOPAN
MERKITTÄVIN
RAVINTOLATOIMIJA

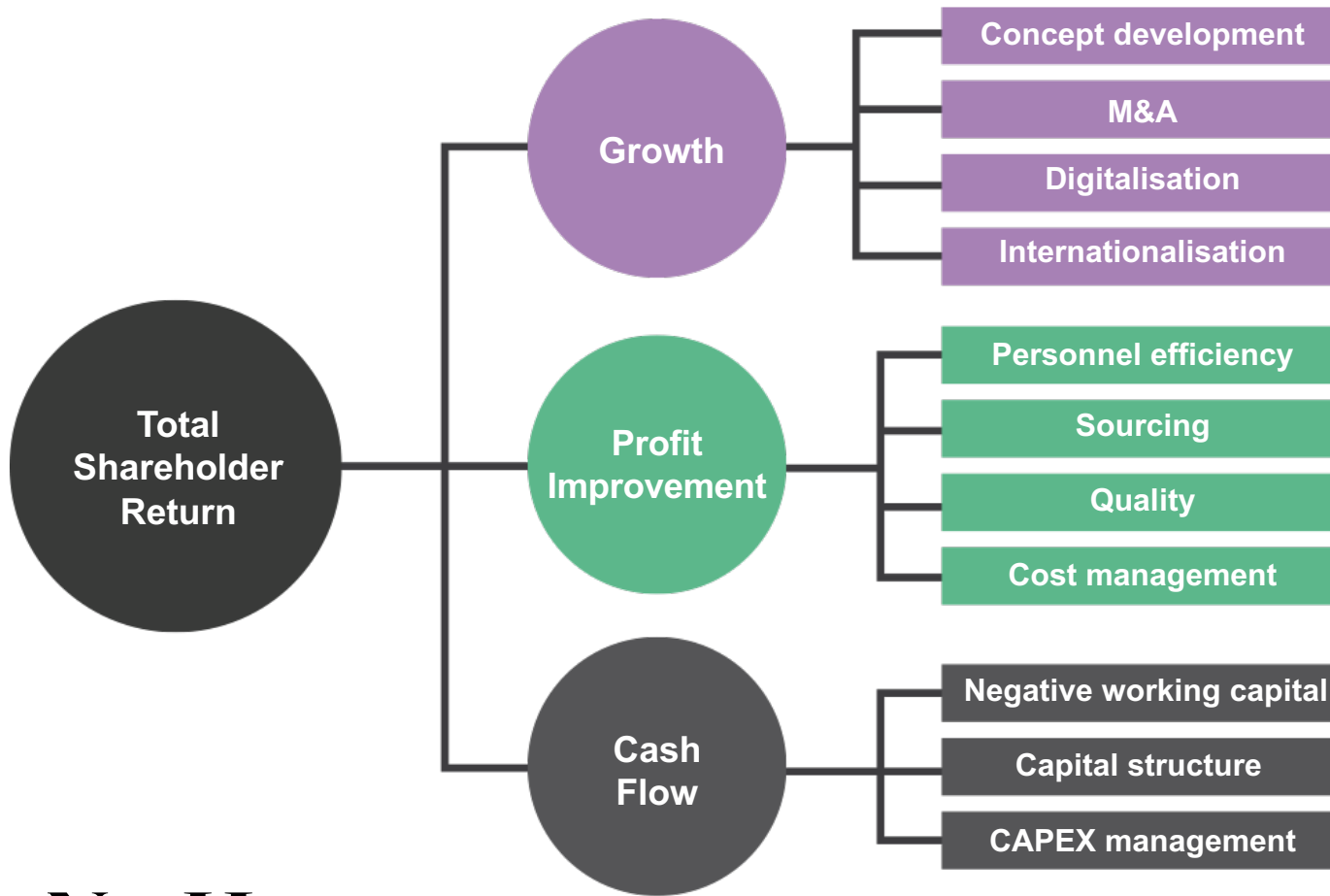


Kannattavan kasvun strategia

1. Parannetaan selkeästi kotimaan liiketoimintojen kannattavuutta ja integroidaan Royal Ravintolat täysimääräisesti konserniin.
2. Rakennetaan ja investoidaan tulevaisuuden kasvun pohjaan, erityisesti kansainvälisiltä markkinoilta.

Konsernin osingonjakoa pyritään kasvattamaan vuosittain.

Kilpailuetua koosta ja toimintamallista



**Esimerkkejä
partneri-
yhteistyöstä**



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 saneeraus
- Uudelleen organisointi
- Tulevaisuuden kasvun rakentaminen (KV-platform)

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

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 %

Tulosohjeistus 2019

Ravintolatoiminta

Iv n. 250 MEUR

+6 % EBIT-marginaali
(yli 15 MEUR)

Henkilöstövuokraus

Iv n. 150 MEUR

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

Yht. eliminointien jälkeen

Iv n. 390 MEUR

n. 5,8 % EBIT-marginaali
(n. 22,5 MEUR)

Tulevaisuuden näkymät

Lyhyellä aikavälillä:

- Kannattavan kasvun strategia on kaiken toiminnan keskiössä
 - Royal Ravintolat integraation loppuun vieminen
 - Portfolion kehitystyö
 - Panostaminen digitaalisuuteen ja massatapahtumiin
- KV-alustan ulosmittaaminen – toukokuun lopussa 37 ravintolaa ulkomailla

Pitkällä aikavälillä:

- Ravintolamarkkina kasvaa, kehittyy ja konsolidoituu Pohjoismaissa
- NoHo Partnersin toimintamalli ja operatiivinen osaaminen on vientituote



smile

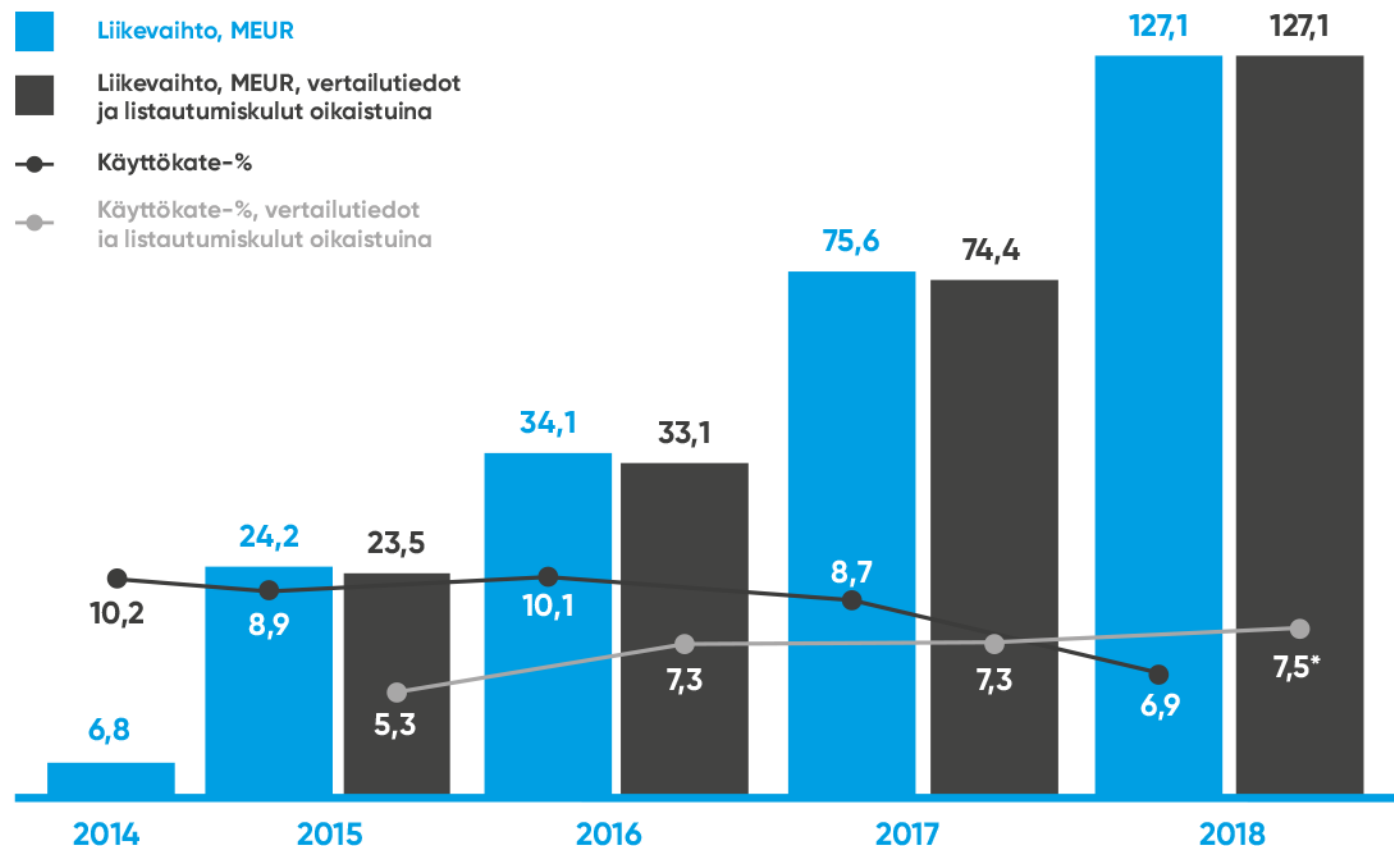
henkilöstöpalvelut

Toimitusjohtaja Sami Asikainen

Smilellä vauhdikas vuosi 2018

- Viisi yritysostoa TRL-toimialalta
- Kasvun moottorina edelleen orgaaninen kasvu, jota erityisesti HoReCa-sektorilla
- Peruuntuneesta listautumisannista huolimatta saavutettiin vertailukelpoinen tulos ja listautumisprosessista hyödyttiin monin tavoin
- Yhteisen arvomaailman jalkauttaminen, järjestelmien ja toimintojen yhtenäistäminen, tiimien ja hallinnon tehostaminen sekä lisäosaaminen vaikuttaneet kaikkeen tekemiseen positiivisesti
- Smile-brändin tunnettavuuteen panostaminen: Ilon kautta töihin

Vahva kasvu jatkuu



*Käyttökate oikaistuna ilman listautumiskuluja.

Kannattavuus- ja kasvutoimenpiteet käynnissä

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

Tavoitteet strategiakaudelle 2019–2021

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

Liikevaihto

n. 300 MEUR

Liikevoitto n. 6,5 %

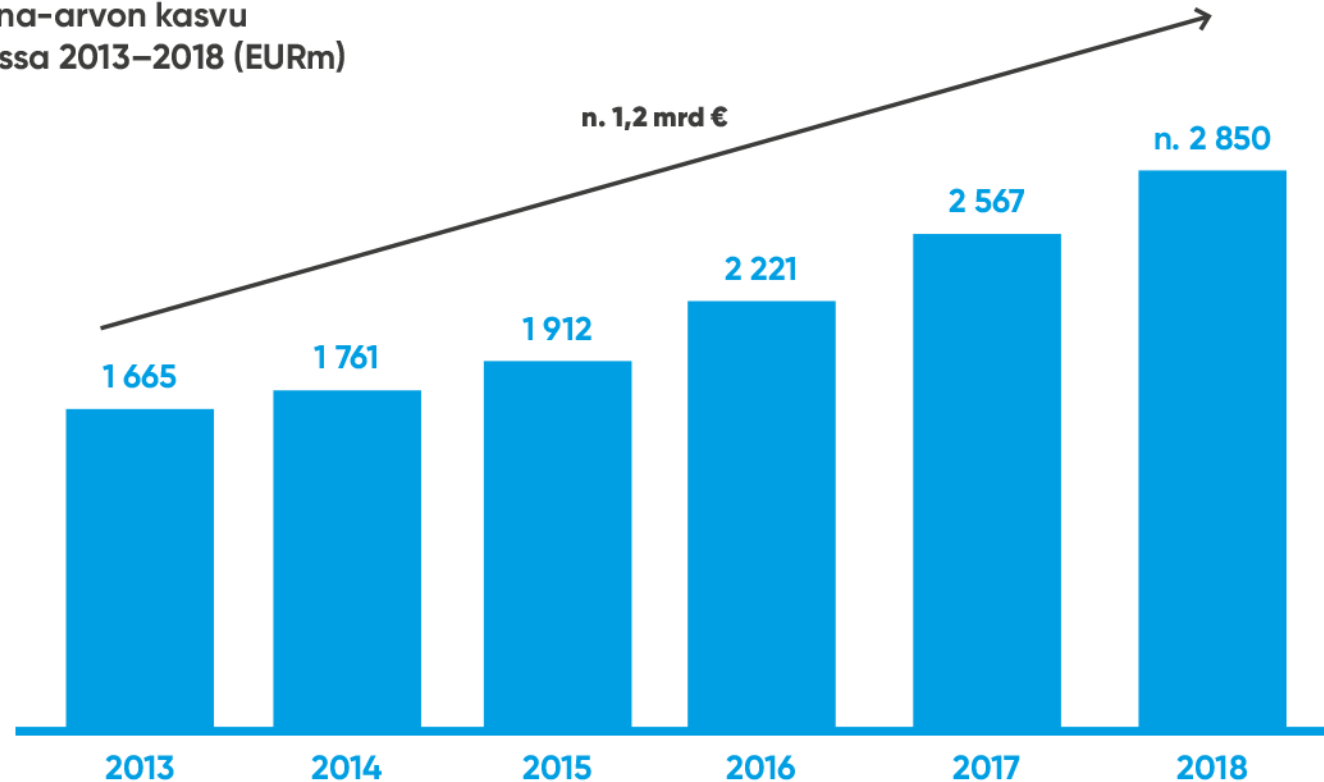
Tulosohjeistus 2019

Iv n. 150 MEUR

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

Henkilöstöpalveluiden markkina*

Markkina-arvon kasvu
Suomessa 2013–2018 (EURm)



* Sisältää suorahaun, muut palvelut ja kategorisoimattomat toiminnot
Lähde: Kolmannen osapuolen tekemä markkinatutkimus

Tulevaisuuden näkymät valoisat

- Kasvava markkina, jossa Smilen kasvu toimialaa voimakkaampaa
- 98 % smileläisistä on erittäin ja melko tyytyväisiä Smile Henkilöstöpalveluihin työpaikkana
- Halu ja osaaminen kannattavaan kasvuun
- Listautumisen peruuntumisesta huolimatta kasvun rahoittamiseen useita mahdollisuuksia, mm. toimialajärjestelyt
- Jatkuva uusien mahdollisuuksien kartoitus potentiaalisilta toimialoilta

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Varsinainen yhtiökokous

24.4.2019 Tampere-talo