



NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

OSAVUOSIKATSAUS Q3/2019:

**Erinomainen kvartaali:
Kannattavuus historiallisen korkealla tasolla**

12.11.2019

CEO Aku Vikström

Suunnitelma etenee aikataulussa

- NoHon (Restamaxin) historian paras vuosineljännes

KONSERNI:

Q3/2019 **12,8 %**
1–9/2019 **11,8 %**

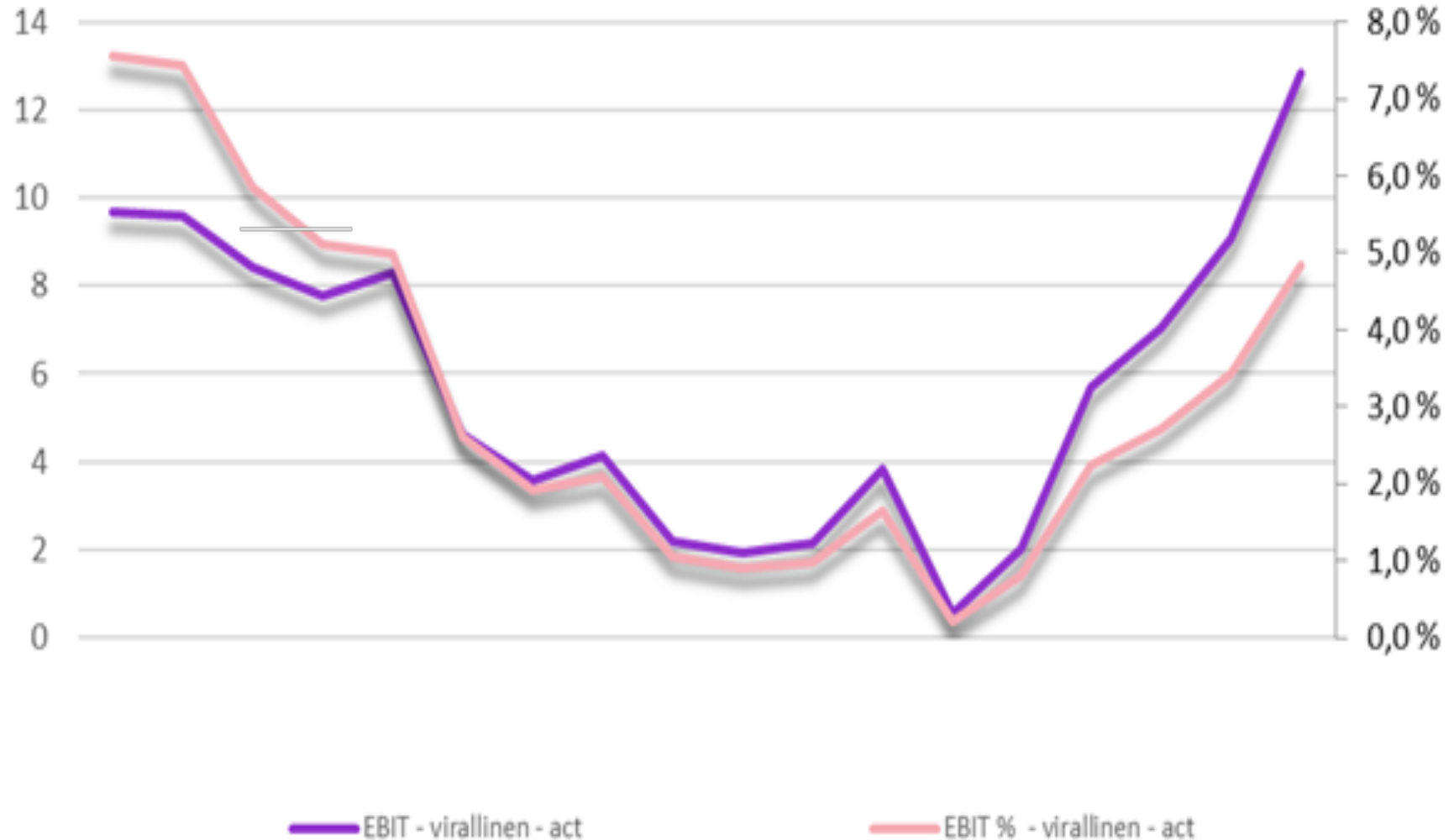
RAVINTOLALIIKETOIMINTA:

Q3/2019 **7,8 %**
1–9/2019 **5,9 %**

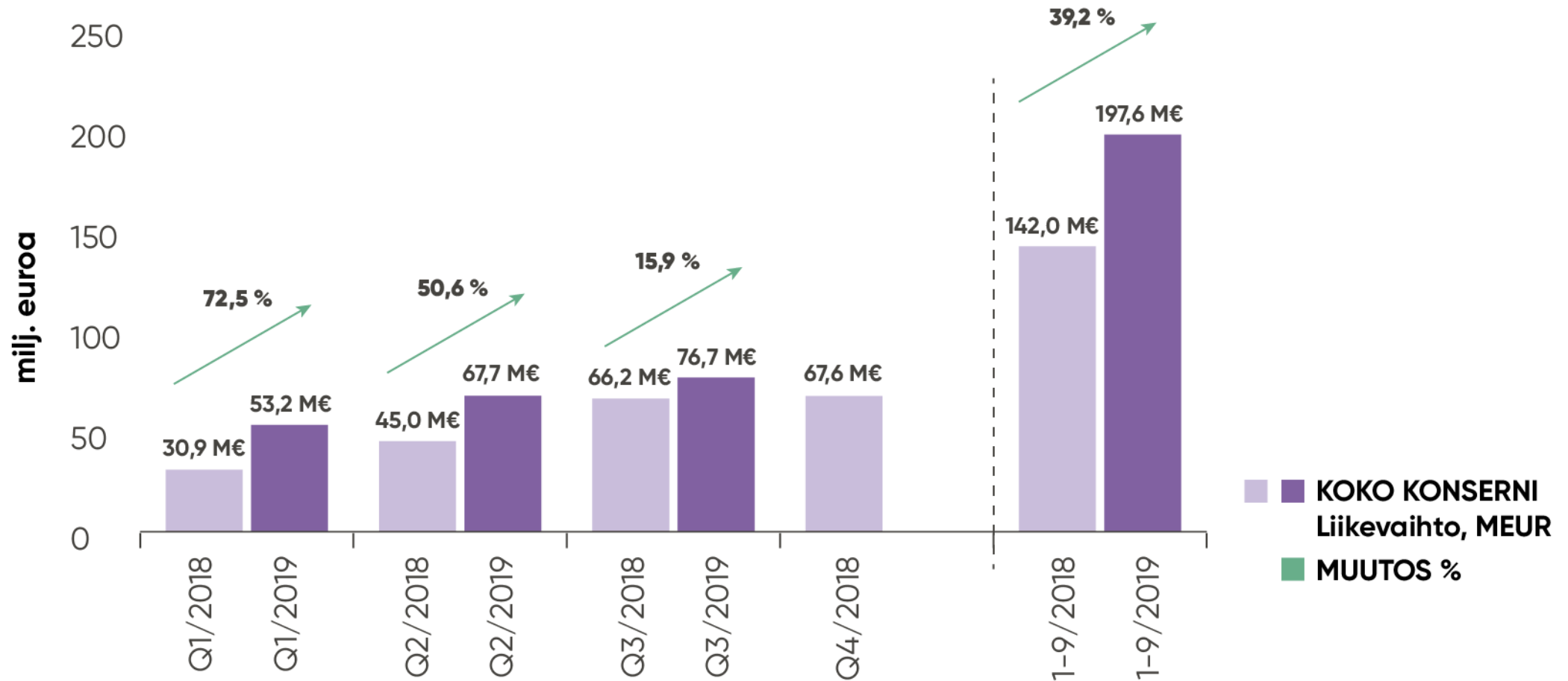
- Smile-järjestelyn myötä siirrymme aktiiviseksi sijoittajaksi VMP-yhtiöön tavoitteena luoda merkittävää omistaja-arvoa NoHon osakkeenomistajille
- Kotimaan ravintolaliiketoiminta jatkaa tulosparannustaan täysin aikataulussa
- Kansainvälisessä liiketoiminnassa kaksi selkeää strategiapolkua – ennen seuraavaan markkinan avausta

Ravintolasegmentin täyskäännös etenee aikataulussa

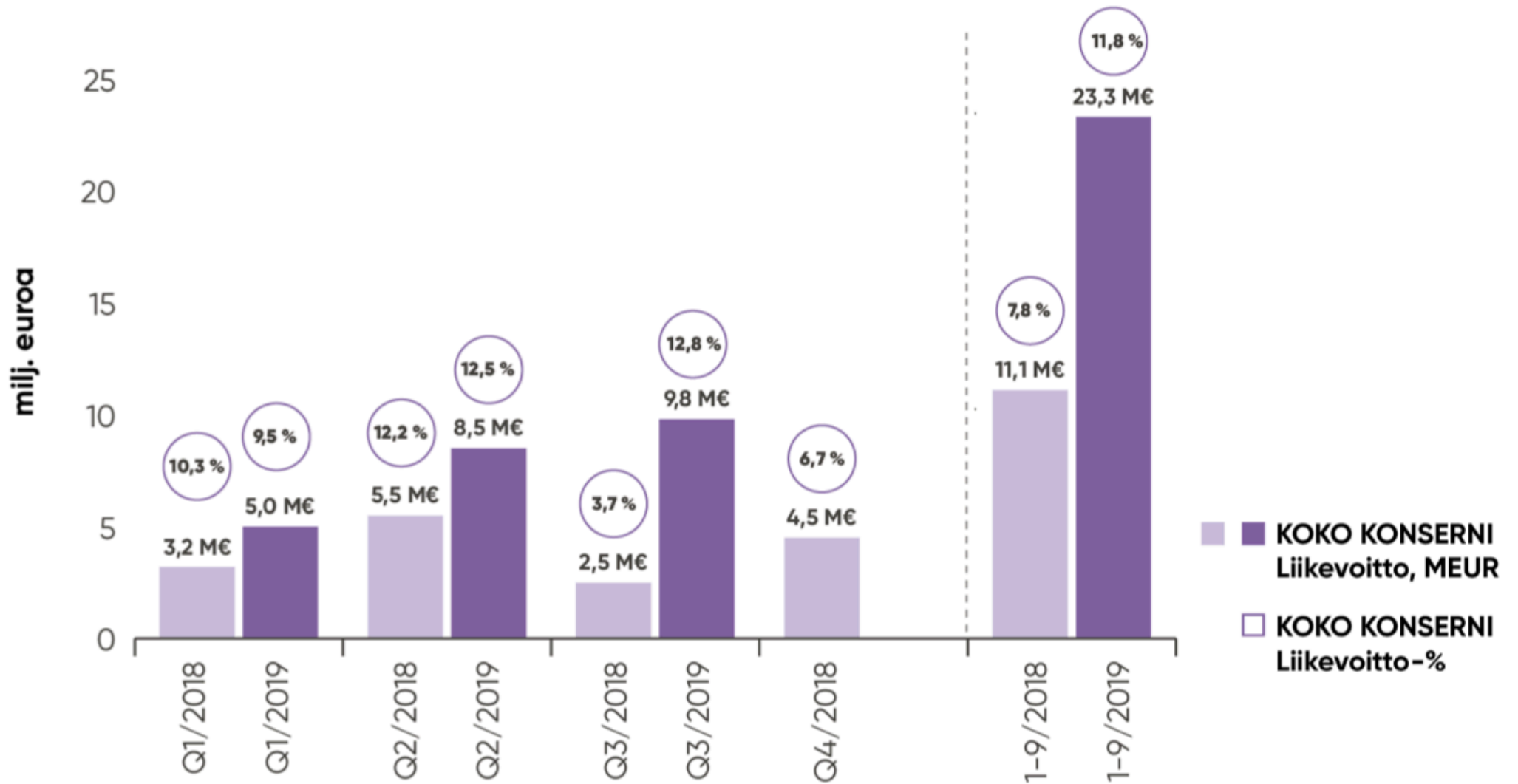
Ravintolasegmentin EBIT (LTM) Liikkuvat 12 kk (2017-2019)



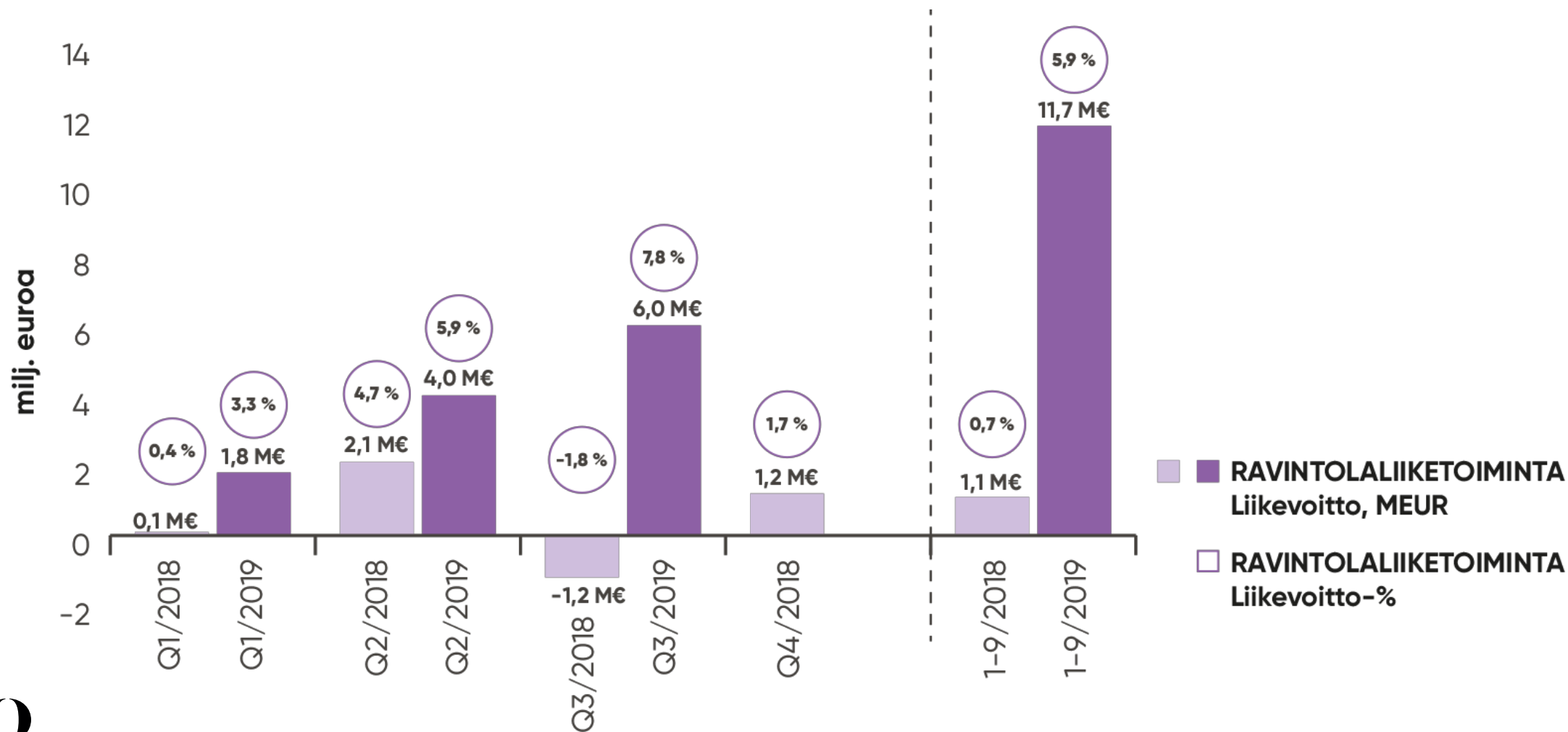
Liikevaihto, koko konserni (jatkuvat ja lopetetut toiminnot)



Liikevoitto, koko konserni (jatkuvat ja lopetetut toiminnot)



Liikevoitto, ravintolaliiketoiminta (vertailukelpoiset jatkuvat toiminnot)





Ravintolaliiketoiminta Q3/2019

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Ravintolamarkkinan kasvu jatkuu n. 5 % vuosivauhdilla

Markkinanmuutosvoimat ovat kestäviä

ULKONASYÖMISEN
ARKIPÄIVÄISTYMINEN

URBANISAATIO

PIENEMMÄT
KOTITALOUDET

KIIRE

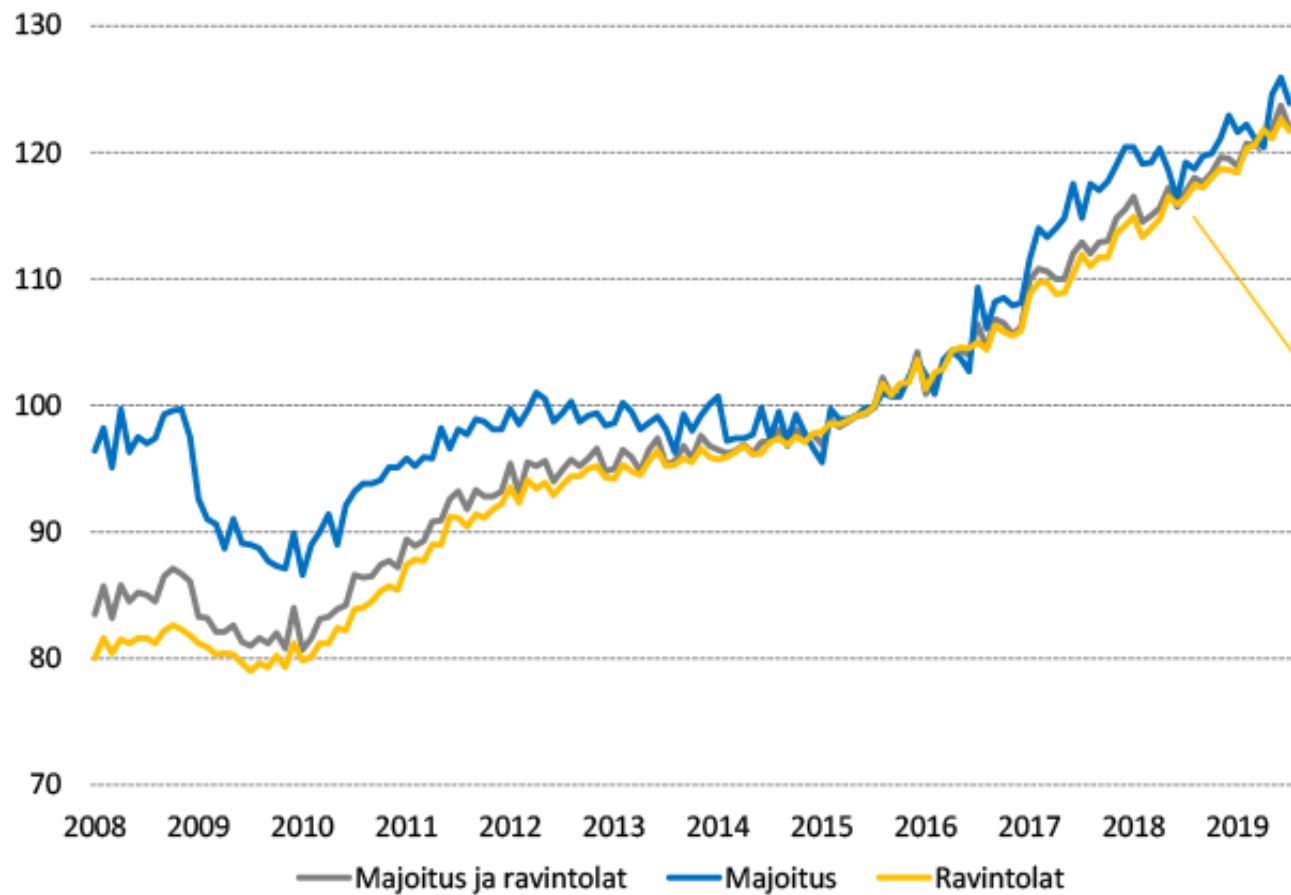
MILLENIAALIT,
SUURET IKÄLUOKAT

TERVEYS/-
LAATUTIETOISUUS

MATKAILU

SOSIAALISUUS

Liikevaihtoindeksi 2015=100, **kausitasoitettu** kuukausitaso



Ravintolat
2018 = +4,9 %
2019 1-8 = +4,9 %

Ravintolaliiketoiminta-alueet 1–9/2019

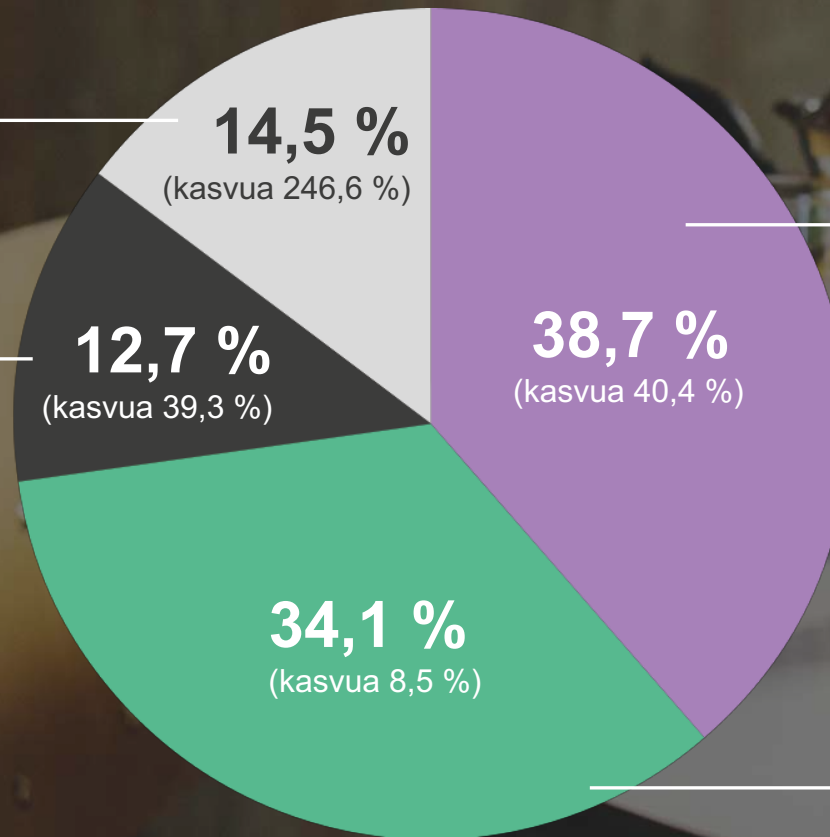
(%-osuus liikevaihdosta, yht. 197,7 MEUR)

Kv-ravintolat

**Fast casual
-ravintolat**

Ruokaravintolat

Yökerhot ja viihde

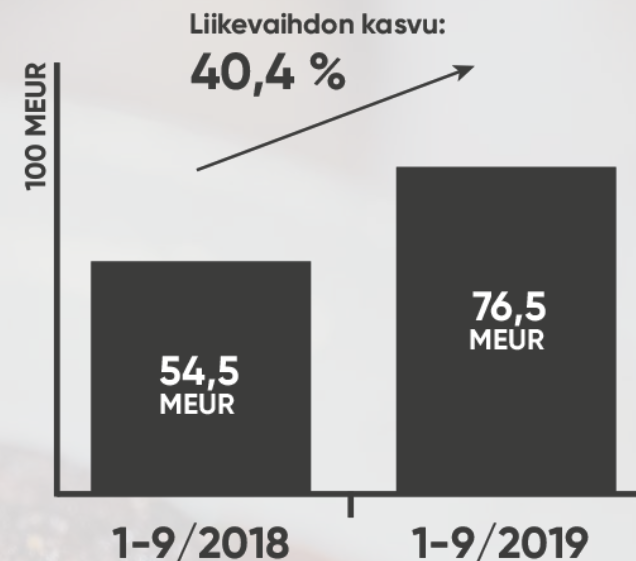


Ruokaravintolat

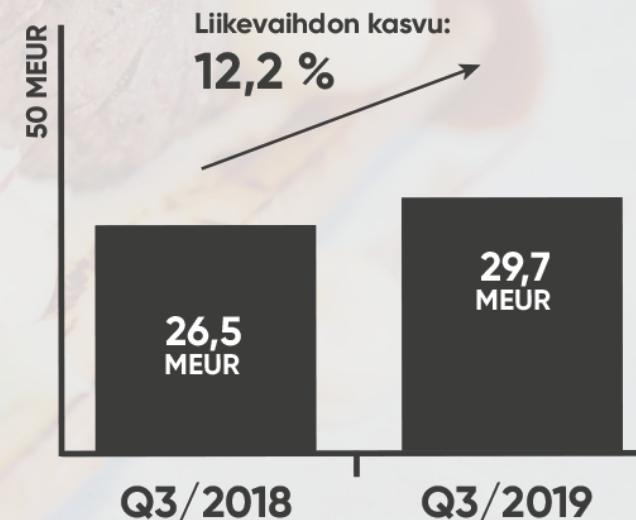
- Ulkonasyömisien markkina kasvaa ja arkipäiväistyy
- NoHon portfolio on hyvässä iskussa ja kattaa tärkeimmät kaupungit ja asiakassegmentit

	Q3/2019	Q3/2018	Ero
Yksiköt, lkm	72	86	-16 %
Liikevaihto	29,7 M€	26,5 M€	+12,2 %
Liikevaihto/yksikkö	0,4 M€	0,3 M€	+32,3 %

- Uusi toimintamalli ajettu sisään 90 % yksiköistä
 - Henkilöstökulu-% Q3/2018 31,8 % ja Q3/2019 30,2 %, parannus -1,6 % (Ravintolaliiketoiminta)
- Suurin tulevaisuuden haaste on osaavan henkilökunnan rekrytointi ja sitouttaminen



38,7 % ravintoloiden liikevaihdosta



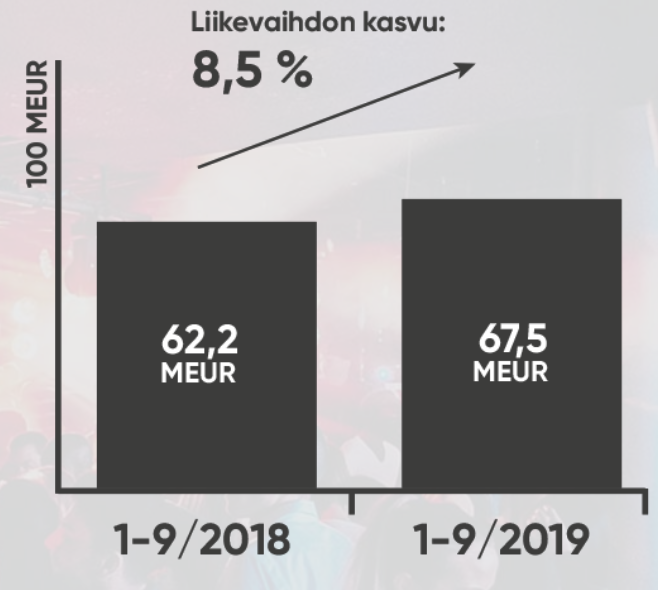
86
yksikköä

-16 %

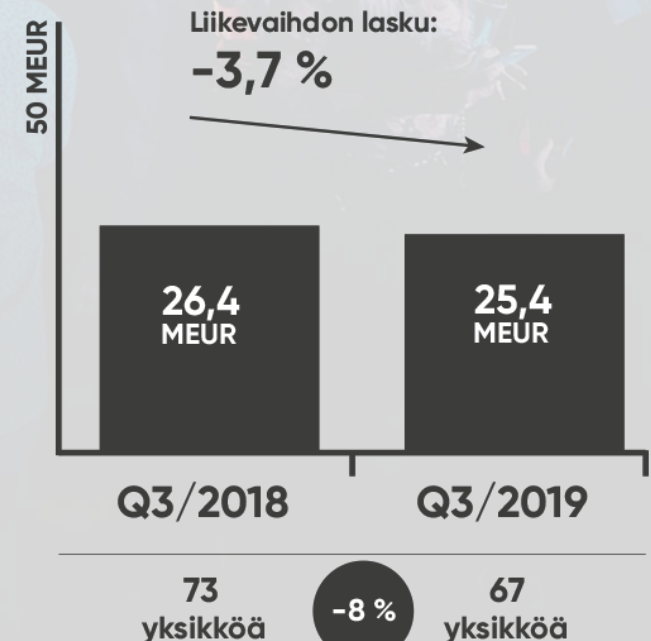
72
yksikköä

Yökerhot ja viihde

- NoHolla erinomainen markkinapositioni ja verkosto tärkeimmissä kaupungeissa
- Portfolion korjausvaihe saadaan valmiiksi Q1/2020 mennessä
- Yökerho- ja viihdeliiketoiminta on hyvin kannattavaa, korkeakatteista ja tehokasta liiketoimintaa
- NoHon strategiana on olla aktiivisesti mukana vapaa-ajan markkinan kasvussa ja muutoksessa



34,1 % ravintoloiden liikevaihdosta



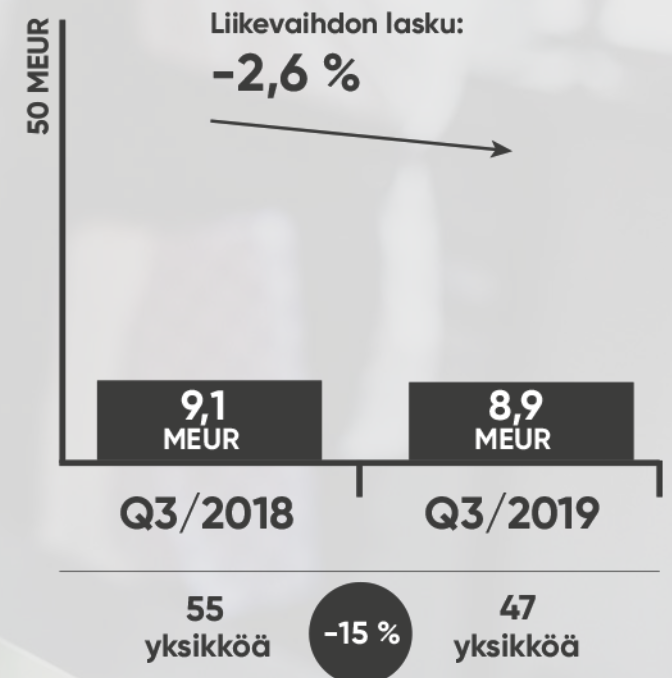
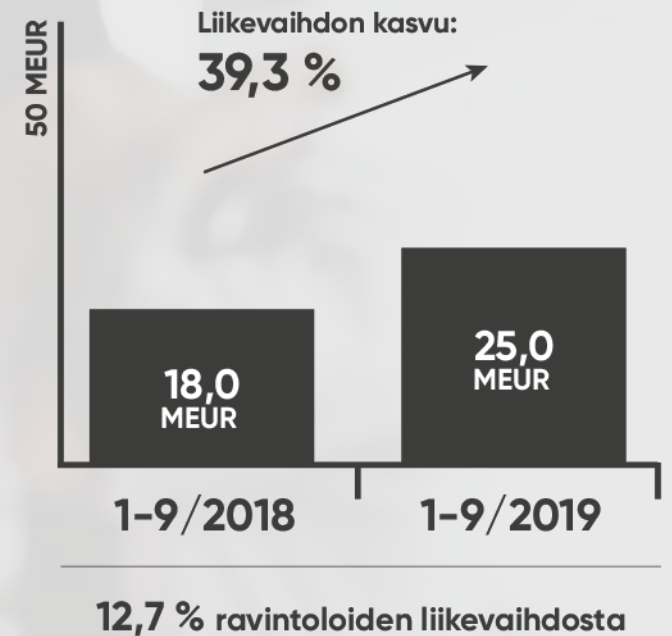
Fast casual

- Nopean ja helpon ruokailun markkina on nopeimmin kasvava ravintolasegmentti (+9 %)
- Strategiana olla mukana aktiivisesti tuossa kasvussa – skaalattavien konseptien ja digitaalisen myynnin kehityksellä
- Nykyisessä portfolioissa Hanko Sushi ja Hook prioriteetteina
- Strategiamme on toimia tässä markkinassa pääomasijoittajan tavoin ja luoda arvoa konsepteille kasvun ja kehityksen kautta

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS



PIZZARIUM



Kansainvälinen liiketoiminta

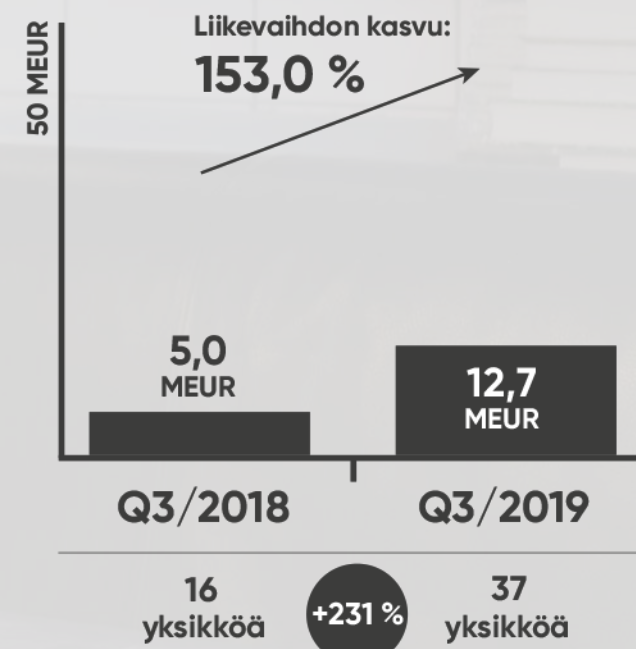
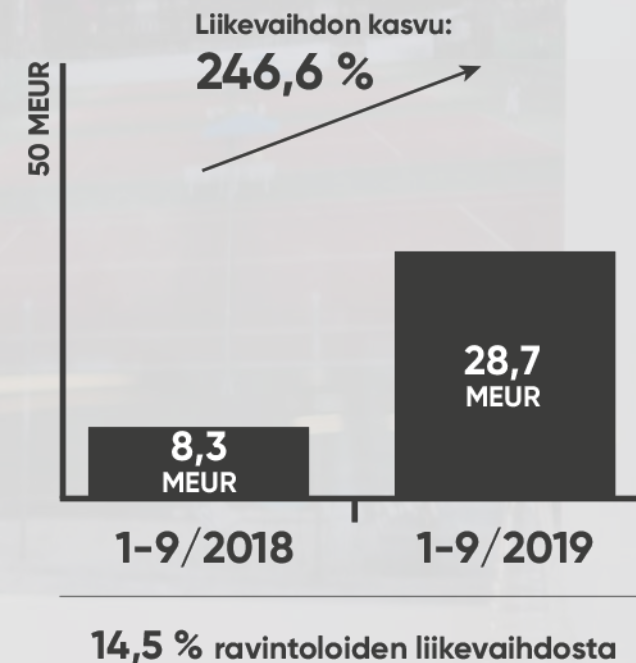
Tanskan liiketoiminnassa keskitymme kannattavuuteen voimakkaan kasvuvaiheen jälkeen

- Portfolion tuottavuus
- Johtamis- ja toimintamallin jalkautus
- Hallinnon re-organisointi

Norjassa siirrymme kannattavan kasvun radalle

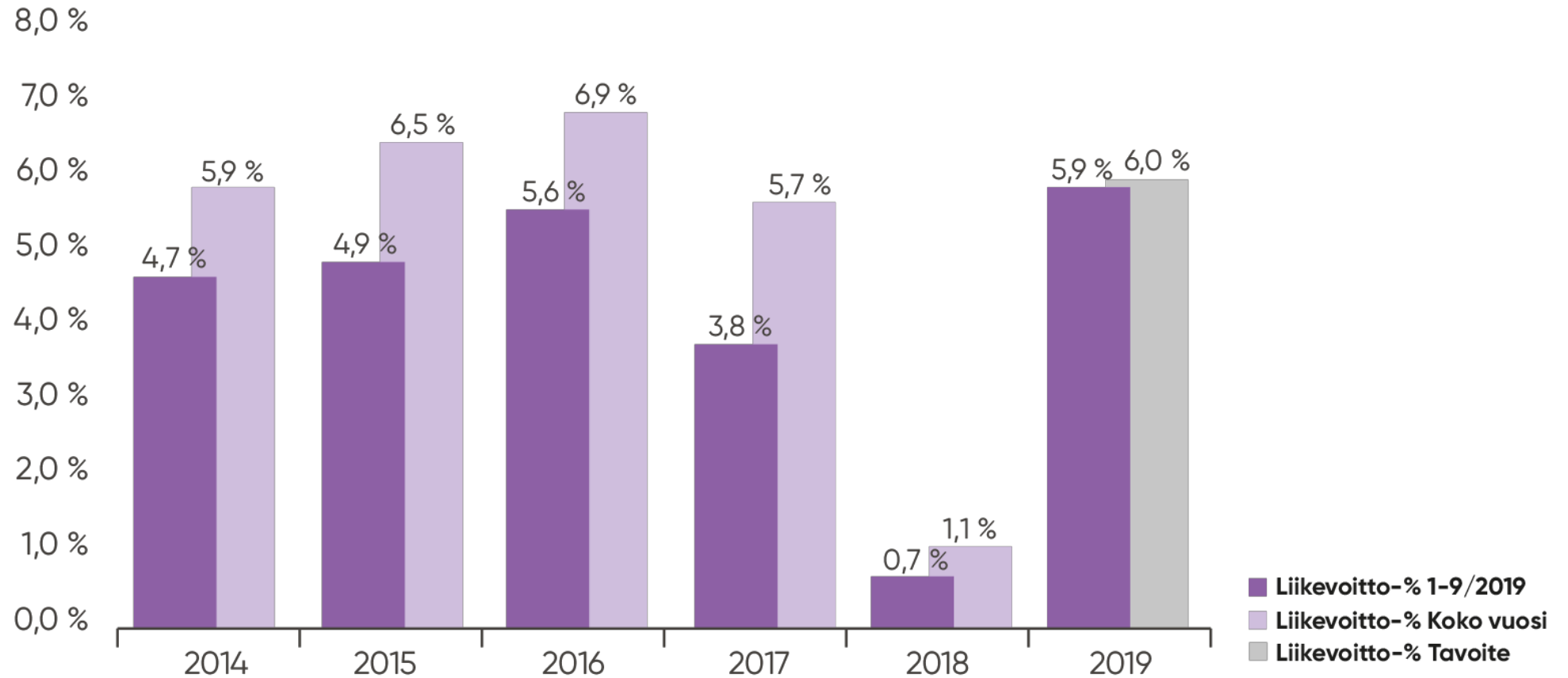
- Yrityssostot
- Johtamis- ja toimintamallin jalkautus
- Hankintapuolen synergiat

	August					September				
	week 30	week 31	week 32	week 33	week 34	week 35	week 36	week 37	week 38	week 39
Kulturhuset	884	1080	1661	1629	1314	1606	1732	2387	1936	1858
Mustard	964	905	987	946	1084	839	933	1398	994	1101
Grisen	1079	1070	929	1018	1107	963	802	828	1027	835
Elsker	2397	1986	2621	2648	2891	2690	2225	3095	2813	2615
Hvaskjer	525	967	1296	1433	1519	1140	1272	1300	1494	1544
Oslo camping	734	1260	1780	2216	1729	1435	1371	1888	1520	1641
Trondheim Camping	928	1171	1045	1420	1513	1271	1353	1520	1633	1274
Tromso Camping	652	751	1207	862	1072	1094	1312	1478	1812	1031
Prindsen Hage	2249	3212	1773	2020	2264	2298	1804	1668	1793	497
Dubliner	706	904	1117	1699	1268	1448	1590	1491	1515	1515
Youngs	561	1138	1236	1272	1424	1271	1657	1461	1148	1200



Liikevoitto-%, kehitys 2014–2019

Ravintolaliiketoiminta (vertailukelpoiset jatkuvat toiminnot)



Tavoitteet strategiakaudelle 2019–2021

Tulosohjeistus 2019

KOKO KONSERNI

(jatkuvat ja lopetetut toiminnot)

Liikevaihto

n. 260 MEUR

Liikevoitto

+10 %

RAVINTOLATOIMINTA

(vertailukelpoiset jatkuvat toiminnot)

Liikevaihto

n. 260 MEUR

Liikevoitto

+6 %

Pitkä aikaväli

RAVINTOLALIIKETOIMINTA

Liikevaihto

n. 350 MEUR

Liikevoitto

n. 8 %

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)

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

VISIONA OLLA POHJOIS- EUROOPAN MERKITTÄVIN RAVINTOLATOIMIJA





NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

OSAVUOSIKATSAUS Q3/2019:

**Erinomainen kvartaali
– kannattavuus historiallisen korkealla tasolla**

12.11.2019

CEO Aku Vikström