NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Puolivuosikatsaus Q2/2019: Kannattavuudessa selkeä käänne

6.8.2019 Ravintola Savoy

CEO Aku Vikström

Suunnitelma etenee aikataulussa

- Kannattavan kasvun strategia etenee suunnitellusti – H1/2019 historian kovin
  - Liikevoitto 8,5 m€ (4,7%) +110 % vs 2018
  - Liikevaihto 180,6 m€ +48 % vs 2018
  - Osakekohtainen tulos 0,22 € +60 % vs 2018
- Smilen tulevaisuuden kasvuun löytynyt erinomainen ratkaisu
- Yhtiö keskittyy jatkossa 100 % ravintolaliiketoimintaan

1. Kotimaan kannattavuusohjelmien läpivienti 2019 aikana
2. Yhtiön taseen ja rahoitusaseman vahvistaminen
3. Tulevaisuuden kannattavien kasvupolkujen todentaminen

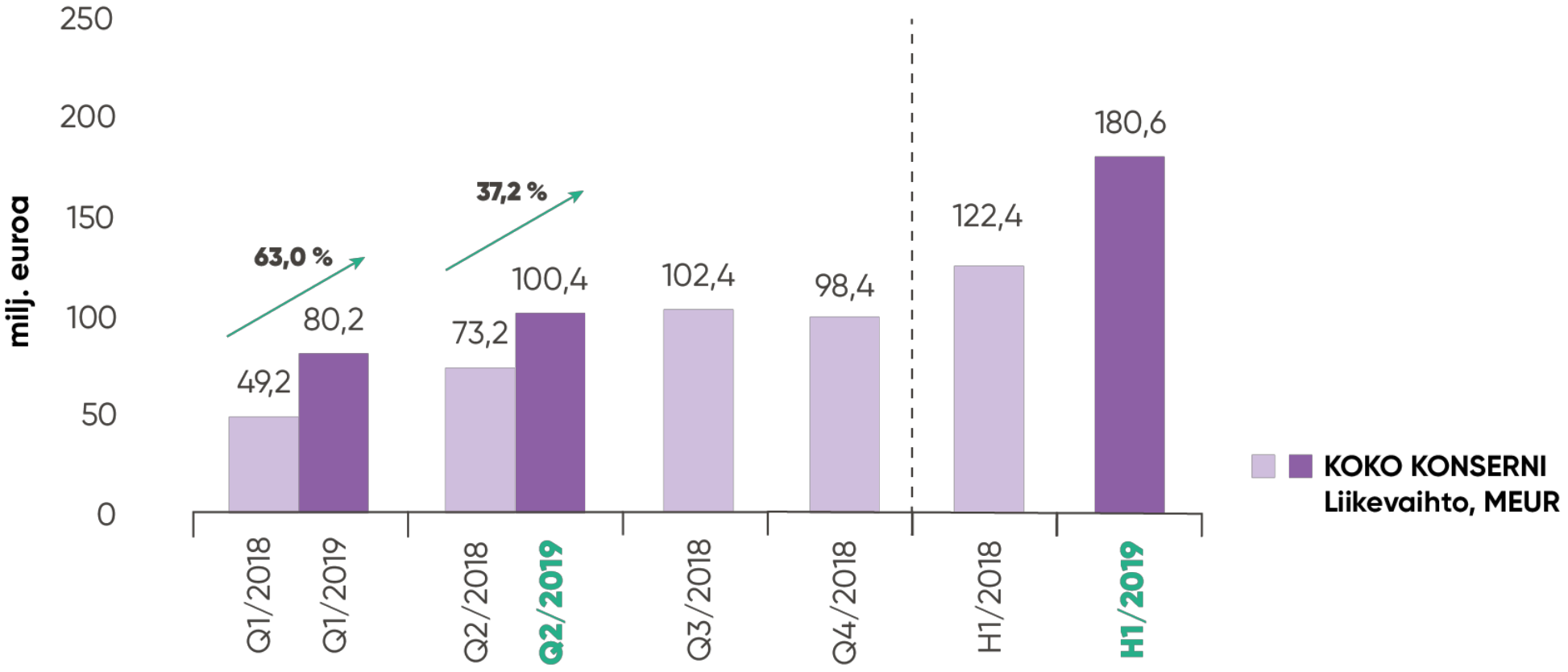
NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Q2/2019 TULOS:

Liikevoitto parani 110 % ja liikevaihto kasvoi 48 %

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Liikevaihto, koko konserni



NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Liikevoitto, koko konserni

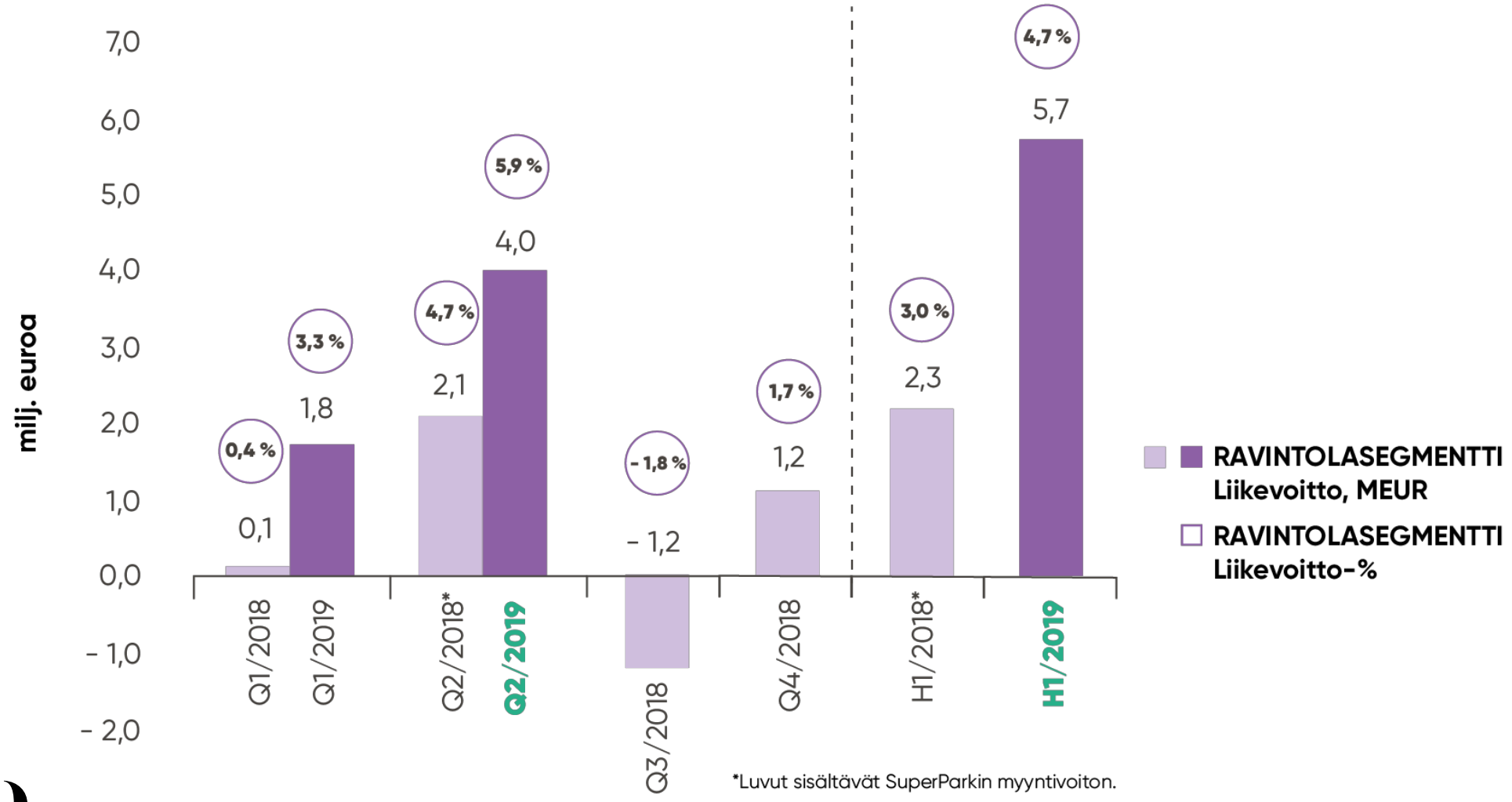
*Luvut sisältävät SuperParkin myyntivoiton.

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Liikevaihto, ravintolat

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Liikevoitto, ravintolat



*Luvut sisältävät SuperParkin myyntivoiton.

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

1. Kannattavuusohjelmat 2018–2019

ROYAL RAVINTOLAT –INTEGRAATIO	Hallinto	Hankinnat	Toiminta-malli
PORTFOLION SANEERAUS	Exit	Myydyt	Uudistus
YDINLIIKETOIMINNAN KEHITYS	Henkilöstö-tyytyväisyys	Asiakas-tyytyväisyys	Tehokas toiminta

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

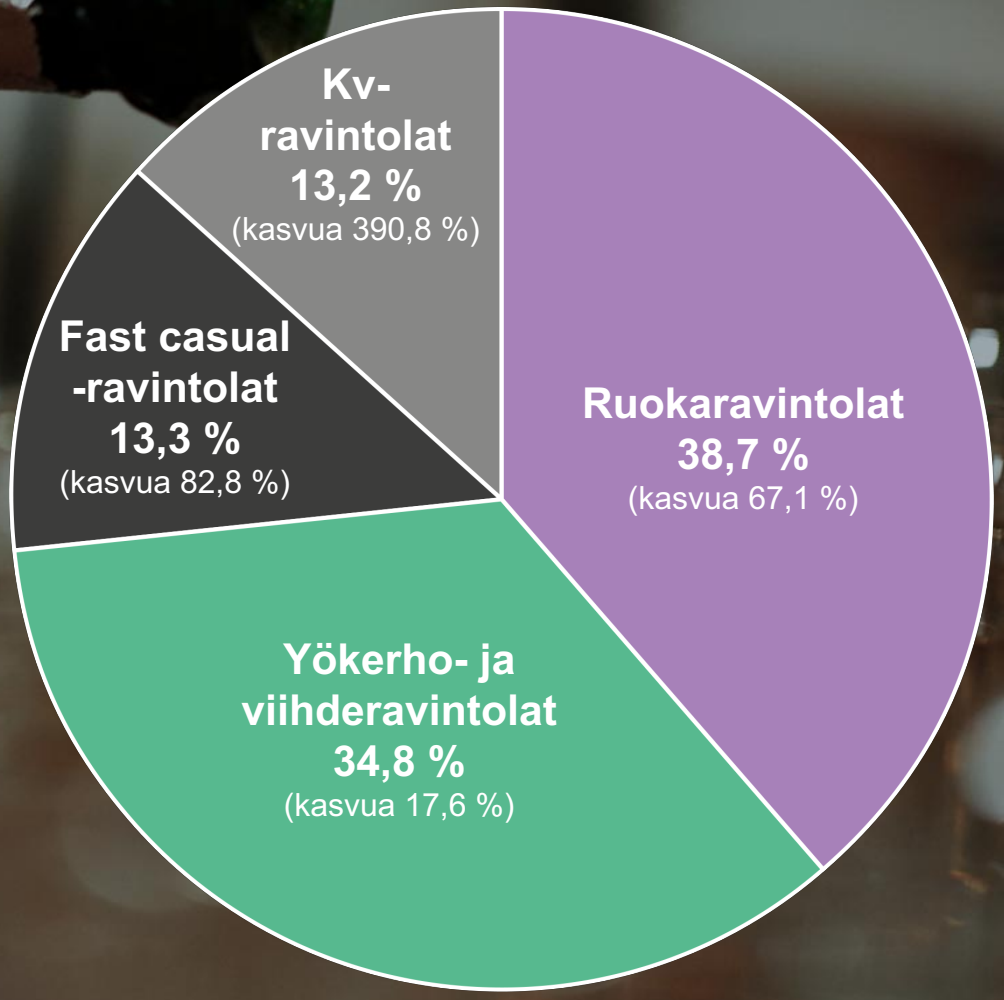
Portfolion tuottavuus

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Ravintolaliiketoiminta Q2/2019

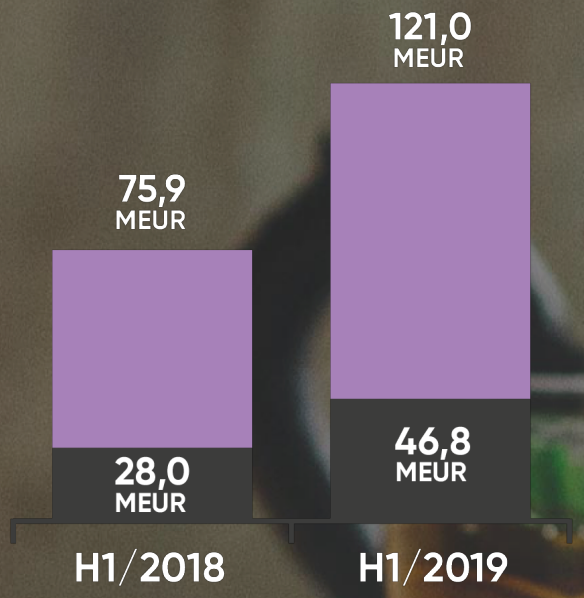
NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Ravintolaliiketoiminta-alueet H1/2019
(%-osuus liikevaihdosta, yht. 121,0 MEUR)



NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Liikevaihdon kasvu: 67,1 %



Koko ravintolaliiketoimintasegmentin lv

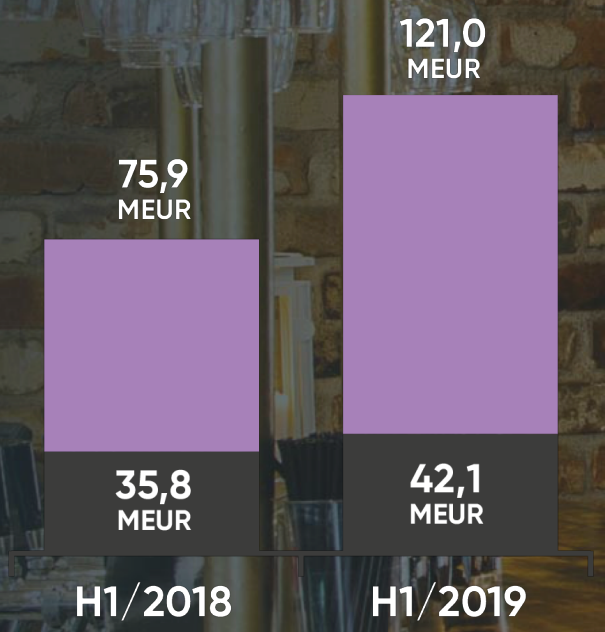
Ruokaravintoloiden lv

Ruokaravintolat

- Parantunut operatiivinen toiminta
- Markkinan positiivinen kehitys, yritysasiakkaiden lisääntynyt rahankäyttö ja tehostuneet myyntitoiminnot näkyivät tuloksessa
- Vahvat brändit Elite, The Cock ja Stefan's Steakhouse sekä uudet konseptit Yes Yes Yes ja Pyynikin Brewhouse performoivat hyvin

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Liikevaihdon kasvu: 17,6 %



Koko ravintolaliiketoimintasegmentin lv

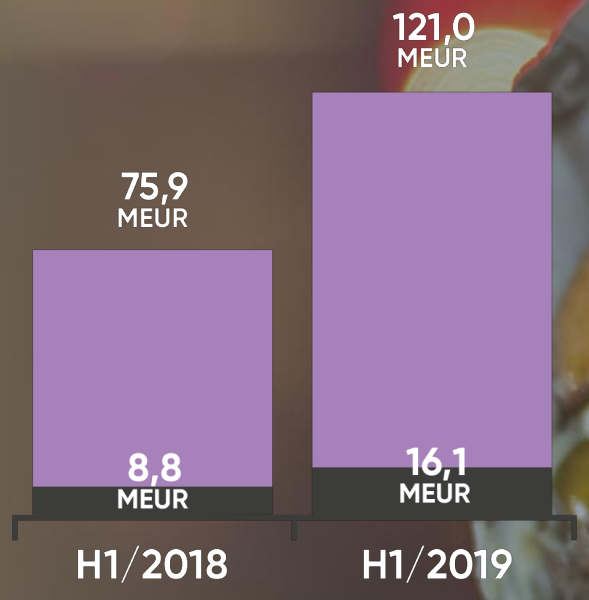
Yökerho- ja viihderavintoloiden lv

Yökerhot ja viihde

- Vapaa-ajan markkina kasvaa ja monimuotoistuu – viihde- ja peliravintolaliiketoiminta jatkoi menestyskulkuaan
- Kuluttajakäyttäytymisen muutos kiristää yökerhomarkkinan kilpailua
- Strategiana keskittyä kasvukeskuksiin ja tarkoin määriteltyihin asiakassegmentteihin
- Teatterin ja Tillikan facelift, Social Club -konseptimuutos

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Liikevaihdon kasvu: 82,8 %



Koko ravintolaliiketoimintasegmentin lv

Fast casual -ravintoloiden lv

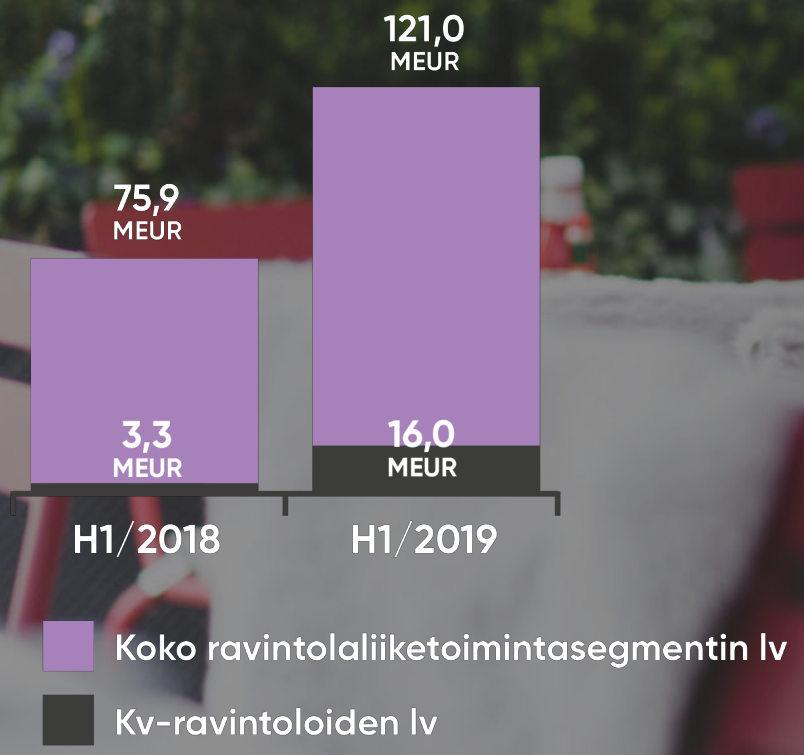
Fast casual

- Kasvu jatkuu voimakkaana
  - erityisesti Hanko Sushit, Hookit sekä digitaalinen myynti
- Kasvussa isoja eroja kauppakeskusten välillä
- Jakelutiestrategia yhä tärkeämpi tulevaisuuden menestystekijä
- Nopean ja helpon kotona tapahtuvan syömisen myynnin kasvu jatkuu
- Tavoitteena digitaalisten palvelujen kehittäminen helpottamaan ostamista ja tilaamista

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Kansainvälinen liiketoiminta

Liikevaihdon kasvu: 390,8 %



- Tanskassa 11 → 23 ravintolaa vuoden aikana
- Tanskan liiketoiminnan painopiste operatiivisen toimintamallin yhdenmukaistamisessa ja tehostamisessa
- Toiminnan laajentaminen Norjaan ostovoimaiseen markkinaan (€9 mrd) 15 ravintolan myötä
- Norjan liiketoiminta käynnistynyt erittäin lupaavasti – kasvunäkymät hyvät orgaanisesti ja markkinakonsolidaation myötä

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

smile
henkilöstöpalvelut

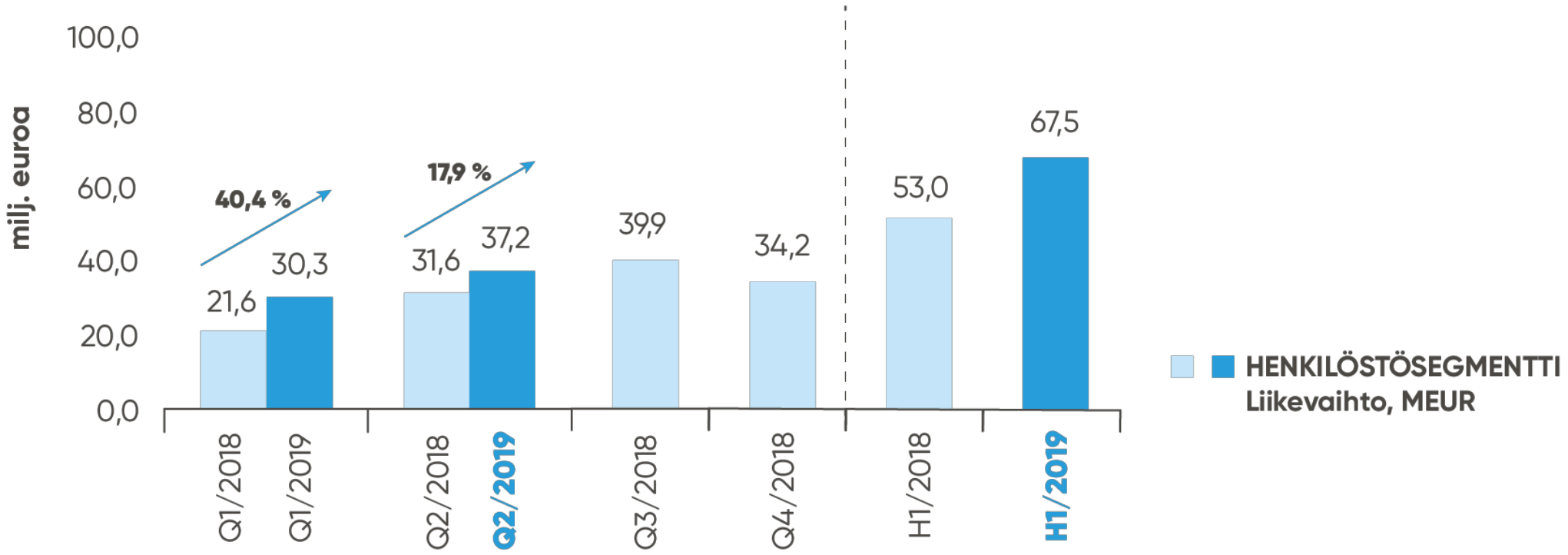
CEO Sami Asikainen

Voimakas kasvuvire jatkui

- Orgaaninen kasvu jatkui erityisesti HoReCa-sektorilla
- Suhteellinen kannattavuus on parantunut suunnitelman mukaisesti
- Palveluja kehitettiin mm. laajentamalla henkilöstövuokrausta palvelukeskuksille
- Yleisen talouskasvun hidastumisesta huolimatta henkilöstöpalvelualan suhdannenäkymät muita palvelualoja paremmat
- Työvoiman saatavuus hidastaa alan kasvua, silti tulevaisuuden kasvuala, jossa Smilen kasvu jatkuu

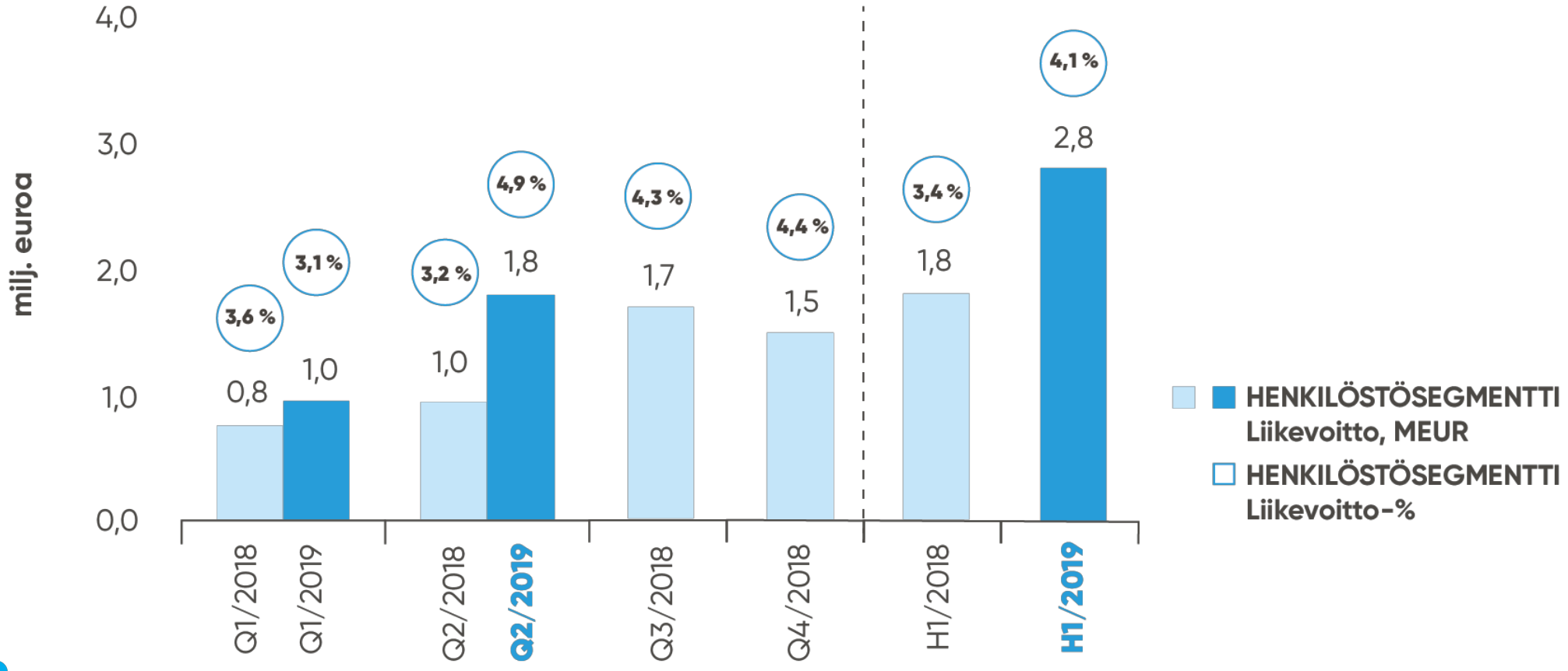
smile
henkilöstöpalvelut

Liikevaihto, henkilöstövuokraus



smile
henkilöstöpalvelut

Liikevoitto, henkilöstövuokraus



smile henkilöstöpalvelut

Smile ja VMP
– yhdessä henkilöstöpalvelualan suunnannäyttäjäksi

- Kaksi alan kärkiyritystä yhteen – syntyy merkittävä työelämän vaikuttaja
- Lisäarvoa asiakkaille, työntekijöille ja osakkeenomistajille
- Entistä vahvempi markkina-asema, mittavat synergiaedut, kasvupotentiaali ja tulevaisuuden arvonluontimahdollisuus
- Koko Suomen kattava verkosto, osaajien joukko ja laajempi palveluvalikoima palvelee paremmin muuttuvia asiakastarpeita
- Työntekijöille yhtiö tarjoaa laajemmat työmahdollisuudet ja enemmän vaihtoehtoja ollen näin houkuttelevampi työnantaja
- Vahvemmat resurssit ja osaaminen palvelujen kehittämiseen

smile
henkilöstöpalvelut

2. Taseen vahvistaminen

- Smilen ja VMP:n mahdollinen yhdistyminen parantaa kilpailukykyä ja kasvattaa merkittävästi yhtiön omistaja-arvoa
- Oman taseen ja rahoitusaseman selkeä vahvistuminen
- Resurssien keskittäminen ydinliiketoiminnan kannattavaan kasvuun

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

3. Tulevaisuuden kasvupolut

- Kotimaan <u>kannattava</u> kasvu
  - Orgaaninen kasvu ja tuotto
  - Skaalautuva EBIT-pohjainen liiketoiminta

- <u>Uudet</u> markkinasegmentit, joissa arvonluontipotentiaalia
  - Lounas- ja henkilöstöruokailu
  - Tapahtumat ja areenat

- <u>Hallittu</u> kansainvälistymisstrategia
  - Tanskan ja Norjan integraatio
  - 2020 alkaen mahdolliset uudet markkinat

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

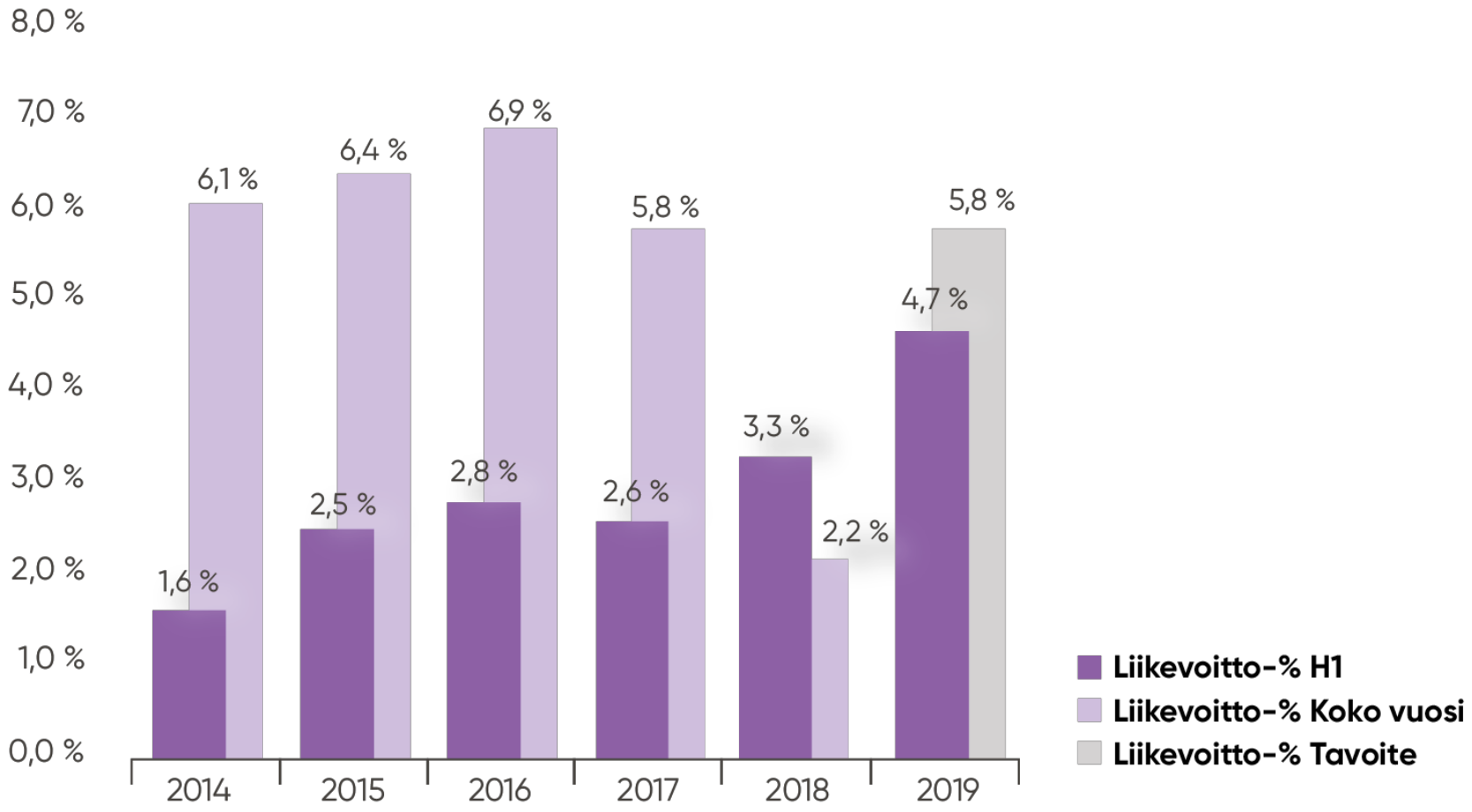
2018–
Kivijalka kuntoon

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

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

H1 antaa vahvan pohjan tilikauden 2019 tulokselle

Liikevoitto-%, kehitys 2014–2019



NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Puolivuosikatsaus Q2/2019: Kannattavuudessa selkeä käänne

6.8.2019 Ravintola Savoy

CEO Aku Vikström