

A sophisticated dining table setting with several wine glasses, crystal glasses, and a centerpiece of dried flowers. The background shows a blurred view of a city or harbor.

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Varsinainen yhtiökokous 2023

19.4.2023

Nokia Arena, Tampere

NoHo Partners lyhyesti

BRÄNDI

Nordic
Hospitality
Partners



VISIO



Pohjois-Euroopan
johtava
ravintolayhtiö

ARVOT



Yrittäjyys

Laatu
Ihmiset



Kannattavuus
Vastuullisuus



Arvonluontimalli

KASVAVA KULUTTAJAKYSYNTÄ



FRAGMENTOITUNUT KILPAILIJAKENTTÄ



AINUTLAATUINEN KONSOLIDOINTI- JA SYNERGIAKONE



VAUHTIA LIIKETOIMINTAMALLISTA

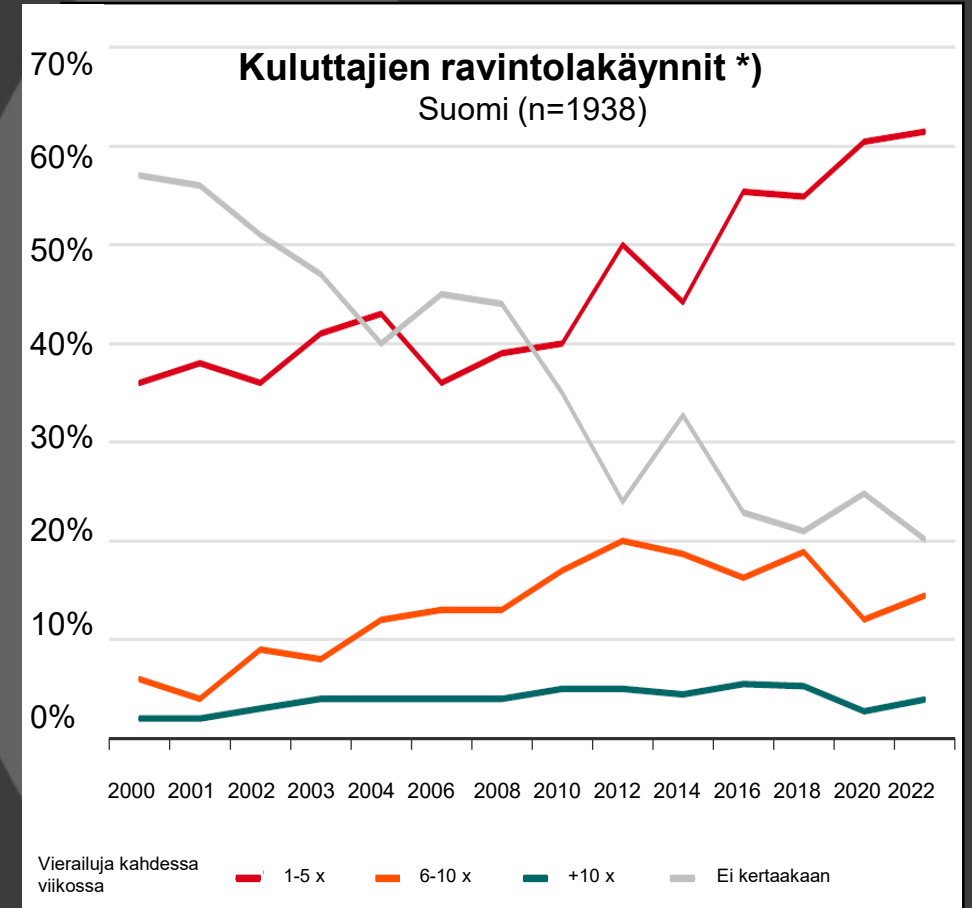


1

Ravintolatoimiala on nopeimmin kasvava vähittäiskaupan segmentti Euroopassa

Ravintolamarkkinan kasvuajurit:

- Megatrendit (kaupungistuminen, ajankäyttö)
- Kuluttajakäyttäytymisen murros (mukavuudenhalu, hyvinvointi)
- Sukupolvien murros
- Kotona tapahtuvan syömisen ja verkko-ostamisen kasvu

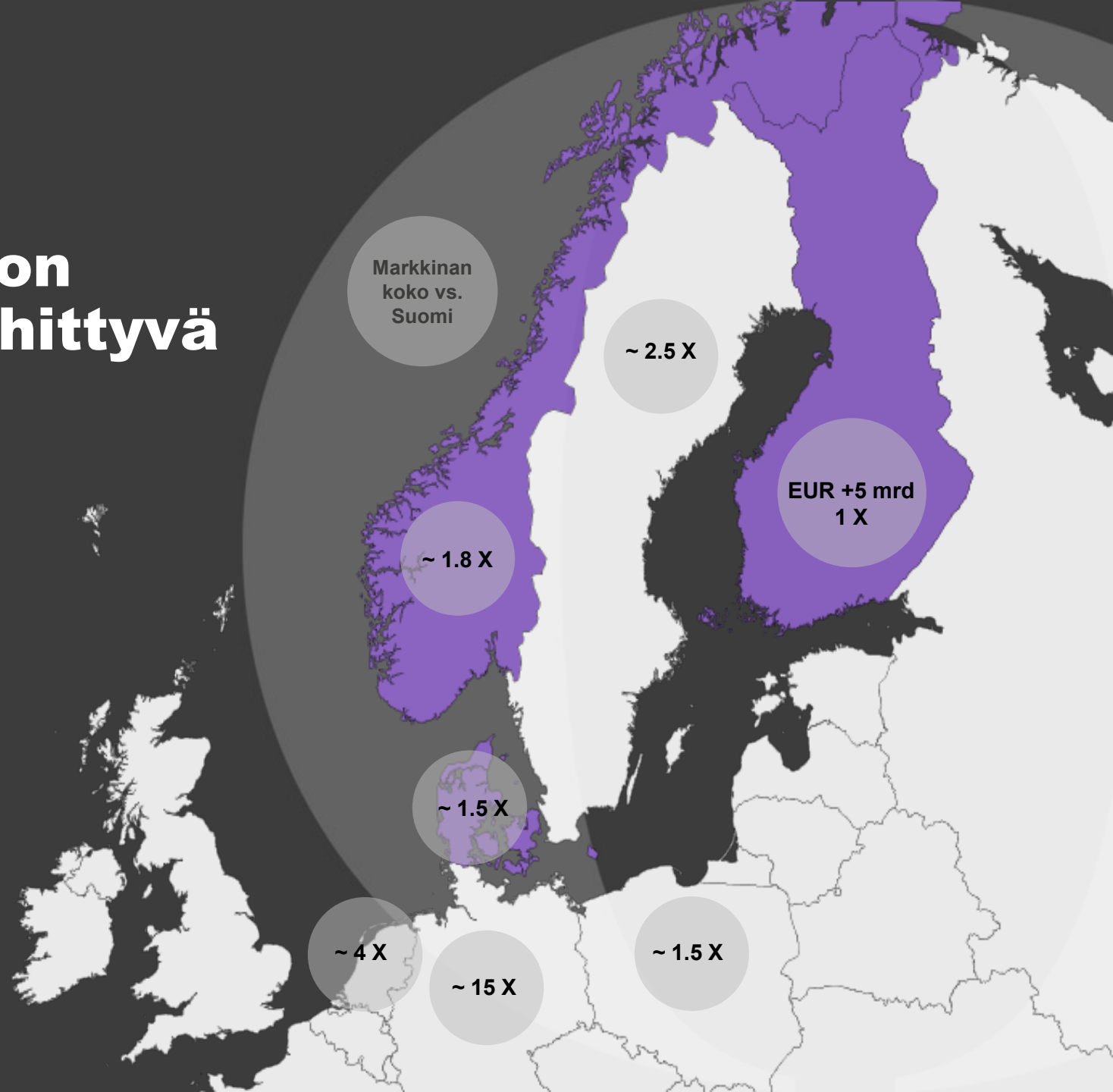


2

Pohjois-Euroopan ravintolamarkkina on pirstaloitunut ja kehittyvä

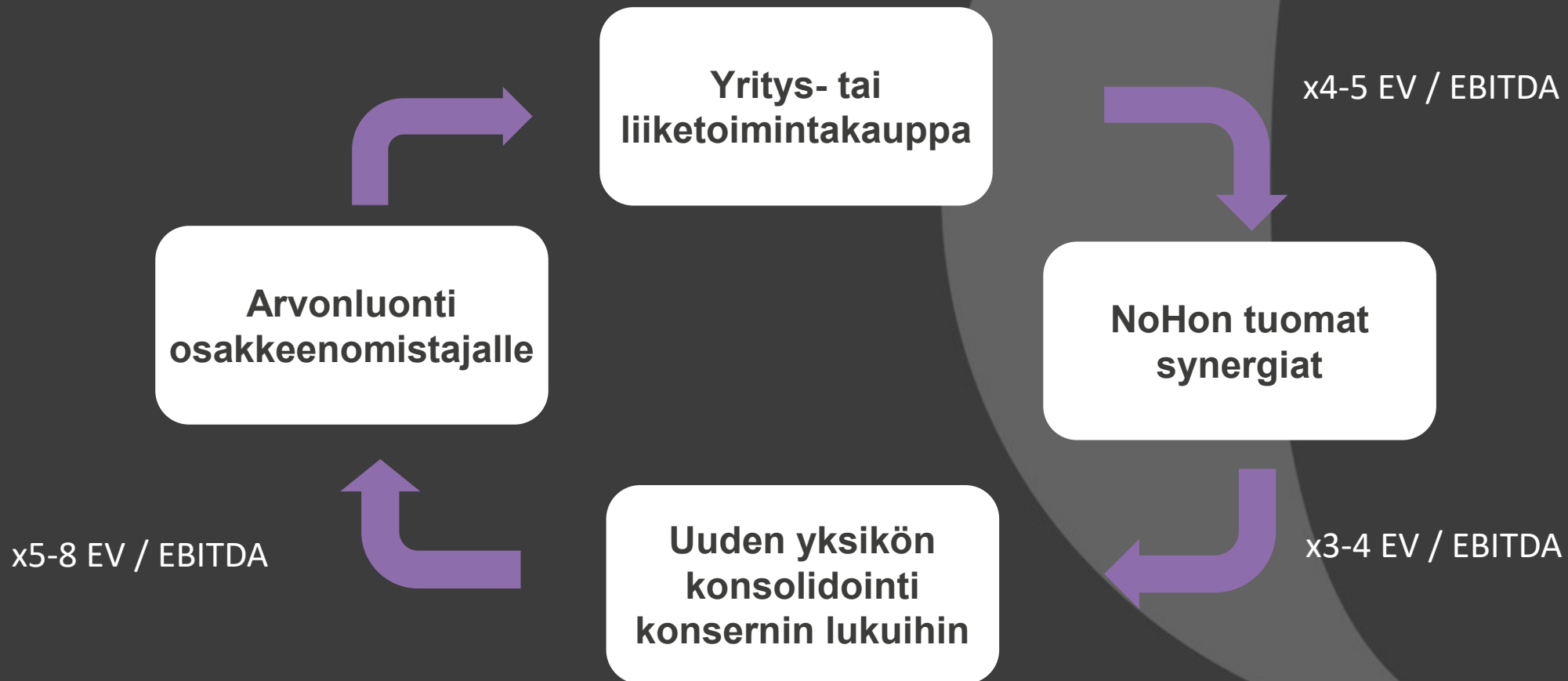
Ravintoloiden lukumäärä:

- Suomi ~11 000 ravintolaa
- Norja ~22 000 ravintolaa
- Tanska ~18 000 ravintolaa
- Ruotsi ~20 000 ravintolaa



3

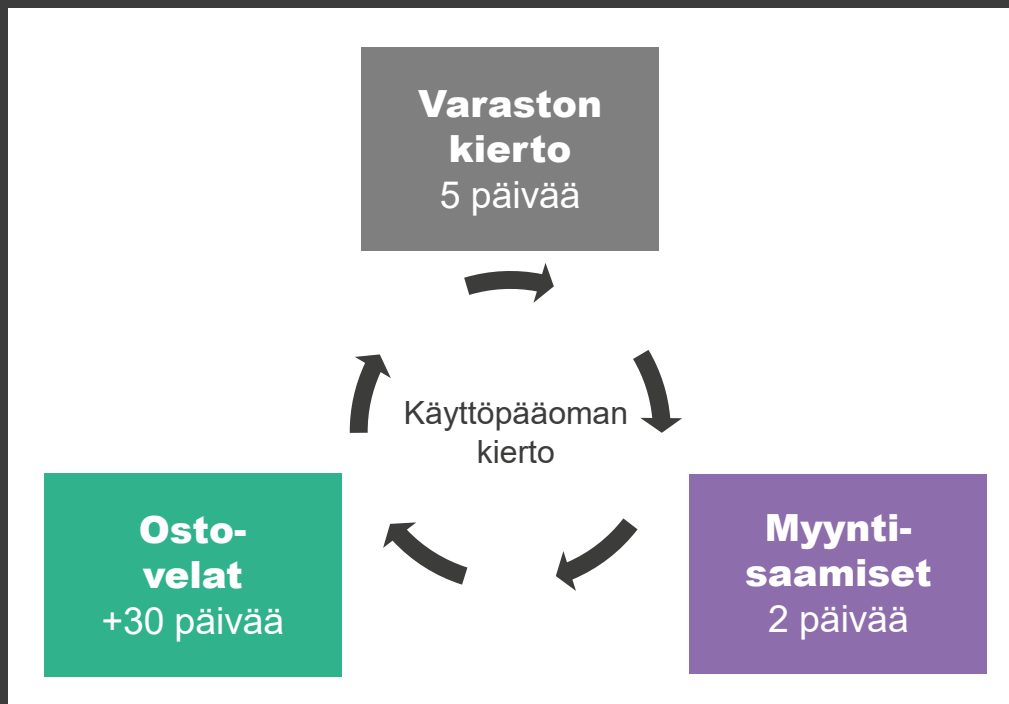
Ainutlaatuinen liiketoimintamalli mahdollistaa markkinan konsolidoinnin ja arvonaluonnin



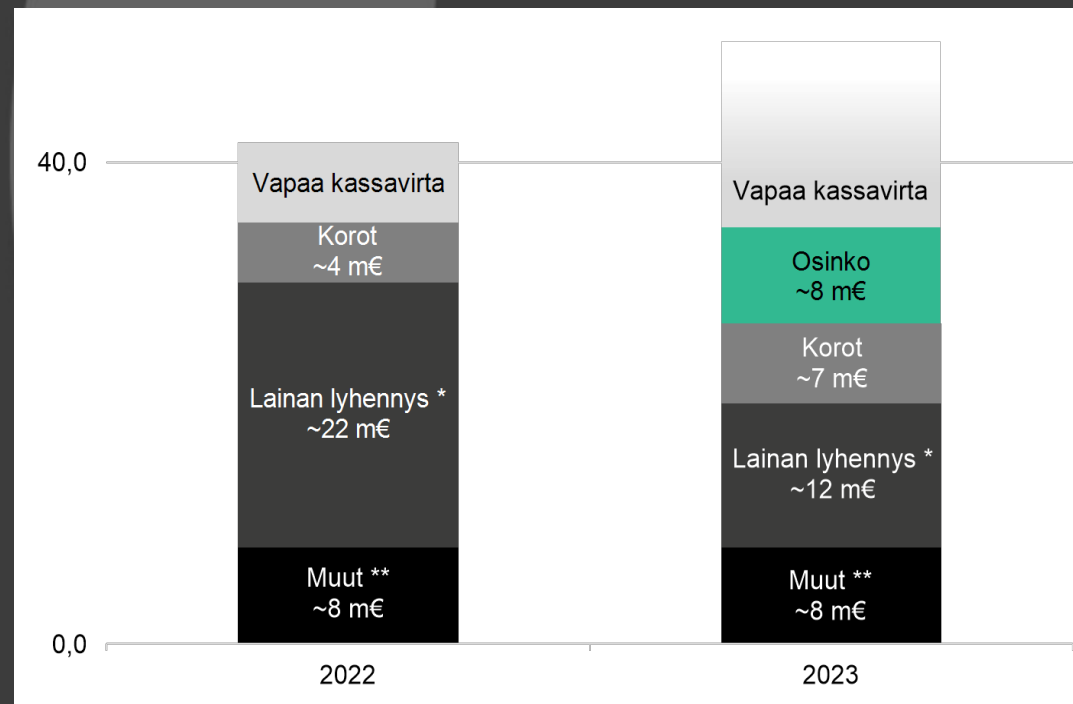
4

Kassavirta kasvun moottorina

Negatiivinen käyttöpääoma



Vahva kassavirta



NoHo

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

2022

**Ennätysten vuosi – yhtiö palaa vahvaksi
osingonmaksajaksi**

Ennätysten vuosi – yhtiö palaa vahvaksi osingonmaksajaksi

1

Kannattavuuden **tasonnosto** rakenteellisilla muutoksilla

2

Korona-ajan velka on maksettu ja yhtiön velka tavoitetasolla.

3

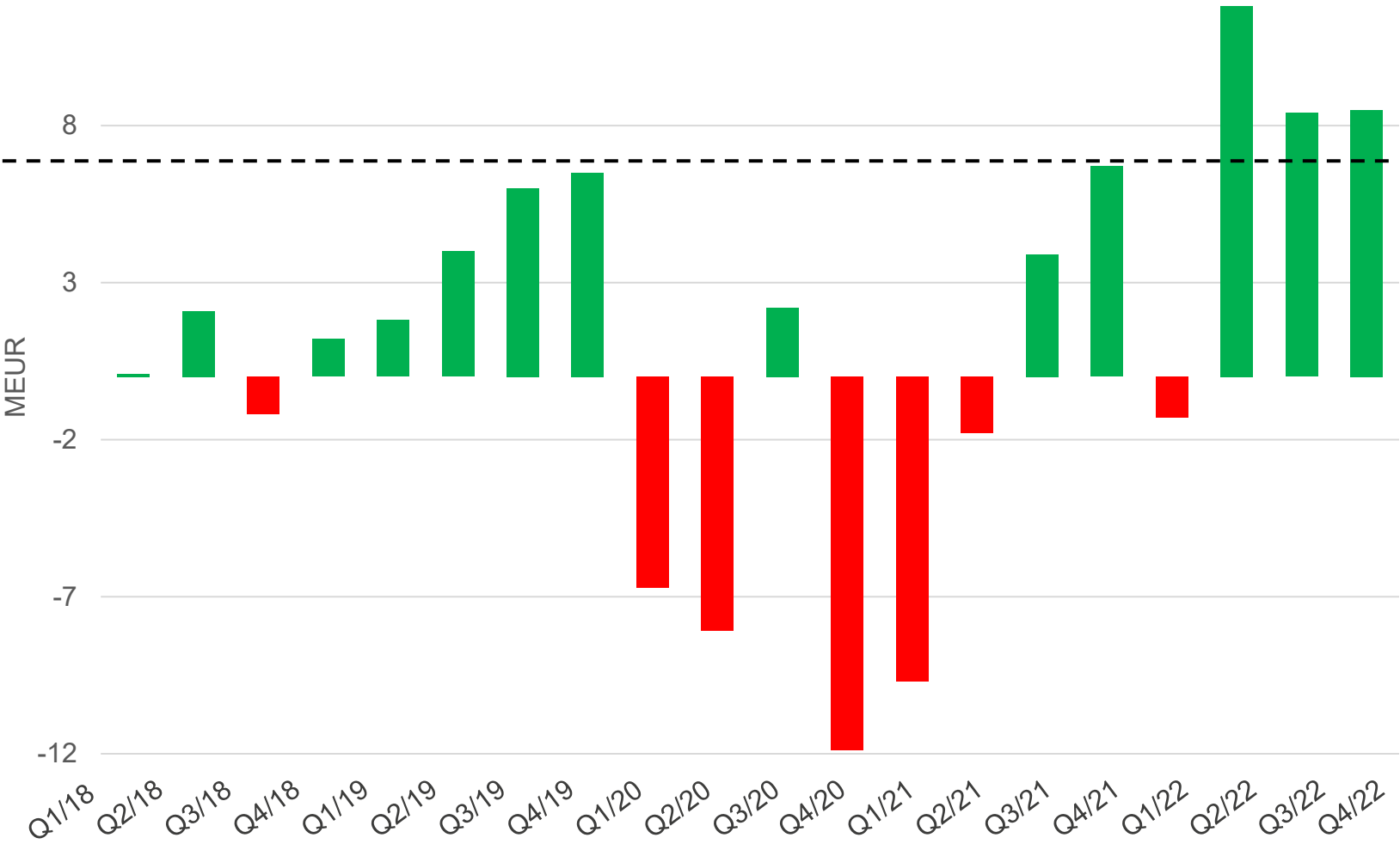
Yhtiö palaa **vahvaksi osingonmaksajaksi**.

4

Odotamme vuonna 2023 **yli 350 miljoonan euron liikevaihtoa** ja **noin 9 % liikevoittomarginaalia**.

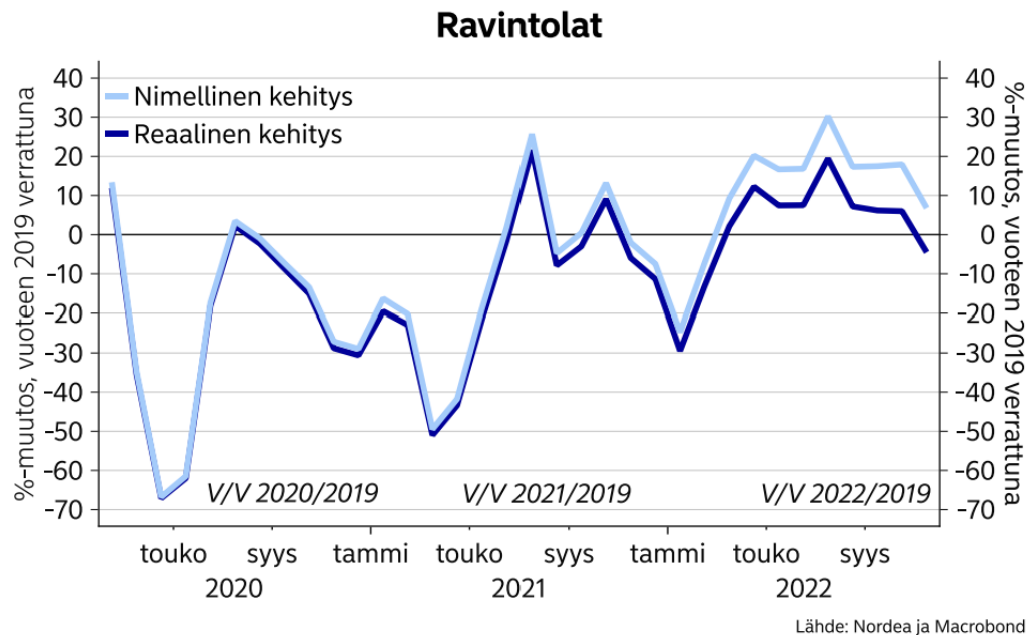
Kannattavuuden systeminen muutos

Liikevoitto kvartaaleittain euroissa 2018-2022



Vuonna 2022 markkina ja kysyntä palautuivat hyvälle tasolle

- **Ravintolapalveluiden kulutus palautui yli vuoden 2019 tason**



- **Ravintolamarkkinan kasvuajurit**



Megatrendit (kaupungistuminen, ajankäyttö)



Kuluttajakäyttäytymisen muutos (mukavuudenhalu, hyvinvointi)



Sukupolvien murros

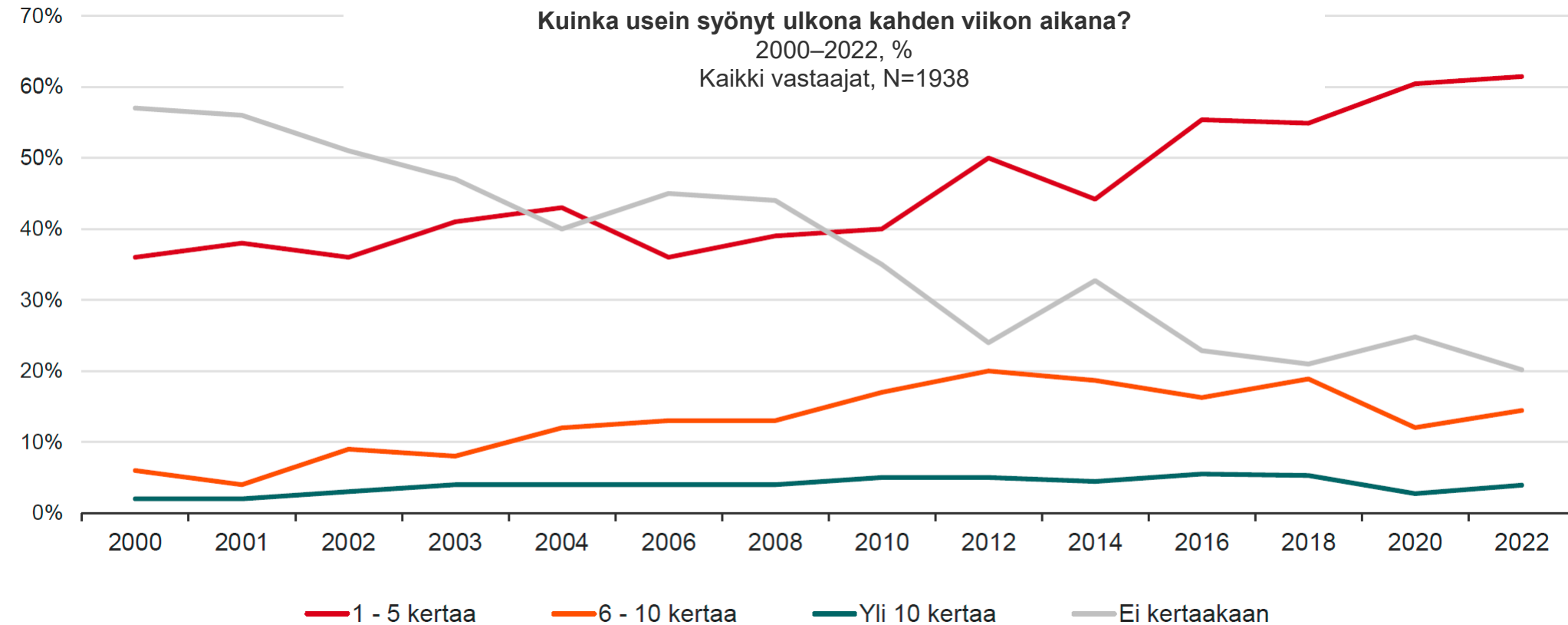


Kotona tapahtuvaan syömiseen ja verkko-ostamisen kasvu

Ulkona syöminen on jo luonnollinen osa useimman suomalaisen kuluttajakäyttäytymistä ja repertuaaria

Jo lähes 80% suomalaisista söi ulkona viime vuonna

Kuinka usein syönyt ulkona kahden viikon aikana?
2000–2022, %
Kaikki vastaajat, N=1938



NoHo:lla aktiivinen vuosi 2022 takana

Liiketoiminnan kohokohdat Q1-Q4 2022



- Liiketoimintarajoitukset (1-2)
- **Origo, Hanko**
- **Friends & Brgrs Lahti**
- **Friends & Brgrs Vantaa**



- Jääkiekon MM-kisat
- Uusi organisaatio
- Vastuullisuusohjelma julkaisu
- **Friends & Brgrs, Lauttasaari**
- **Hook Jyväskylä**
- **Babylon Club, Helsinki**
- **Wallis, Hanko**
- **Camping, Århus, Tanska**



- **Sea Horse, Helsinki**
- **Postkontoret, Oslo, Norja**
- **Lab Skøyen, Oslo, Norja**
- **Friends & Brgrs, Itis, Hki**
- **PizzaDog, Helsinki**
- **Bucket Bar, Tampere**
- **Lulu's, Helsinki**
- **Latitude25, Helsinki**



- NoHo Events
- Uusi rahoitussopimus
- **Fat Lizard, Espoo**
- **Friends & Brgrs, Kuopio**
- **Friends & Brgrs, Turku**
- **Hook, Lahti**
- **Piste Ski & Taproom, Ruka**
- **Cafe Savoy, Helsinki**



Kuva: Anton Sucksdorff

Yhtiön historian paras kannattavuus

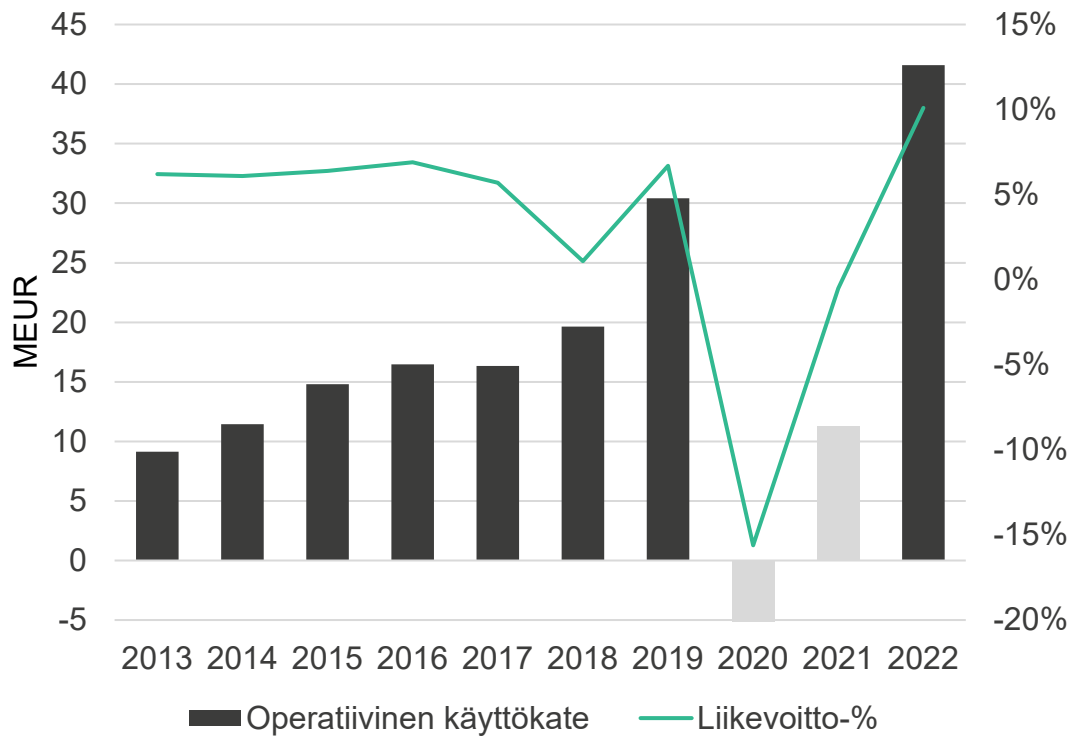
2022 Liikevoittomarginaali 10,1 %

milj. euroa	2022	2021
Liikevaihto	312,8	186,1
Materiaalikate, %	75,3	74,4
Henkilöstökulu, %	33,2	36,0
Operatiivinen käyttökate	41,6	11,3
<i>Operatiivinen käyttökate-%</i>	<i>13,3 %</i>	<i>6,1 %</i>
Liikevoitto	31,6	-0,9
<i>Liikevoitto-%</i>	<i>10,1 %</i>	<i>-0,5 %</i>
Nettorahoituskulut	-22,5	-11,9
<i>Eezy Oyj:n arvonalentumisen osuus rahoituskuluista (ei kassavaikutteinen)</i>	<i>-10,4</i>	
Verot	-4,3	2,4
Tulos	4,9	-10,3
Oikaistu tulos	15,2 *	
Tulos/ osake, euroa	0,07	-0,55
Oikaistu tulos/ osake, euroa	0,56 *	

* Oikaistuna Eezy Oyj:n käyvän arvon alentumisella sekä osakkeiden myyntivoitolla.

Kannattavuuden tasonnosto

**Suhteellinen kannattavuus jo nyt
2024 tavoitetasolla**



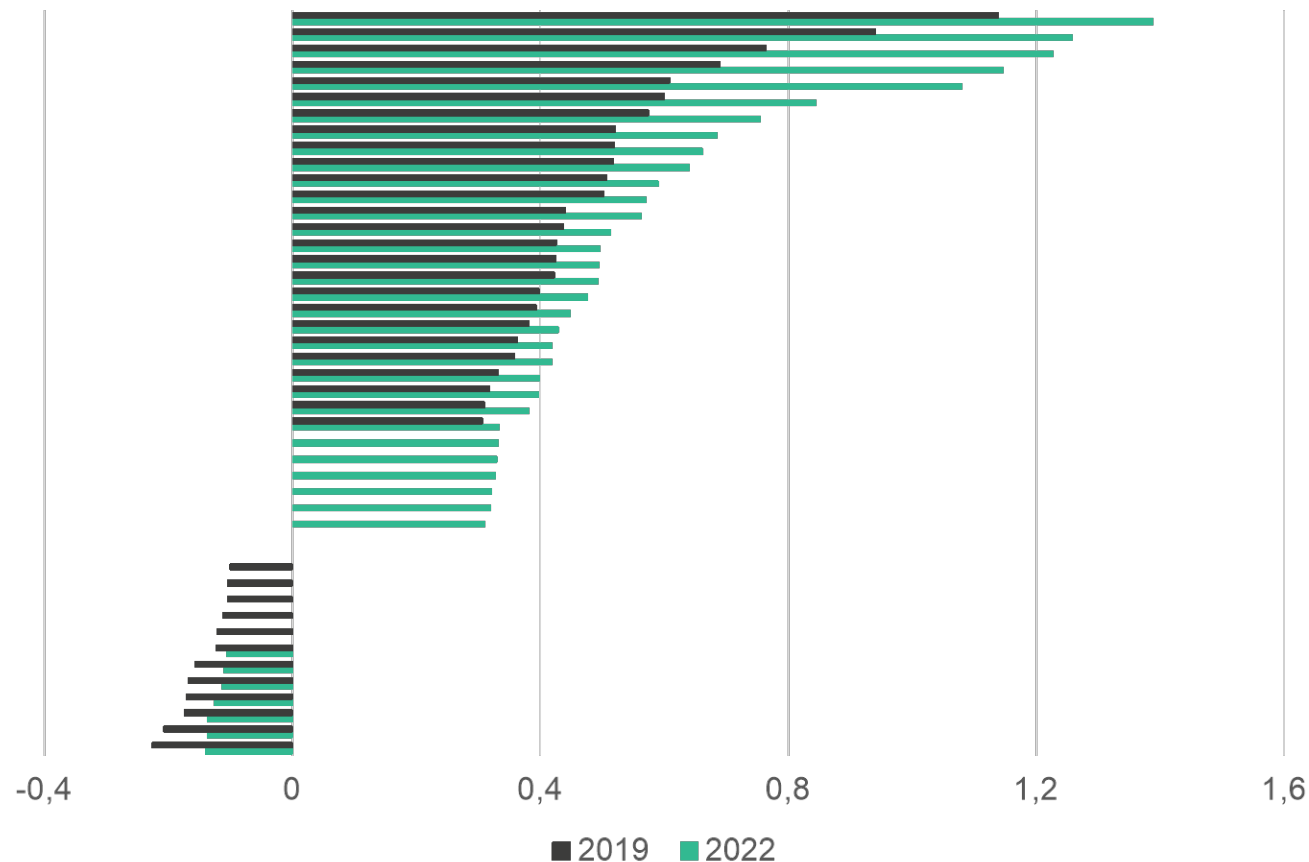
**Rakenteelliset muutokset
kannattavuuden tasonnoston takana**

- 1 Kiinteiden kulujen säästöohjelma
- 2 Ostojen keskittäminen ja kilpailuttaminen
- 3 Toiminnallisen tehokkuuden seuraava taso
- 4 Poisto-ohjelma > uudet investoinnit
- 5 Portfolion tuottavuus



Ravintolaportfolion hallinta ja tuottavuus kaiken kannattavan kasvun ytimessä

Ravintolayksiköt, op. käyttökate, m€

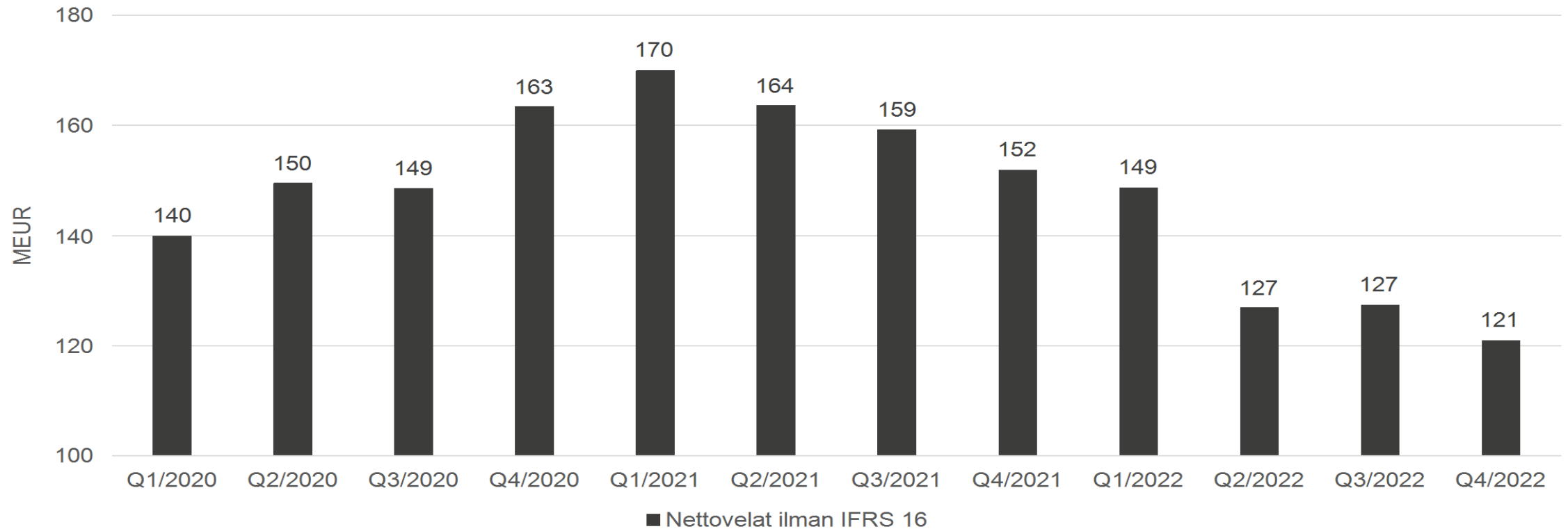


KPI	3-12/2019	3-12/2022*
Yksiköiden lukumäärä	188 kpl	191 kpl
Käyttökate/yksikkö	105 t€	147 t€
> 0,3 m€ käyttökate	27 kpl	33 kpl
< -0,1 m€ käyttökate	12 kpl	7 kpl

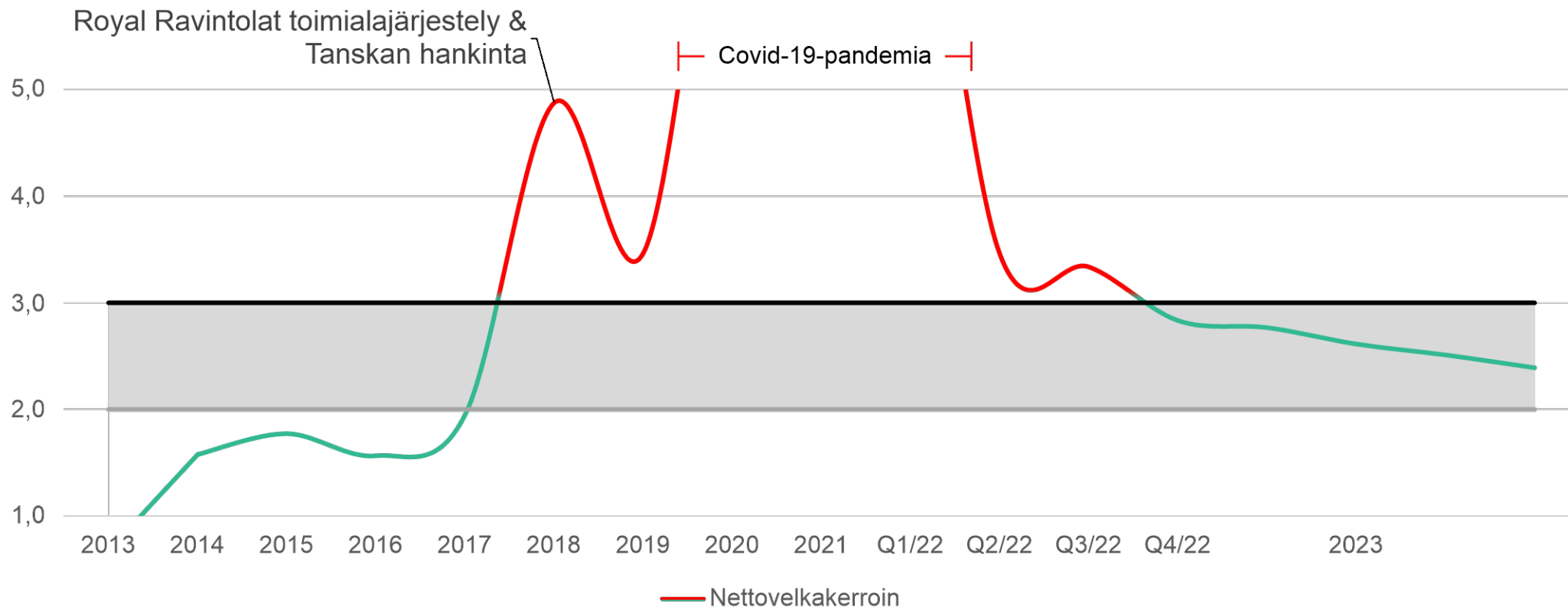
* ilman Nokia Arenaa



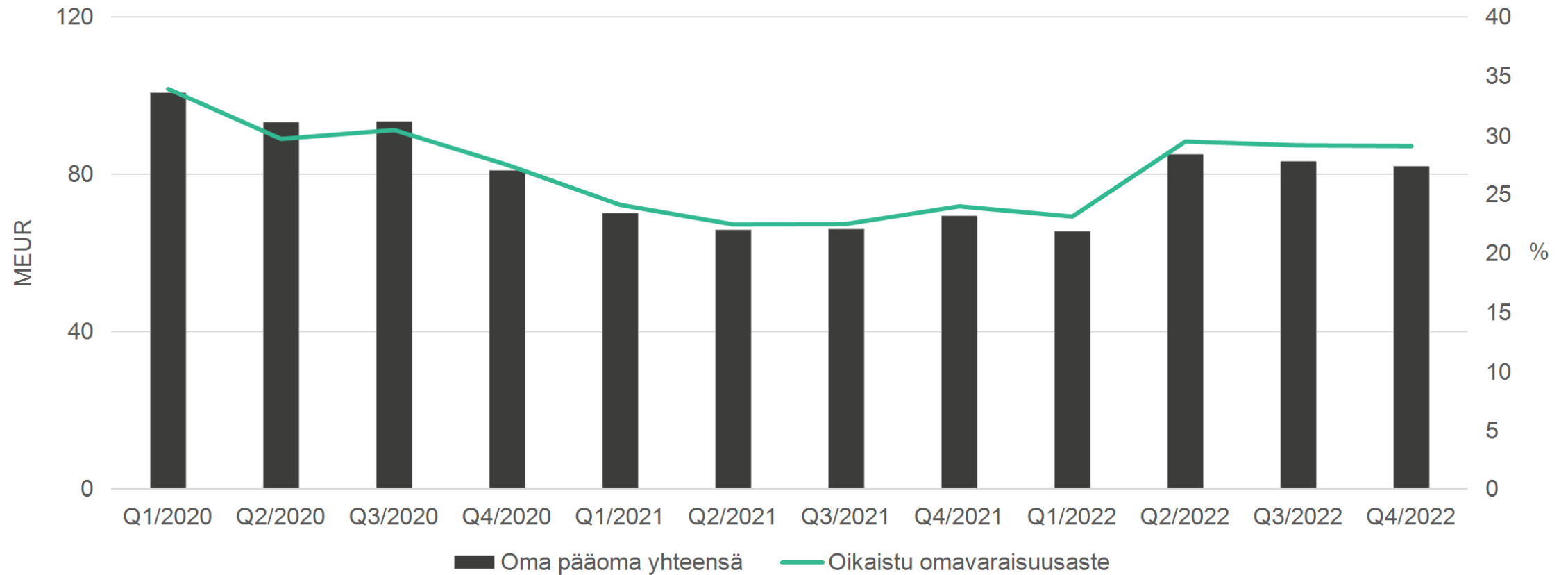
Koronavelka on maksettu pois ja nettovelka tavoitetasossa



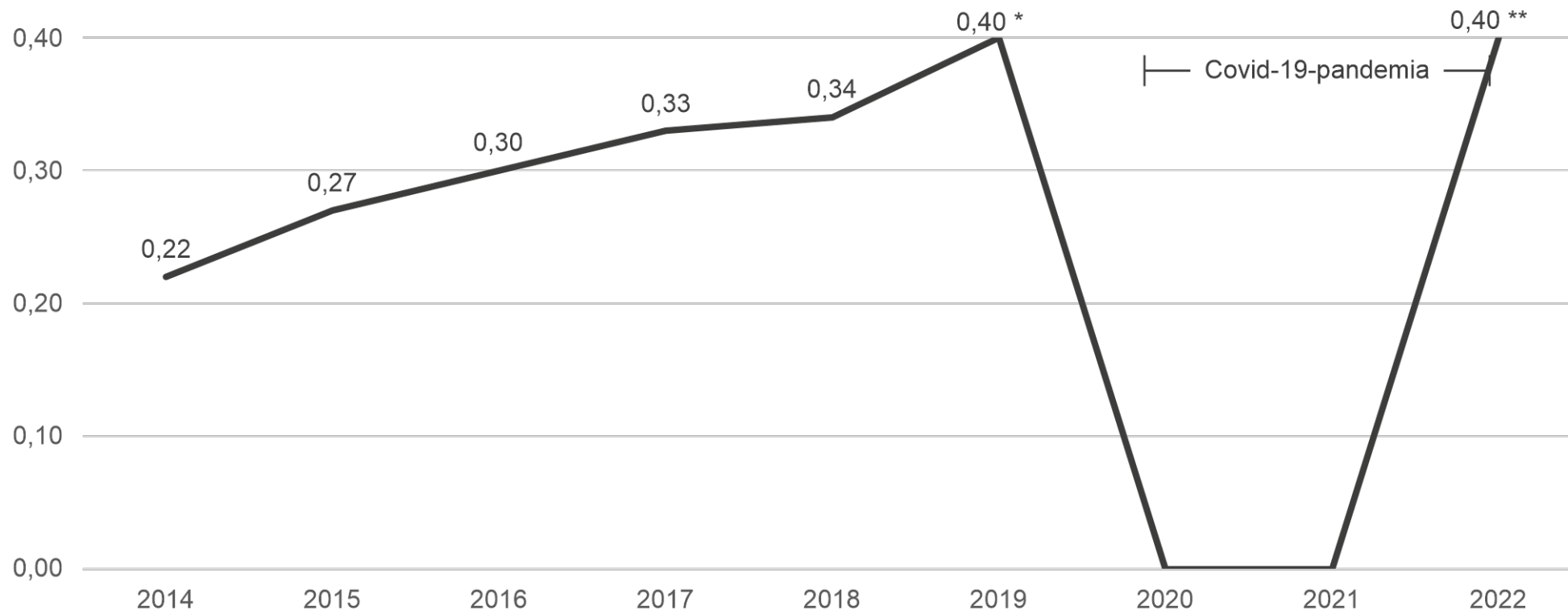
Jatkamme nettovelan suhteellista laskua nykyisessä korkoympäristössä



Omavaraisuusasteemme* on palautunut normaalitasolle



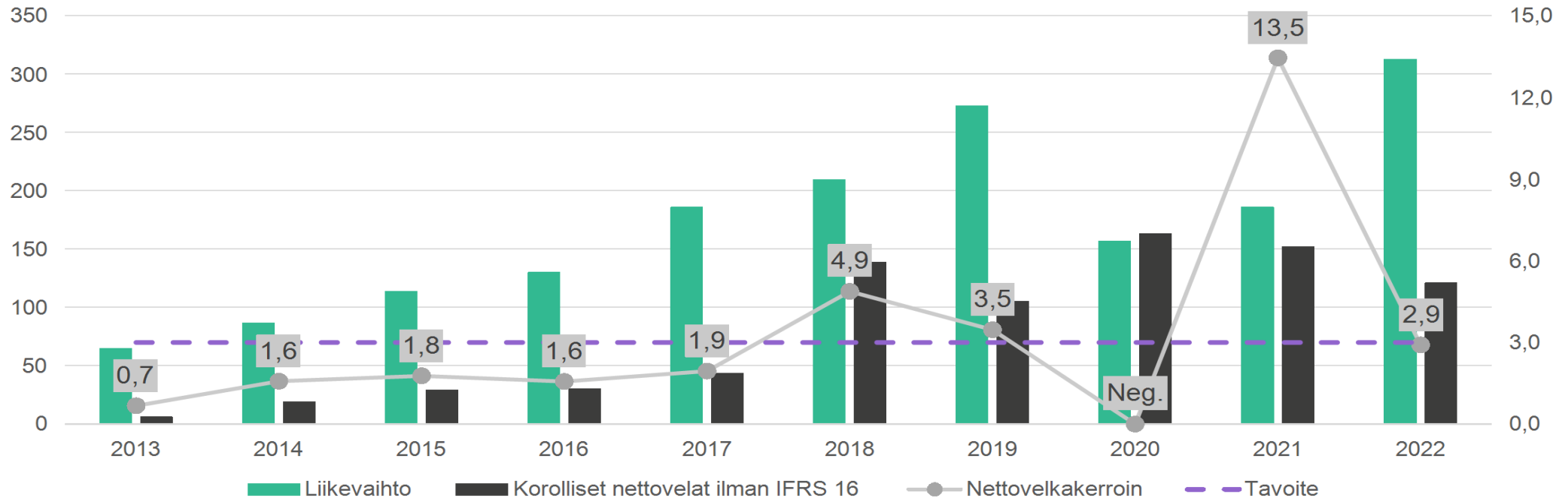
Yhtiön hallitus esittää 0,40€ osinkoa tilikaudelta 2022 ja yhtiö palaa kasvavan osingonmaksun tavoitteeseen



* Hallituksen ehdotus vuoden 2020 varsinaiselle yhtiökokoukselle (peruttu)

** Hallituksen ehdotus vuoden 2023 varsinaiselle yhtiökokoukselle

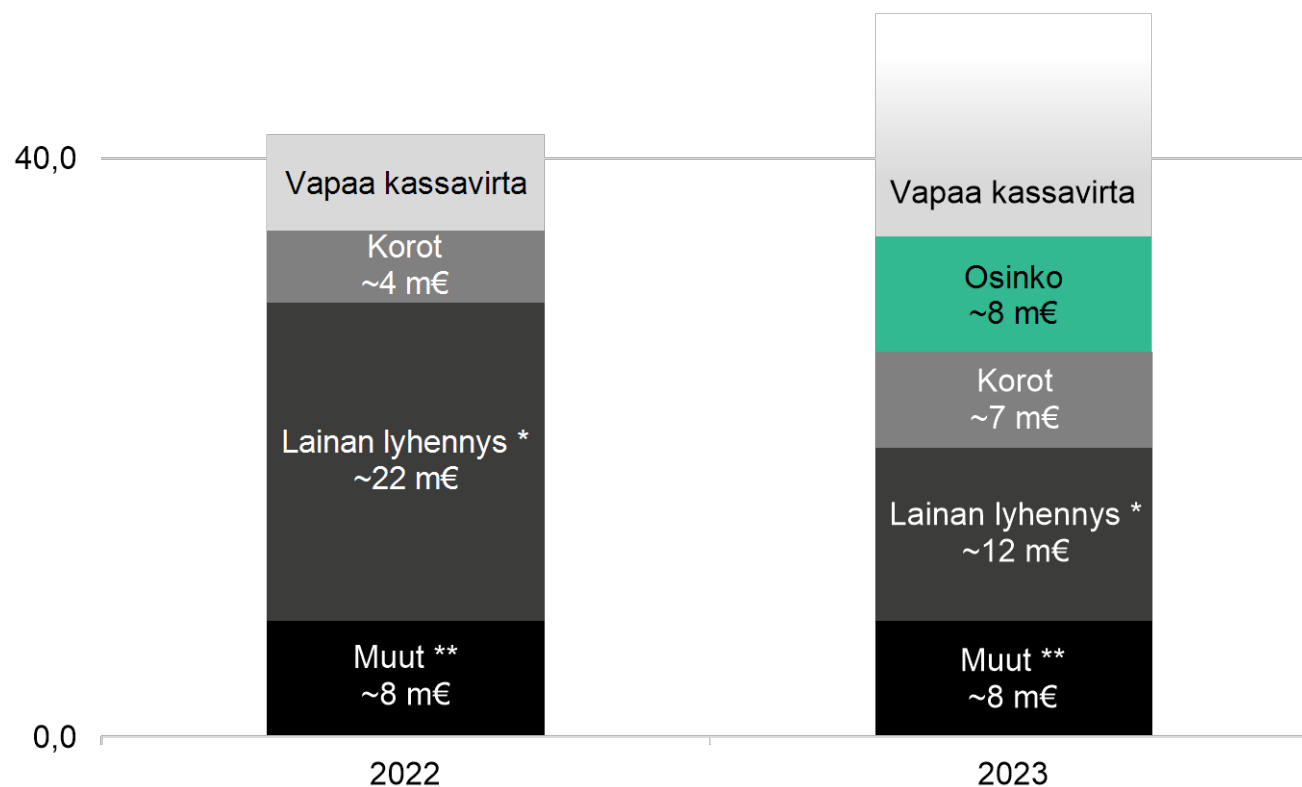
Vahva kassavirtamme on mahdollistanut hallitun vieraan pääoman käytön kasvun rahoittamisessa



Sijoitetun pääoman tuotto, %

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
10,7	10,5	10,8	11,9	10,7	5,2	8,4	-5,9	0,0	8,6

Vahva kassavirtamme mahdollistaa jatkossa myös suorat kasvuinvestoinnit ja osingonjaon



* Päärahoitussopimuksen mukainen lainan lyhennys

** Verot, ylläpitoinvestoinnit, yms.



Ohjeistus 2023

16.2.2023 alkaen

Liikevaihto: yli 350 miljoonaa euroa
EBIT: noin 9 %

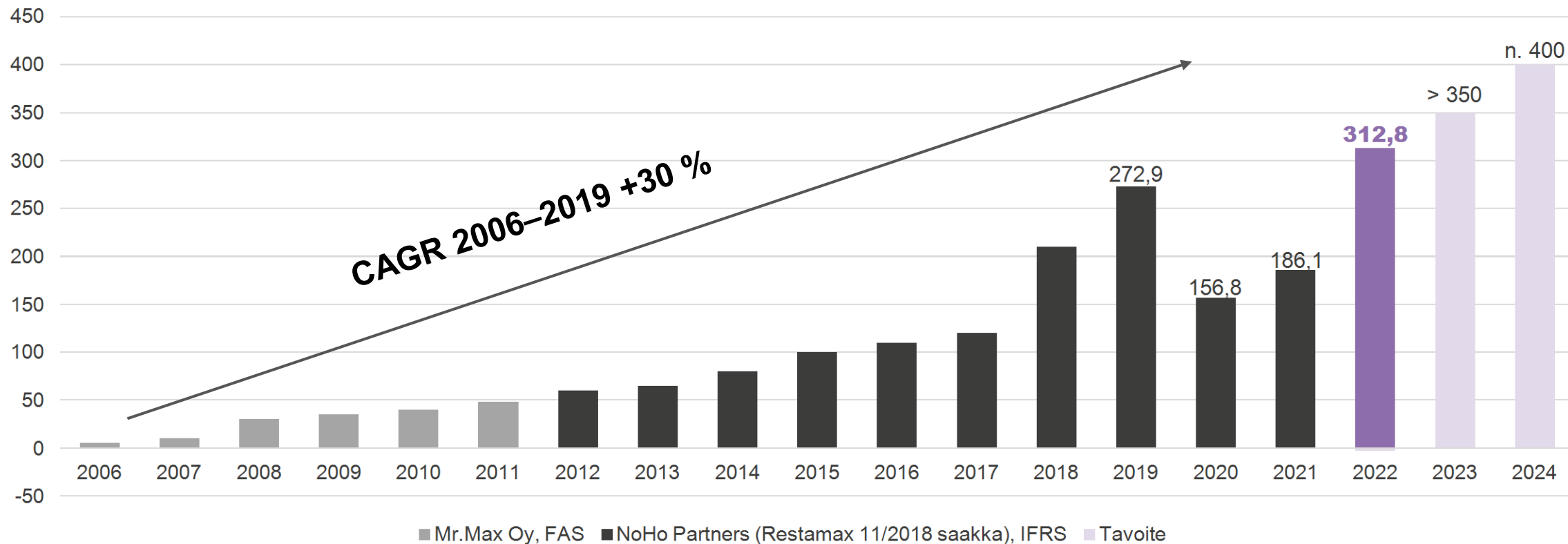
Strategiakauden 2022-2024 taloudelliset tavoitteet

Liikevaihto: noin 400 miljoonaa euroa
EBIT: noin 10 %
Nettovelka: pitkällä aikavälillä < 3 x operatiivinen
käyttökate

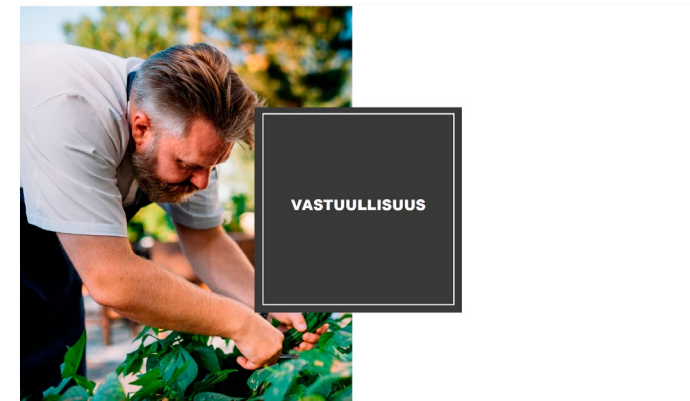
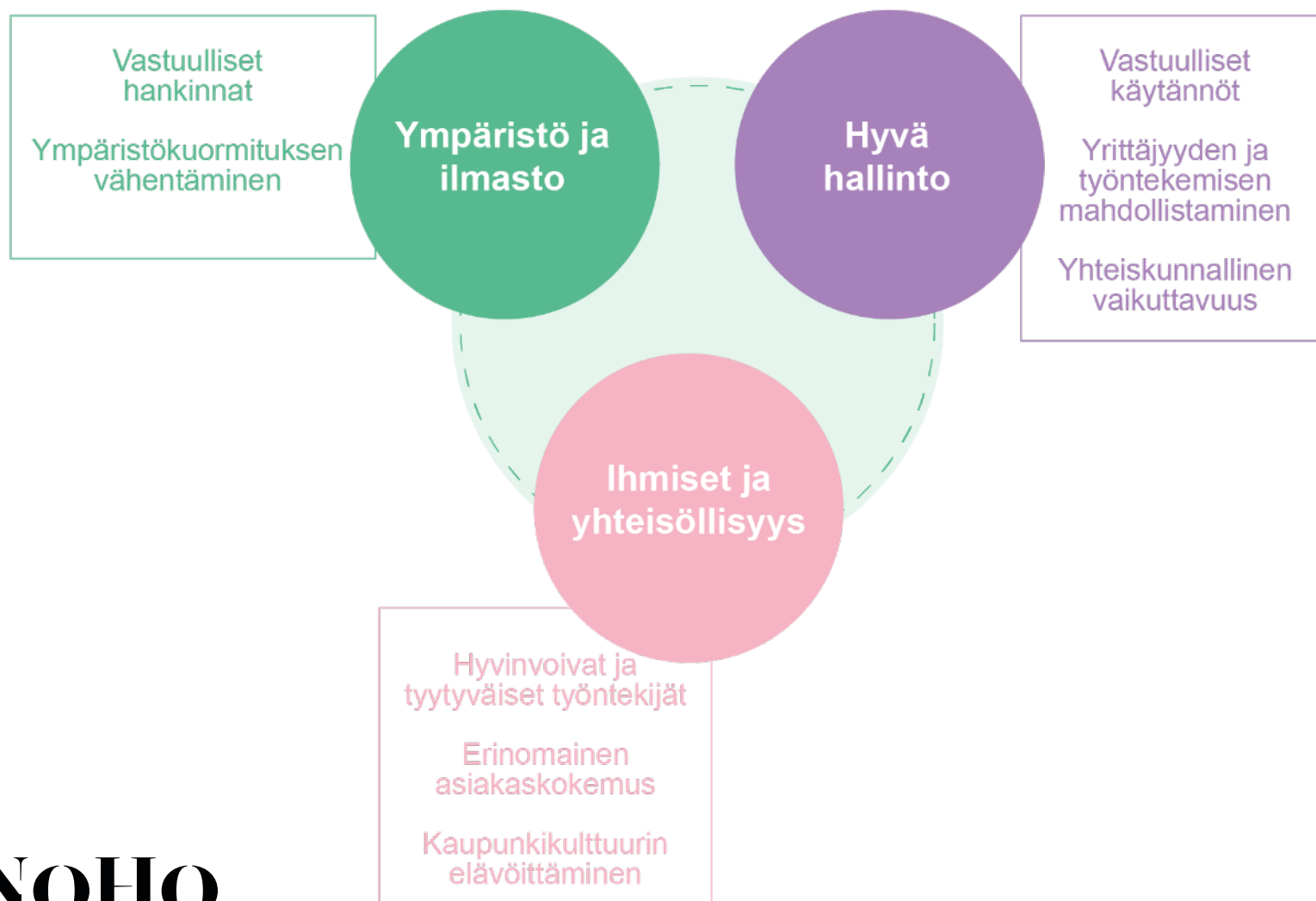
Vuosittain kasvava osinko



Paluu 2024 kasvuradalle – aikataulussa kohti 400 miljoonan liikevaihtoa



Kestävä kasvu on paitsi taloudellisesti niin myös ekologisesti ja sosiaalisesti kestävää kasvua



NoHo Partnersin vastuullisuusraportti julkaistaan osana viikolla 11/2023 julkaistavaa vuosikertomusta.



Ihmiset ja organisaatio

2 300

Työntekijää

93 %

Erittäin tai melko tyytyväisiä NoHoon työpaikkana

34,0 %

Lähtövaihtuvuus

35

Avoimet työpaikat

67,2

NPS





Yhteenveto

- Korona-pandemian aikana tehdyt toimenpiteet yhdistettynä hyvään markkinakysyntään ovat nostaneet kannattavuutemme pysyvästi uudelle tasolle.
- Vahvan kassavirtamme ja kasvavan negatiivisen käyttöpääoman turvin jatkamme yritysostovetoista kasvuamme kaikilla markkinoilla.
- Arvioimme ravintolapalveluiden kysynnän pysyvän vakaana ja kasvavan edelleen. Odotamme liikevaihtomme kasvavan yli 350 miljoonaan euroon ja liikevoiton olevan noin 9 %.
- Yhtiön palaa kasvavan osingon maksajaksi.

The background image shows a close-up of a dining table. In the foreground, there are several wine glasses and crystal glasses. A centerpiece of dried flowers is visible in the background. The text is overlaid on this image.

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Varsinainen yhtiökokous 2023

19.4.2023

Nokia Arena, Tampere