

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

**Markkinaa nopeampi
kannattava kasvu jatkuu**

Puolivuosikatsaus Q1-Q2 2023

**Toimitusjohtaja Aku Vikström
8.8.2023**

Q2 2023 yhteenveto

- 1 Vahva kannattavuus ja kassavirta kestävät markkinan puristuksessa
- 2 Kansainväliseen kasvuun rakennetaan nyt kahta polkua
- 3 Tulemme saavuttamaan 2024 tavoitteet etuajassa



NOHO

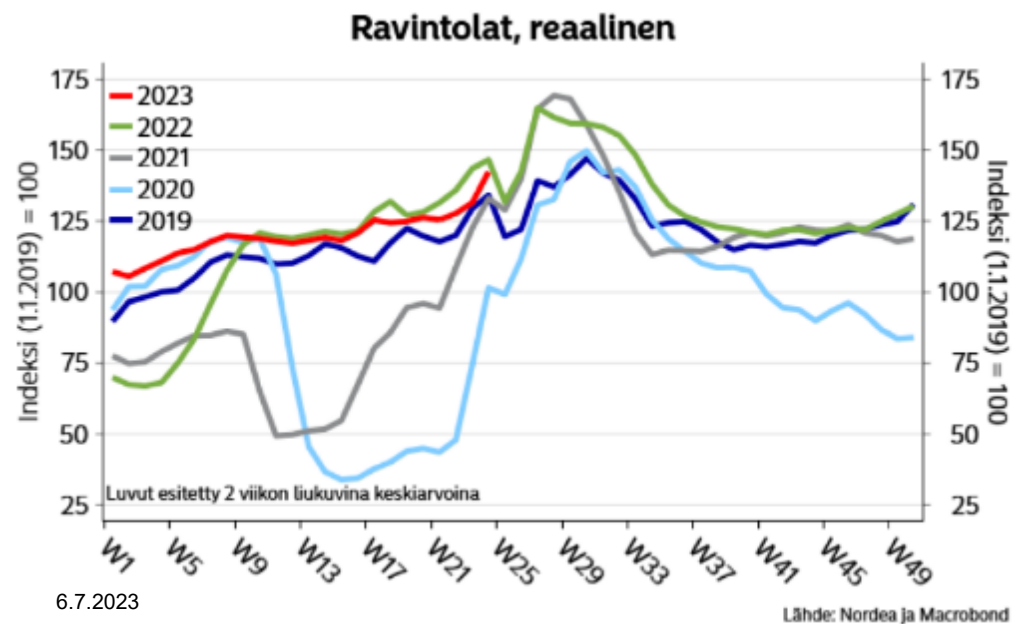
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Q2 2023

Markkinaa nopeampi kannattava kasvu jatkuu

Kuluttajakysyntä on pysynyt alkuvuoden vakaana

Ravintoloiden kysyntä viime vuoden tasolla



Ravintolamarkkina jatkaa kasvuaan



Megatrendit (kaupungistuminen, ajankäyttö)



Kuluttajakäyttäytymisen muutos (mukavuudenhalu, hyvinvointi)



Sukupolvien murros



Ravintolaruoan pääsy kotona tapahtuvan syömiseen

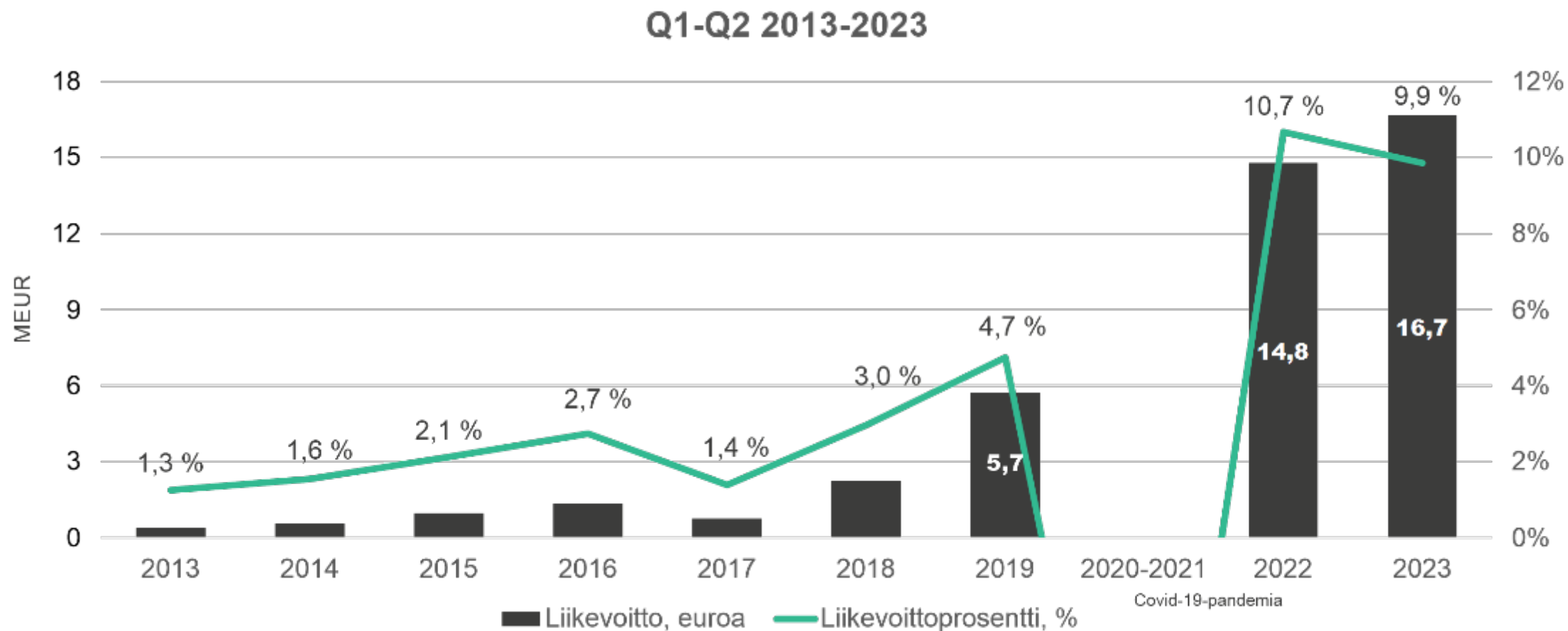
Tuloskunto erinomaisella tasolla

milj. euroa	Q2 2023	Oikaistu Q2 2022 *	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Liikevaihto	93,3	90,2	90,2	169,2	138,7	312,8
Materiaalikate, %	75,4	75,1	75,1	75,3	74,8	75,3
Henkilöstökulu, %	32,7	31,9	31,9	32,9	34,0	33,2
Operatiivinen käyttökate	12,6	13,5	18,3	20,7	19,4	41,6
Operatiivinen käyttökate-%	13,5 %	15,0 %	20,3 %	12,2 %	14,0 %	13,3 %
Liikevoitto	10,7	11,4	16,1	16,7	14,8	31,6
Liikevoitto-%	11,5 %	12,6 %	17,9 %	9,9 %	10,7 %	10,1 %
Nettorahoituskulut	-5,5	-3,5	-3,5	-8,5	-6,4	-22,5
Eezy Oyj:n käyvän arvon muutoksen osuus rahoituskuluista (ei kassavaikutteinen)	-1,7	-0,8	-0,8	-1,1	-0,8	-10,4
Verot	-1,2	-2,1	-2,1	-1,7	-1,4	-4,3
Tulos	4,1	5,8	10,5	6,6	7,0	4,9
Oikaistu tulos **	5,9	6,6	11,3	7,7	7,8	15,2
Tulos/ osake, euroa	0,17	0,21	0,45	0,26	0,27	0,07
Oikaistu tulos/ osake, euroa **	0,25	0,25	0,49	0,31	0,29	0,56

* Vuoden 2022 toisella vuosineljänneksellä kirjattiin takautuvasti ensimmäiselle vuosineljännekselle kohdistuvia, koronasulkuun liittyviä, valtioiden tukia 4,8 miljoonan euron edestä. Oikaisu kohdistuu ainoastaan vuoden 2022 ensimmäisen ja toisen vuosineljänneksen välille eikä sillä ole vaikutusta vertailukauden ensimmäisen vuosipuoliskon kumulatiiviseen tulokseen.

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

Liikevoittomme on nyt x3 pre-covid tason





Suomen liiketoiminnan kannattavuus ennätystasolla

milj. euroa	Q2 2023	Oikaistu Q2 2022*	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Liikevaihto	77,4	72,9	72,9	138,9	110,2	251,2
Materiaalikate, %	75,3 %	75,1 %	75,1 %	75,0 %	74,6 %	75,3 %
Henkilöstökulu, %	32,5 %	31,5 %	31,5 %	32,8 %	33,2 %	32,8 %
Operatiivinen käyttökate	10,8	11,6	15,9	17,3	15,1	34,8
Operatiivinen käyttökate-%	13,9 %	15,9 %	21,8 %	12,4 %	13,7 %	13,9 %
Liikevoitto	9,5	10,3	14,6	14,6	12,2	28,2
Liikevoitto, %	12,3 %	14,1 %	20,0 %	10,5 %	11,1 %	11,2 %

* Vuoden 2022 toisella vuosineljänneksellä kirjattiin takautuvasti ensimmäiselle vuosineljännekselle kohdistuvia, koronasulkuun liittyviä, valtion tukia 4,3 miljoonan euron edestä. Oikaisu kohdistuu ainoastaan vuoden 2022 ensimmäisen ja toisen vuosineljänneksen välille eikä sillä ole vaikutusta vertailukauden ensimmäisen vuosipuoliskon kumulatiiviseen tulokseen.



Jatkamme Suomessa selektiivisiä yritysostoja



Apollo, Maxine ja Kaivohuone
1.4. alkaen



Messukeskus
1.7. alkaen



Saunaravintola Kuuma
1.6. alkaen

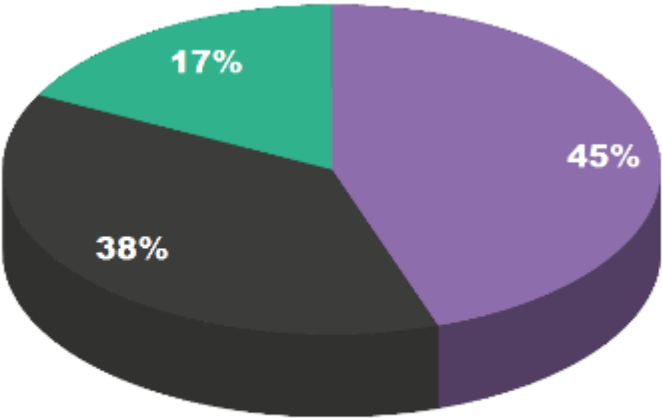


Sushi Bar + Wine
1.8. alkaen



Suomen liiketoiminta kasvaa kannattavasti kolmella tukijalalla

**LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN Q1–Q2 2023
 SUOMEN LIIKETOIMINTA**



■ Ruokaravintolat ■ Viihderavintolat
 ■ Fast food -ravintolat

milj. euroa	Q2 2023	Q2 2022	Muutos, %	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	Muutos, %	2022
Ruokaravintolat	33,8	32,2	+4,7 %	62,3	49,4	+26,0 %	112,2
Viihderavintolat	31,3	29,9	+4,9 %	52,3	41,3	+26,7 %	97,2
Fast food –ravintolat	12,3	10,8	+14,3 %	24,3	19,4	+24,9 %	41,9
Yhteensä	77,4	72,9	+6,2 %	138,9	110,2	+26,1 %	251,2



Keskiostoksen kasvu liikevaihdon kasvun ajurina

Kulutuskäyttäytymisen kehitys Q2 2023 vs Q2 2022 *)

Liiketoiminta-alue	Asiakasmäärä	Keskiostos
Ruokaravintolat	-6 %	+3%
Viihderavintolat	-10 %	+6 %
Fast food	-7 %	+10 %



KV-liiketoiminnan kannattavuus hyvällä tasolla

milj. euroa	Q2 2023	Oikaistu Q2 2022*	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Liikevaihto	15,9	17,3	17,3	30,3	28,5	61,6
Materiaalikate, %	76,0 %	75,1 %	75,1 %	76,2 %	75,6 %	75,3 %
Henkilöstökulu, %	33,7 %	33,5 %	33,5 %	33,8 %	37,1 %	35,1 %
Operatiivinen käyttökate	1,9	2,0	2,4	3,5	4,3	6,8
Operatiivinen käyttökate-%	11,8%	15,9 %	14,1 %	11,4 %	15,1 %	11,0 %
Liikevoitto	1,2	1,1	1,5	2,1	2,6	3,4
Liikevoitto, %	7,8 %	6,2 %	8,9 %	6,8 %	9,1 %	5,5 %

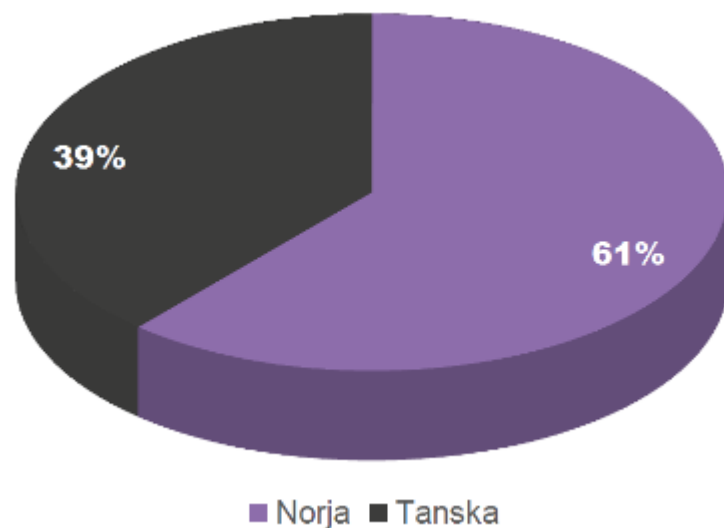
* Vuoden 2022 toisella vuosineljänneksellä kirjattiin takautuvasti ensimmäiselle vuosineljännekselle kohdistuvia, koronasulkuun liittyviä, valtioiden tukia 0,4 miljoonan euron edestä. Oikaisu kohdistuu ainoastaan vuoden 2022 ensimmäisen ja toisen vuosineljänneksen välille eikä sillä ole vaikutusta vertailukauden ensimmäisen vuosipuoliskon kumulatiiviseen tulokseen.





Kasvua, portfolion optimointia, kasvua...

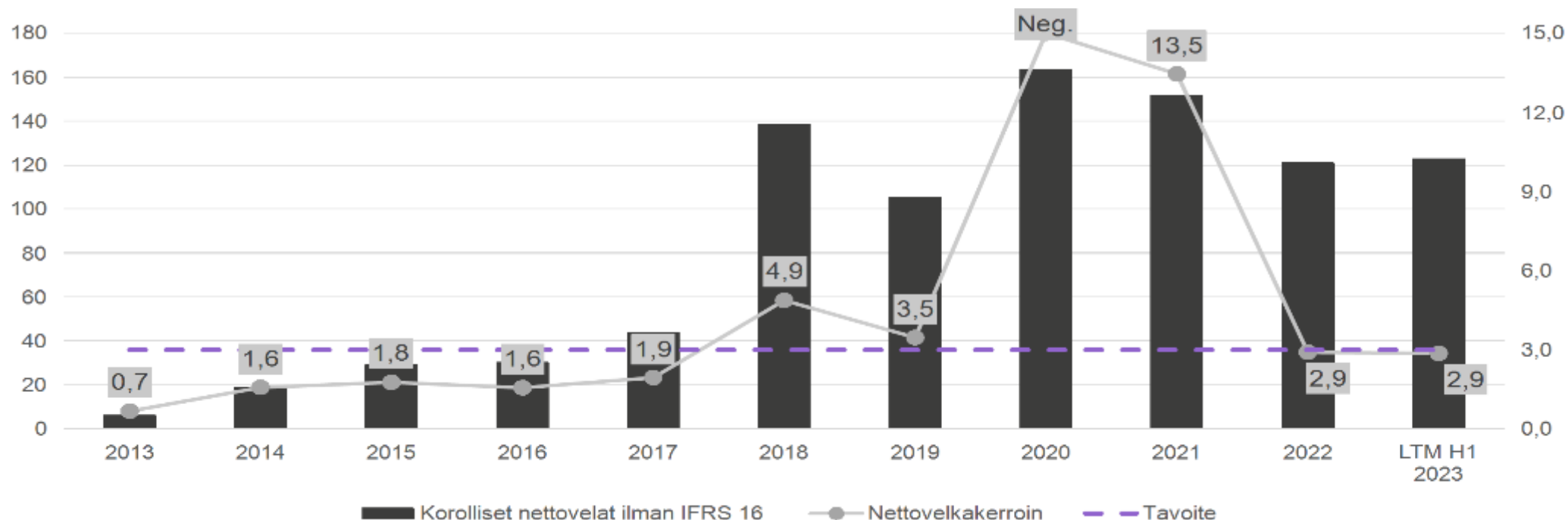
LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN Q1-Q2 2023 KANSAINVÄLINEN LIKETOIMINTA



milj. euroa	Q2 2023	Q2 2022	Muutos, %	Q1-Q2 2023	Q1-Q2 2022	Muutos, %	2022
Norja	9,7	11,1	-13,2 %	18,6	19,0	-1,8 %	39,7
Tanska	6,2	6,2	+1,0 %	11,7	9,5	+22,7 %	21,9
Yhteensä	15,9	17,3	-8,1 %	30,3	28,5	+6,4 %	61,6



Vahva kassavirta, negatiivinen käyttöpääoma ja hallittu vieraan pääoman käyttö kasvun rahoittajina



Sijoitetun pääoman tuotto, %

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Q1-Q2 2023
10,7	10,5	10,8	11,9	10,7	5,2	8,4	-5,9	0,0	8,6	9,3



NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Visionimme on olla Pohjois-Euroopan johtava ravintolayhtiö

Haemme kansainvälistä kasvua kahdella eri strategialla

1

Horisontaalasti selektiivisin yritysostoin Pohjoismaissa



- Yritysostoin 3-5 EV/EBITA valuaatiolla
- Suomi, Norja, Tanska, (Ruotsi)
- Kassavirta / osake + vieras pääoma

2

Vertikaalisti skaalaamalla todistettuja liiketoimintamalleja koko Euroopassa



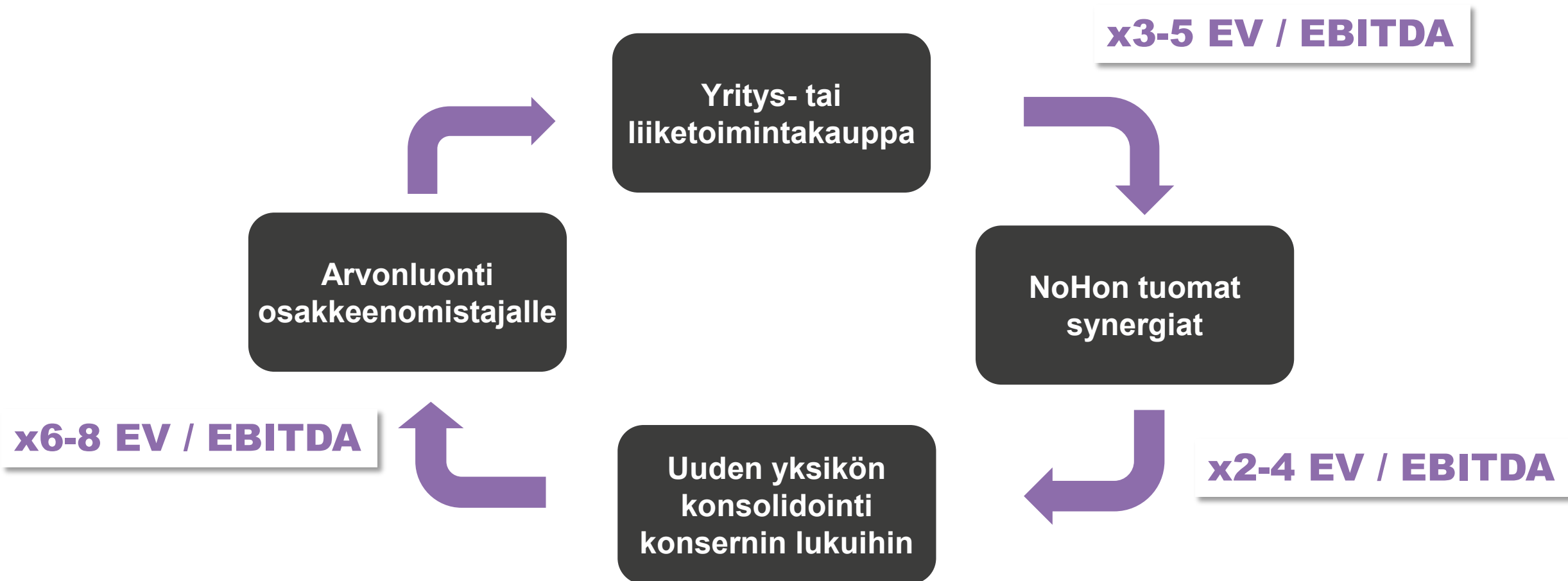
Premium burgerit



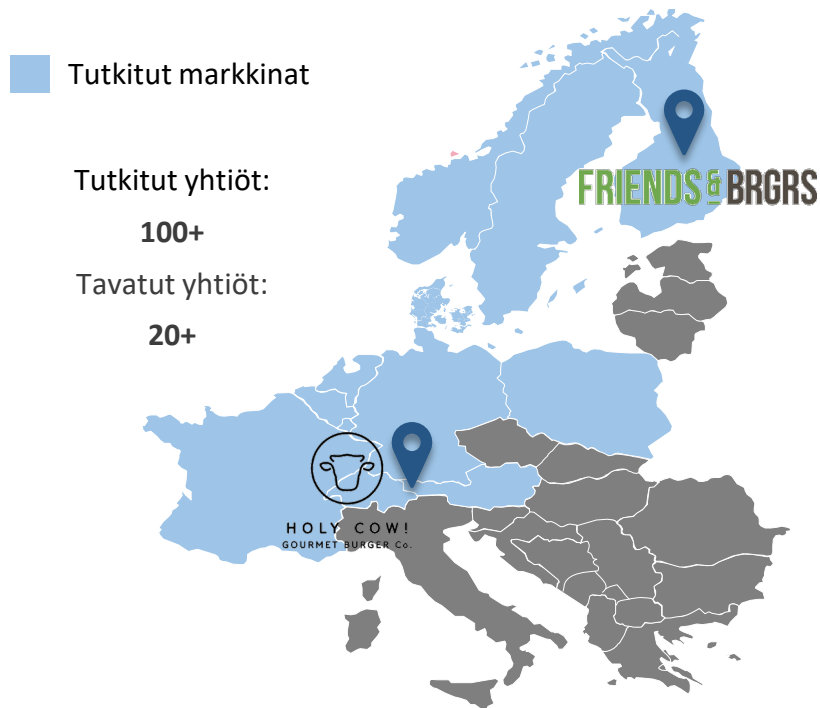
Pelit & Viihde

- Toimivan konseptin / liiketoimintamallin skaalaus
- Euroopan markkina
- Erillisyhtiönä ja rahoituskumppanilla

Pohjoismainen kasvu perustuu selektiivisiin yritysostoihin taloudellisten raamien sisällä



Better Burger Society - strategia



Tavoitteena rakentaa Euroopan johtava premium burger yhtiö

- ✓ Kevyt ja hajautettu ravintolaryhmä Euroopan johtavia paikallisia hampurilaisbrandeja
- ✓ Yrittäjämäinen ja tulosvastuullinen paikallisjohto
- ✓ Keskitetty operatiivinen toimintamalli ja kehitysohjelmat

Brandien yhdistävät tekijät “Paikallisuus, tuoreus, nopeus”

- ✓ Paikallinen tarina ja brandi erilaistavana tekijänä monikansallisiin yhtiöihin
- ✓ Todistetut ja skaalattavat konseptit ja liiketoimintamallit
- ✓ Paikalliset raaka-aineet ja hankintakanavat

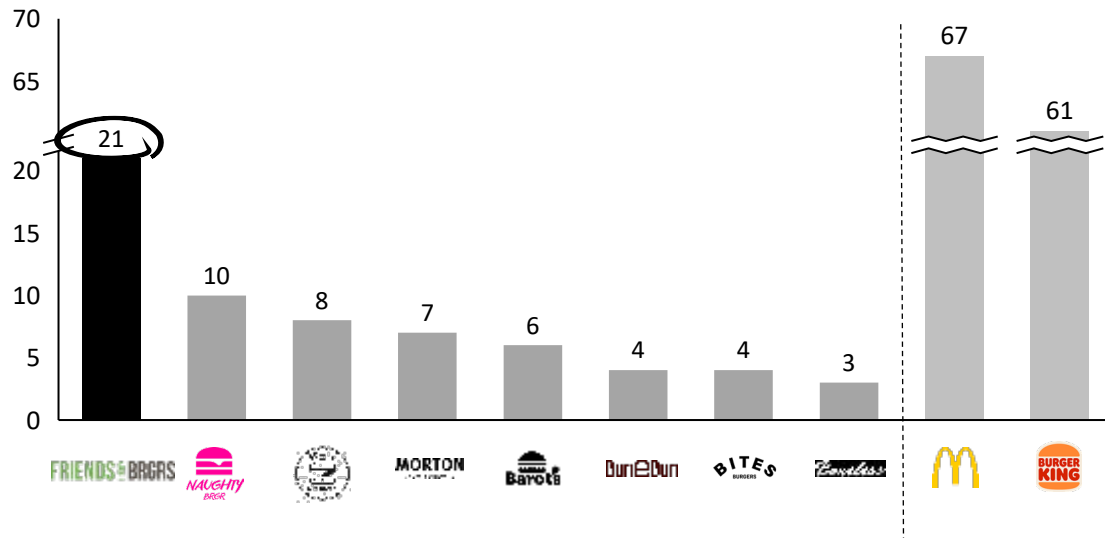
Arvonluonti ja synergiat

- ✓ Parhaiten käytäntöjen jakaminen
- ✓ Määrättyjen toimintojen keskittäminen (digitalisaatio, rahoitus, epäsuorat hankinnat...)
- ✓ Operatiivisen erinomaisuuden skaalaaminen
- ✓ Yhtiön kasvattaminen seuraavaan koko luokkaan

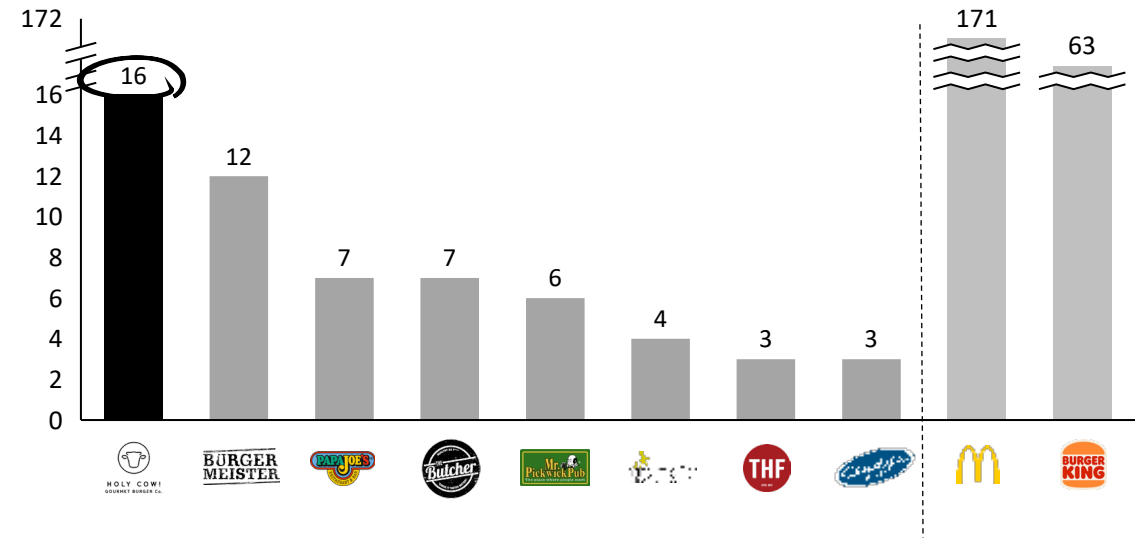
Friends & Brgrs ja Holy Cow! ovat markkinajohtajia kotimarkkinoillaan



Friends & Brgrs on markkinajohtaja Suomen premium burger markkinassa

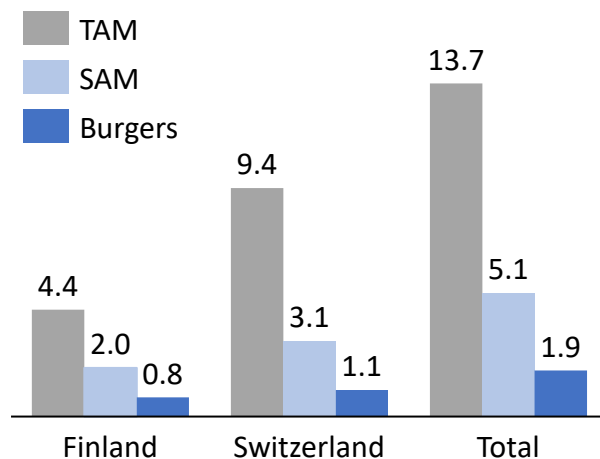


Holy Cow! on markkinajohtaja Sveitsin premium burger markkinassa



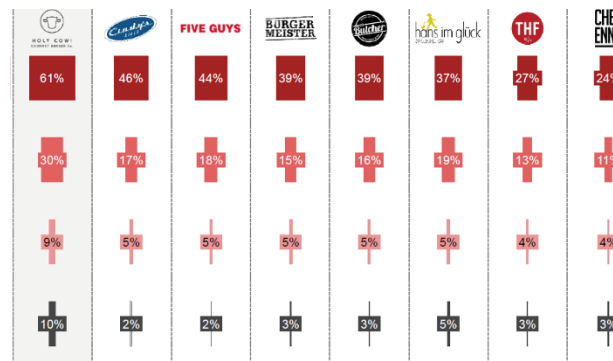
Miksi Sveitsi ja miksi Holy Cow!

Sveitsin hampurilaismarkkina on kasvava ja kuluttaja ostovoimainen



- Sveitsin hampurilaismarkkina on n.€1.1 mrd arvoinen ja n.+40% Suomen markkinaa suurempi
- Sveitsin hampurilaismarkkinan arvioidaan kasvavan n.6% (2022-2027)

Holy Cow! On ylivoimainen markkinajohtaja ja kannattava



- Holy Cow! on markkinoiden suurin ja tunnetuin brandi omassa segmentissään
- Hyvä hintapositio ja hintamielikuva
- Todennettu ja skaalautuva liiketoimintamalli

Paikalliset yhtiökumppanimme ovat menestyneitä yrittäjiä



- Korvaamaton paikallismarkkinan tuntemus
- Todistettu skaalausosaaminen ja uusien lokaatioiden löytäminen
- Yrittäjien jälleensijoitus ja omistus uudessa yhtiössä

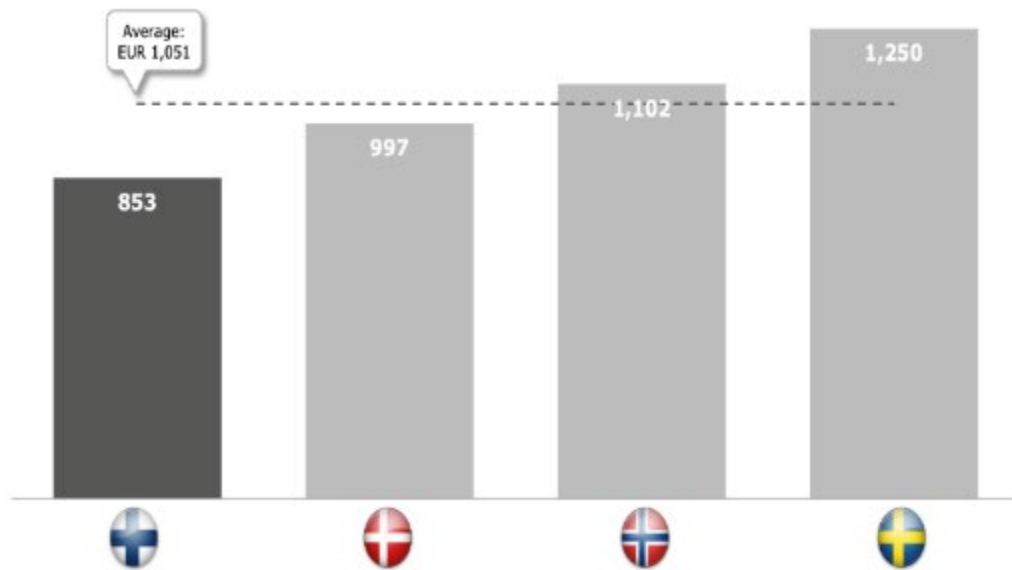


Vuosi 2023

Tulemme saavuttamaan 2024 tavoitteet etuajassa

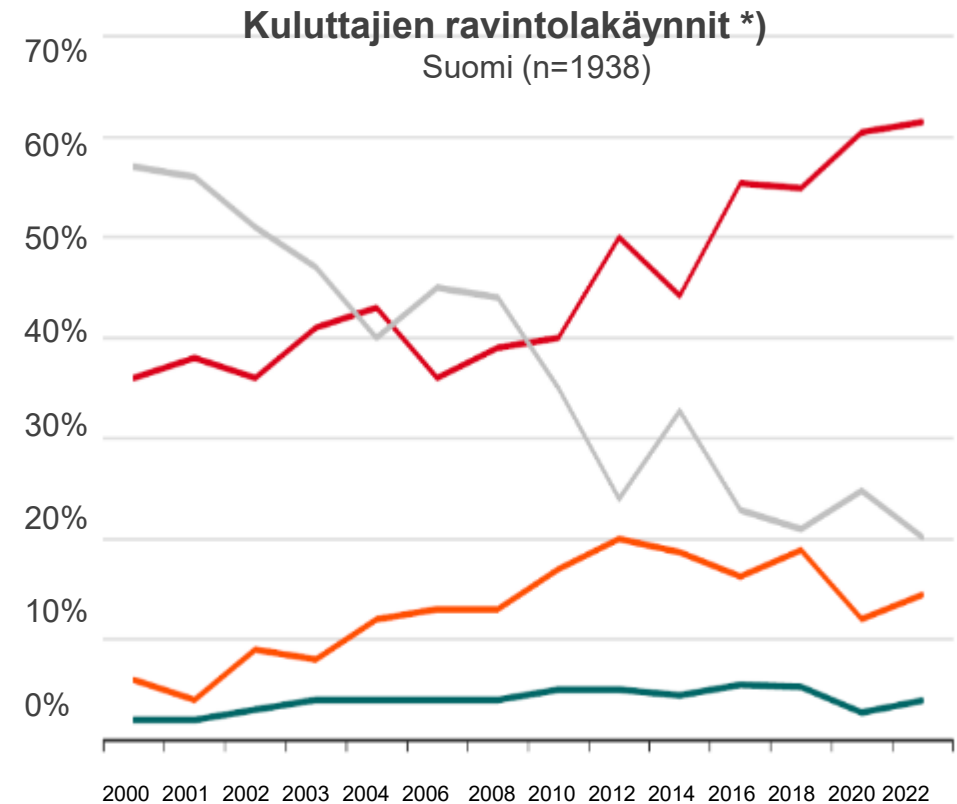
Isossa kuvassa ravintolamarkkina jatkaa kasvuaan ja eurooppalaistumistaan

Rahankäyttö ravintolapalveluihin Pohjoismaissa €uro per capita



Source: Euromonitor: Consumer Foodservice (Denmark, Finland, Norway, Sweden) May 2017

Enemmän suomalaisia syö ravintoloissa yhä useammin

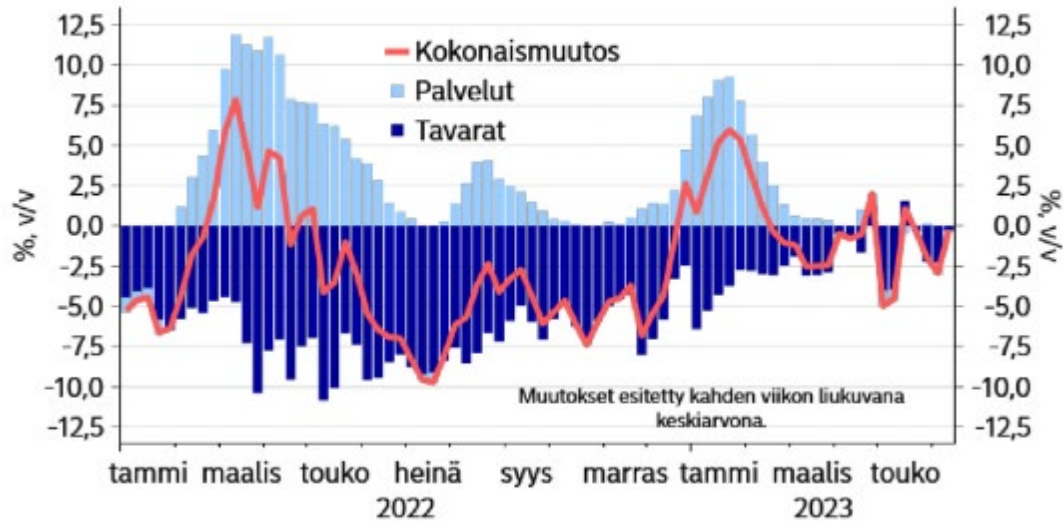


Vierailuja kahdessa viikossa: 1-5 x 6-10 x +10 x Ei kertaakaan

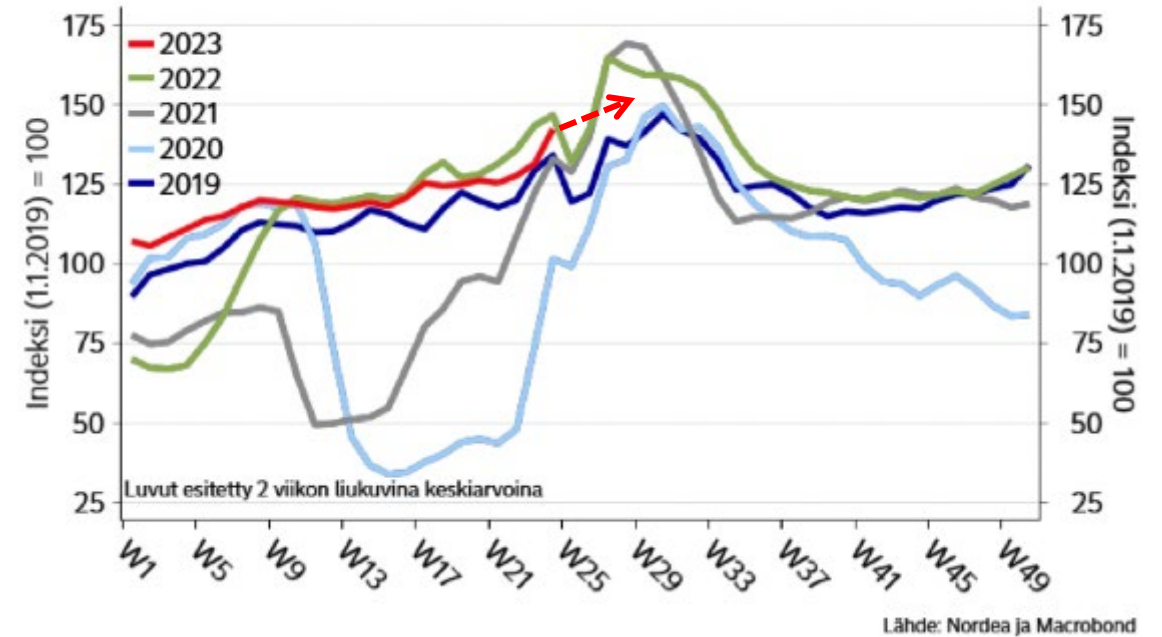
** Lähde: Mara ry, Ravintolaruokailun trenditutkimus 2022

Lyhyellä tähtäimellä toimintaympäristö palautunut 2019 tasolle

Korttimaksamisen vuosimuutokset jaoteltuna tavaroihin ja palveluihin, reaalin



Ravintolat, reaalin



Heinäkuun 2023 liikevaihto oli 30,4M€ ja +4% kasvussa

	7/2023	7/2022	Kasvu %
Liikevaihto	30,4 m€	29,3 m€	4 %



Kuukausitasolla raportoitavaan liikevaihtoon vaikuttaa olennaisesti raportoitavalle kuukaudelle osuvien viikonloppujen lukumäärä.

Ohjeistus 2023

6.7.2023 alkaen

Liikevaihto: noin 380 miljoonaa euroa
EBIT: noin 9 %

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet 2024*

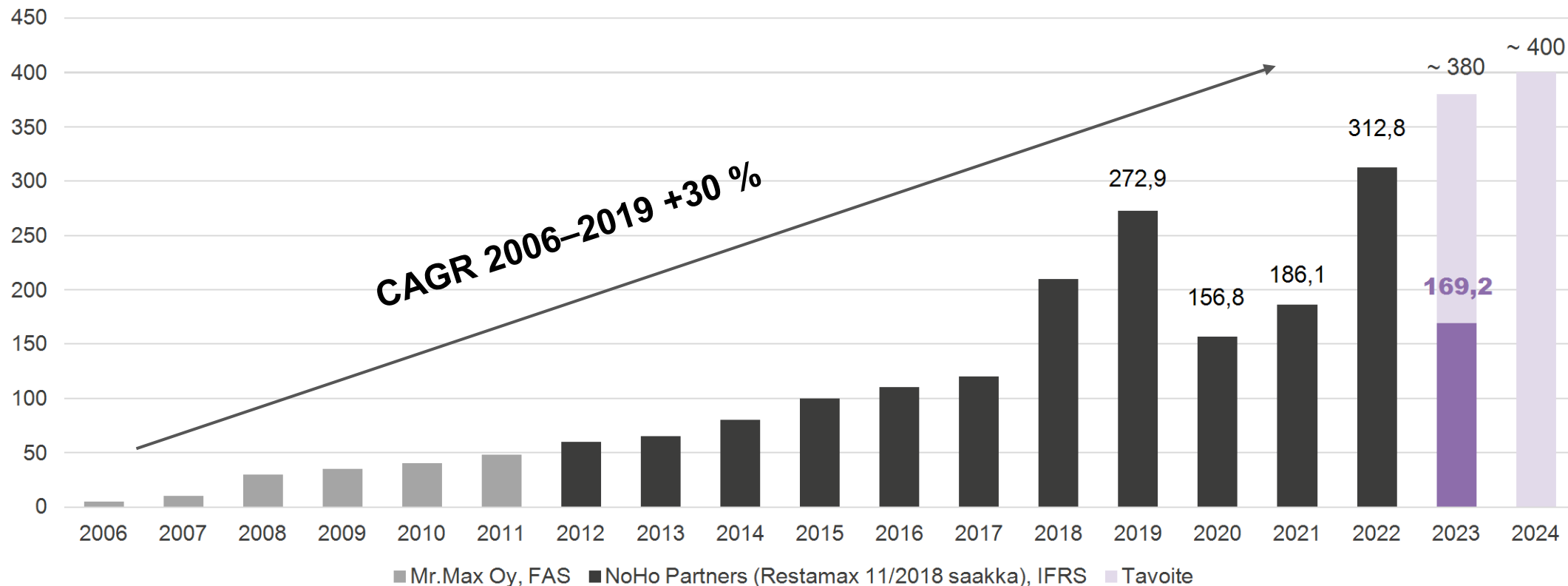
Liikevaihto: noin 400 miljoonaa euroa
EBIT: noin 10 %
Nettovelka: < 3 x operatiivinen käyttökate

Vuosittain kasvava osinko

* Yhtiö tulee julkaisemaan päivitetyt pitkän aikavälin strategiset ja taloudelliset tavoitteet strategiakaudelle 2024-2026 vuoden 2024 ensimmäisellä vuosipuoliskolla.



Tulemme saavuttamaan vuonna 2024 päättyvälle strategiakaudelle määritellyt tavoitteet etuajassa



Yhteenveto

- **Yhtiön tulokunto ja kassavirta ovat pysyneet vakaina muuttuvassa toimintaympäristössä**
- **Vauhditamme kansainvälistä kasvua hakemalla uusia kannattavia kasvupolkuja**
- **Arvioimme ravintolapalveluiden kysynnän pysyvän suhteellisen vakaana ja kasvavan edelleen pitkässä juoksussa**
- **Kannattavuuden tasokorjauksen ja yritysostovetoisen kasvun siivittäminä saavutamme 2024 strategiset tavoitteemme etuajassa**

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS