

TILINPÄÄTÖSTIEDOTE Q1–Q4 2023

Kannattava kasvu jatkui kaikilla markkinoilla – koko vuoden vertailukelpoinen liikevoitto 10,1 %

Toimitusjohtaja Aku Vikström

15.2.2024

NOHO

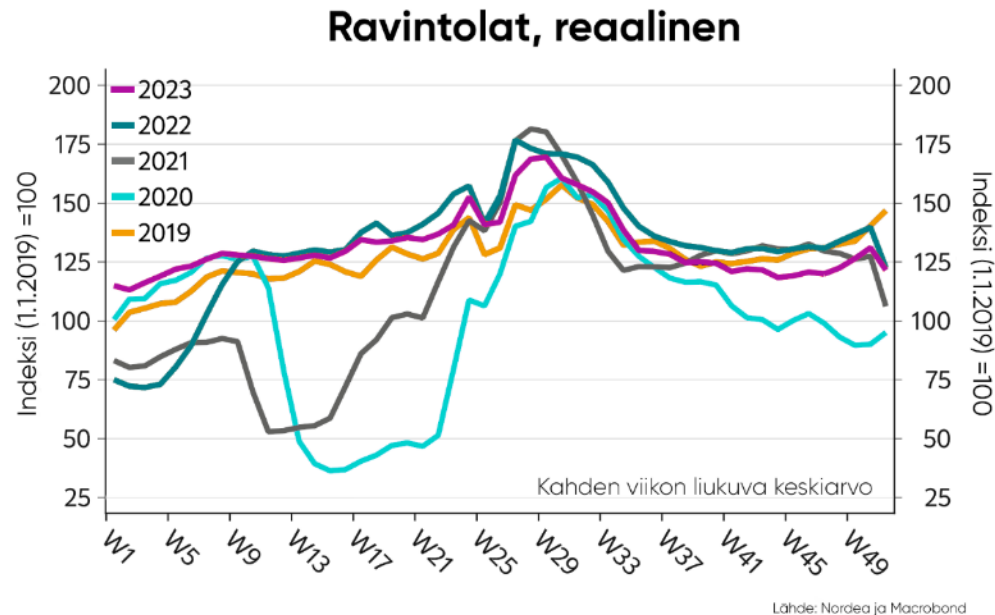
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Q4 2023 pääviestit

- 1 Kannattavan kasvun strategia toimii, 10 %:n liikevoittotaso kestää osingonmaksun ja kasvuinvestoinnit
- 2 Kansainvälistymme kannattavasti ja selvitämme rakenteellisia vaihtoehtoja kasvun vauhdittamiseen
- 3 Tavoittemme on kasvaa kannattavasti ja hallitusti – haluamme maksaa kasvavaa osinkoa myös tulevana vuosina
- 4 Jatkamme hyvää tuloksentekoa kaikilla markkinoilla vaihtelevasta markkinatilanteesta huolimatta myös vuonna 2024

Ravintolamarkkinan kysyntä pysynyt vakaana

RAVINTOLOIDEN KYSYNTÄ JÄI LOPPUVUONNA EDELLISVUODESTA



RAVINTOLAMARKKINA MURROKSESSA

- Ravintolapalveluiden kysyntä painottuu yhä voimakkaammin viikonloppuihin
- Kysyntä suurissa kaupungeissa on pysynyt vakaana
- Asiakasryhmien kulutuskäyttäytymisessä suuria eroja; ostovoiman heikkeneminen näkyy erityisesti opiskelijoiden ja perheiden rahankäytössä
- Kilpailutilanne elää voimakkaasti – alalta poistuu yrittäjiä, mutta samalla alalle tulon kynnyks on matala

Kannattavan kasvun strategia käytännössä

LIIKETOIMINNAN KOHOKOHDAT Q1-Q4 2023



Kannattava kasvu Norjassa

- Viiden ravintolan yritysosto (Q3)
- Portfolion selkeyttäminen ja operatiivisen toiminnan vahvistaminen



Friends & Brgrs -ketjun skaalaaminen

- 6 uutta ravintola-avausta
- Digitaalisen myynnin kehitys
- **Better Burger Society** -yhtiön perustaminen ja laajentuminen Sveitsiin Holy Cow! yritysostolla



Suuret ja kannattavat kaupunkihankkeet

- Messukeskuksen avaus (15 ravintolaa, Q3)
- Kulttuurikasarmin avaus (4 ravintolaa, Q4)



Ydinliiketoiminnan vahvistaminen

- Viihderavintoloiden markkinajohtajuus Helsingissä (Maxine, Apollo Live Club, Kaivohuone, Surf House)
- Ruokaravintoloiden kannattava kasvu yritysostoin (Kuuma, Fat Lizard, Sushibar + Wine)

Vuoden 2023 vertailukelpoinen liikevoitto oli 10,1 %

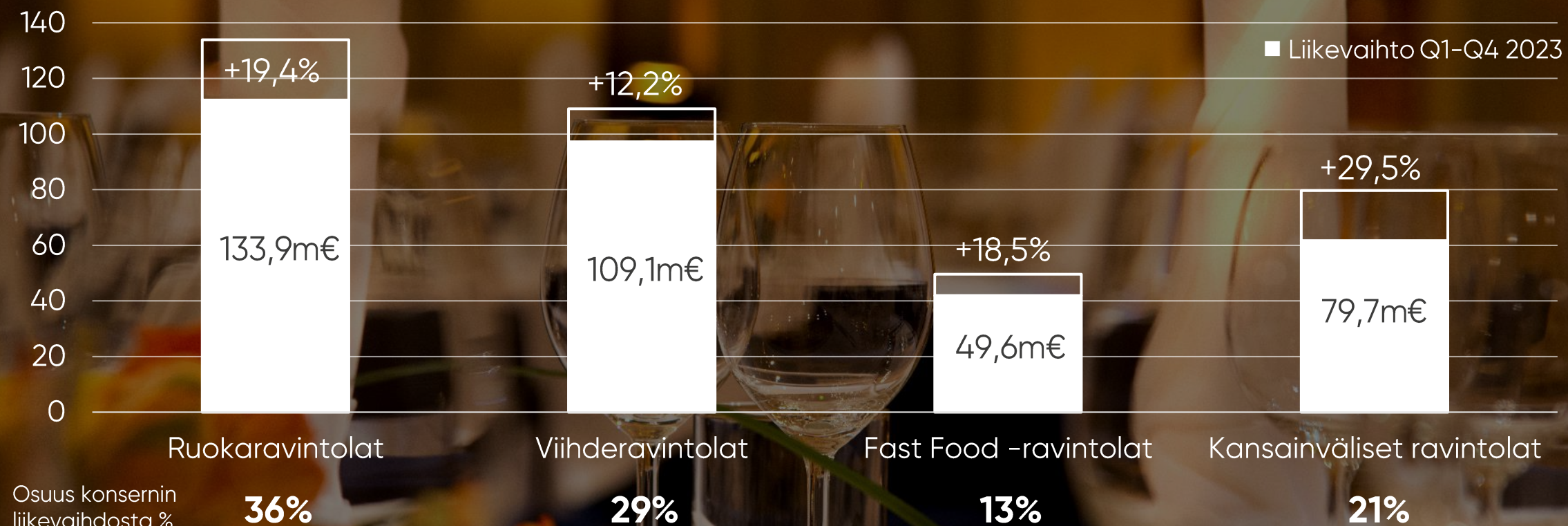
milj. euroa	Q4 2023	Q4 2022	2023	Vertailukelpoinen 2023*	2022
Liikevaihto	107,1	88,1	372,4		312,8
Materiaalikate, %	75,2	76,5	75,2		75,3
Henkilöstökulu, %	32,8	32,9	32,5		33,2
Operatiivinen käyttökate	13,5	11,5	44,7	46,3	41,6
Operatiivinen käyttökate-%	12,6 %	13,0 %	12,0 %	12,4 %	13,3 %
Liikevoitto	10,6	8,5	35,9	37,5	31,6
Liikevoitto-%	9,9 %	9,6 %	9,7 %	10,1 %	10,1 %
Nettorahoituskulut	-6,3	-6,3	-23,0		-22,5
Eezy Oyj:n osakkeisiin liittyvien kirjausten osuus rahoituskuluista (ei kassavaikutteinen)	-2,7	-2,9	-7,4		-9,9
Verot	-0,3	-1,5	-2,6		-4,3
Tulos	4,0	0,7	10,4	11,9	4,9
Oikaistu tulos **	6,7	3,6	17,7	19,3	14,8
Tulos/osake, euroa	0,15	-0,01	0,38	0,41	0,07
Oikaistu tulos/osake, euroa **	0,28	0,13	0,73	0,77	0,56

* Oikaistuna Better Burger Society -järjestelyyn liittyvillä 1,5 miljoonan euron tulosvaikutteisilla transaktiokuluilla

** Oikaistuna Eezy Oyj:n osakkeisiin liittyvillä kirjauksilla.

Liiketoimintamme on hajautettu neljän peruspilarin varaan

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN Q1–Q4 2023





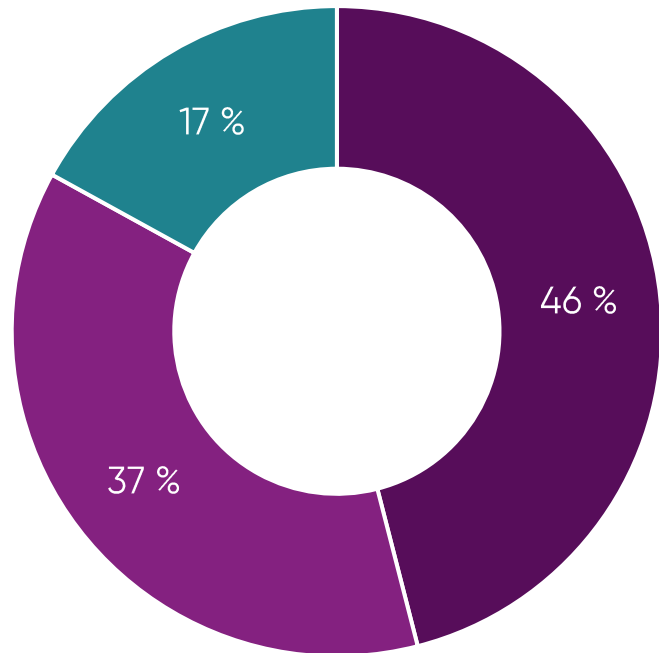
Suomen liiketoiminnan kannattavuus vahvalla pohjalla

milj. euroa	Q4 2023	Q4 2022	2023	Vertailukelpoinen 2023*	2022
Liikevaihto	78,2	71,4	292,6		251,2
Materiaalikate, %	76,7 %	76,9 %	75,5 %		75,3 %
Henkilöstökulu, %	33,8 %	32,5 %	32,7 %		32,8 %
Operatiivinen käyttökate	9,5	10,6	35,6	36,5	34,8
Operatiivinen käyttökate-%	12,1 %	14,8 %	12,2 %	12,5 %	13,8 %
Liikevoitto	8,3	8,4	30,7	31,5	28,2
Liikevoitto, %	10,6 %	11,8 %	10,5 %	10,8 %	11,2 %



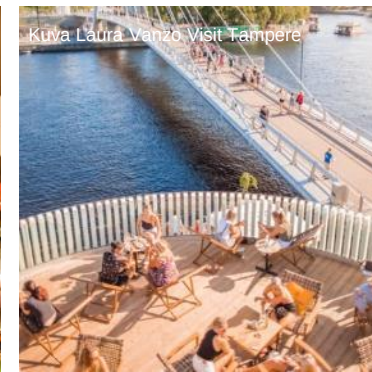
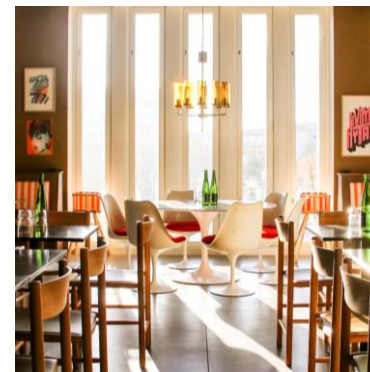
Kannattavaa kasvua kaikilla liiketoiminta-alueilla

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN 2023 SUOMEN LIIKETOIMINTA



■ Ruokaravintolat ■ Viihderavintolat ■ Fast food -ravintolat

milj. euroa	Q4 2023	Q4 2022	Muutos, %	2023	2022	Muutos, %
Ruoka-ravintolat	38,2	33,4	+14,3 %	133,9	112,2	+19,4 %
Viihde-ravintolat	27,3	26,4	+3,6 %	109,1	97,2	+12,2 %
Fast food -ravintolat	12,7	11,6	+9,9 %	49,6	41,9	+18,5 %
Yhteensä	78,2	71,4	+9,6 %	292,6	251,2	+16,5 %





Menestyksemme perustuu asiakkaidemme ja työntekijöidemme tyytyväisyyteen

Liikevaihdon kasvu

16,5% ↗

Liikevoitto, %*

10,8% ↗

NPS**

70,6 ↗

eNPS***

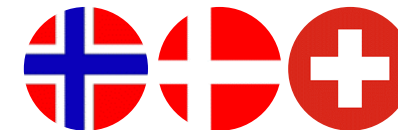
37 ↗

*Oikaistuna Suomen liiketoimintaan kohdistuvilla Better Burger Society –järjestelyyn liittyvillä 0,9 miljoonan euron tulosvaikutteisilla transaktiokuluilla

** Ruokaravintoloiden NPS 1-12 / 2023

*** Suomen liiketoiminnan työntekijöiden eNPS 2023

Pysyvä kannattavuuden tasonkorjaus kansainvälisessä liiketoiminnassamme

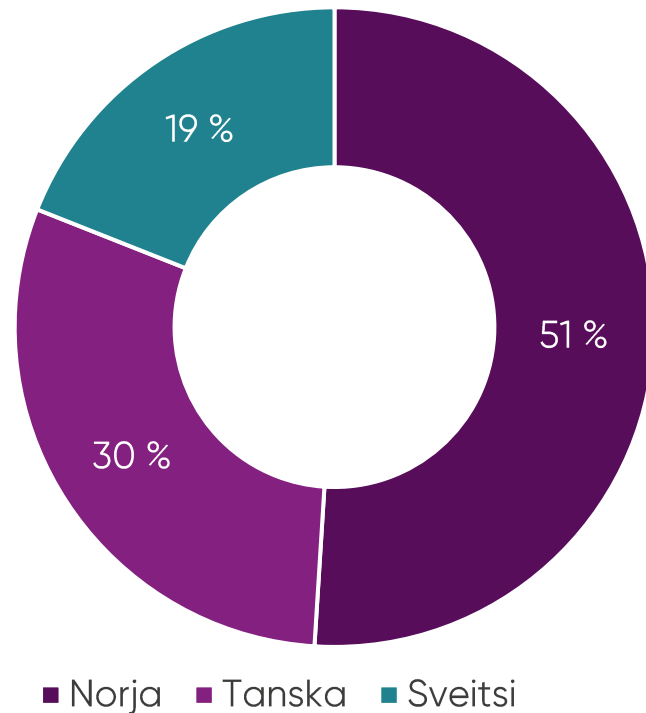


milj. euroa	Q4 2023	Q4 2022	2023	Vertailukelpoinen 2023*	2022
Liikevaihto	28,9	16,7	79,7		61,6
Materiaalikate, %	71,0 %	74,7 %	73,9 %		75,3 %
Henkilöstökulu, %	30,0 %	34,4 %	31,7 %		35,1 %
Operatiivinen käyttökate	4,0	0,9	9,1	9,8	6,8
Operatiivinen käyttökate-%	13,8 %	5,4 %	11,4 %	12,3 %	11,0 %
Liikevoitto	2,3	0,1	5,3	5,9	3,4
Liikevoitto, %	7,9 %	0,7 %	6,6 %	7,4 %	5,5 %

Katsauskaudella laajennuimme uudelle markkinalle Sveitsiin



LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN 2023 KANSAINVÄLINEN LIKETOIMINTA

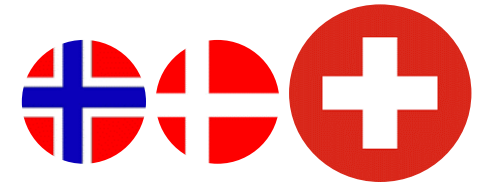


milj. euroa	Q4 2023	Q4 2022	Muutos, %	2023	2022	Muutos, %
Norja	11,2	10,7	+4,2 %	40,4	39,7	1,7 %
Tanska	6,2	6,0	+2,8 %	24,3	21,9	+11,0 %
Sveitsi*	11,6	-	-	15,1	-	-
Yhteensä	28,9	16,7	+72,9 %	79,7	61,6	+29,5 %

*Tullut mukaan lukuihin 1.9.2023



Sveitsin integraatio edistynyt erinomaisesti, kannattava kasvu jatkuu



1. ORGAANISEN KASVUN VAUHDITTAMINEN



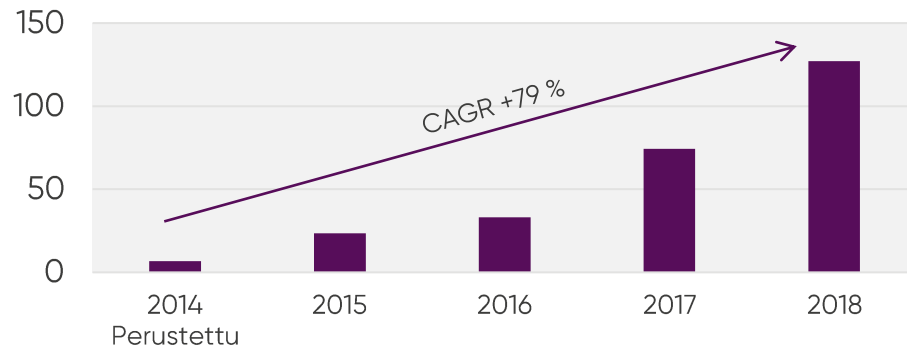
2. RAVINTOLAKONSEPTIN SKAALAAMINEN

Nykyinen läsnäolo Sveitsissä (2023 maaliskuu, McD = ~180, BK = ~100)



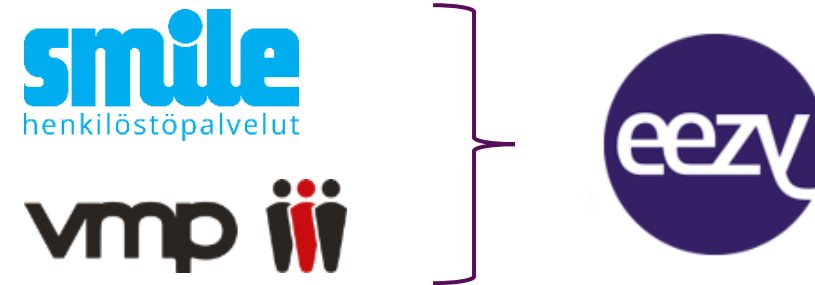
Smile/Eezy sijoituskohteena 2014–2024

PERUSTAMINEN JA KASVU



- Vuonna 2014 perustetaan 2 500 euron osakepääomalla Smile Henkilöstöpalvelut Oy ja hankitaan liiketoimintakaupalla yhtiöön henkilöstövuokrausliiketoiminta, joka esitetään omana segmenttinään
- Voimakasta kasvua osana konsernia vuosina 2014–2018

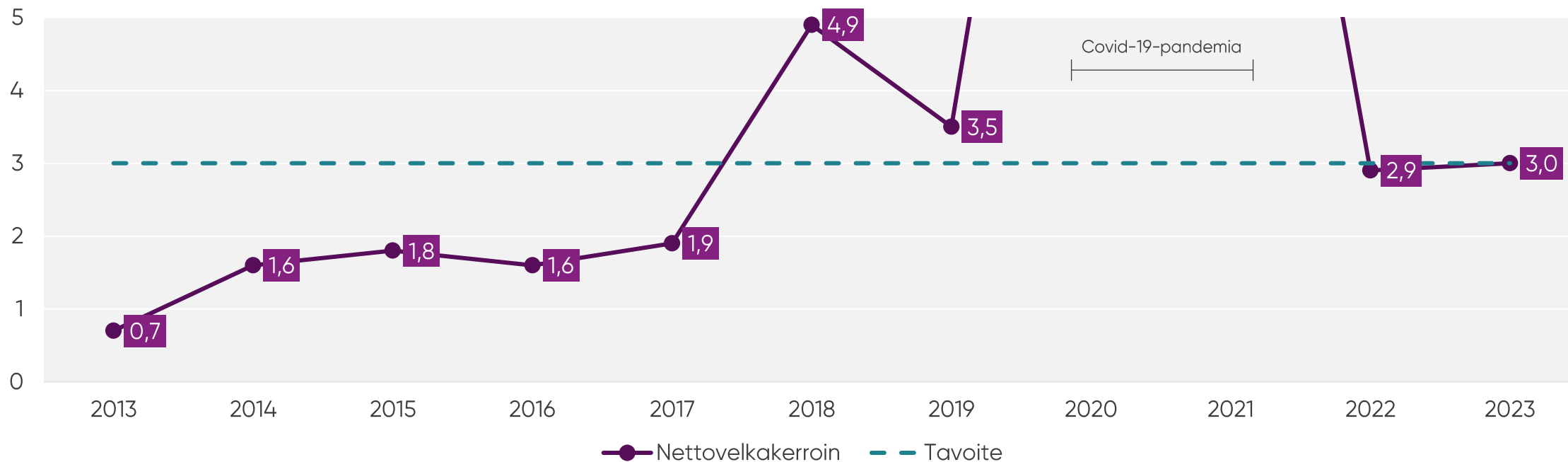
YHDISTYMINEN JA KONSERNISTA IRTAUTUMINEN



- Yhdistyminen VMP:n kanssa, yhtiöstä muodostuu osakkuusyhtiö
- Irtautuminen konsernista ja Eezy omistuksen kirjaaminen käypään arvoon (38,7meur)
- Omistuksesta luovutaan asteittain vuosina 2021–2024

10 vuodessa alkuperäinen 2 500 euron sijoitus tuotti yhteensä 26 miljoonaa euroa

Vahva kassavirta, negatiivinen käyttöpääoma, hallittu velkavipu ja oma osake kasvun rahoittajina

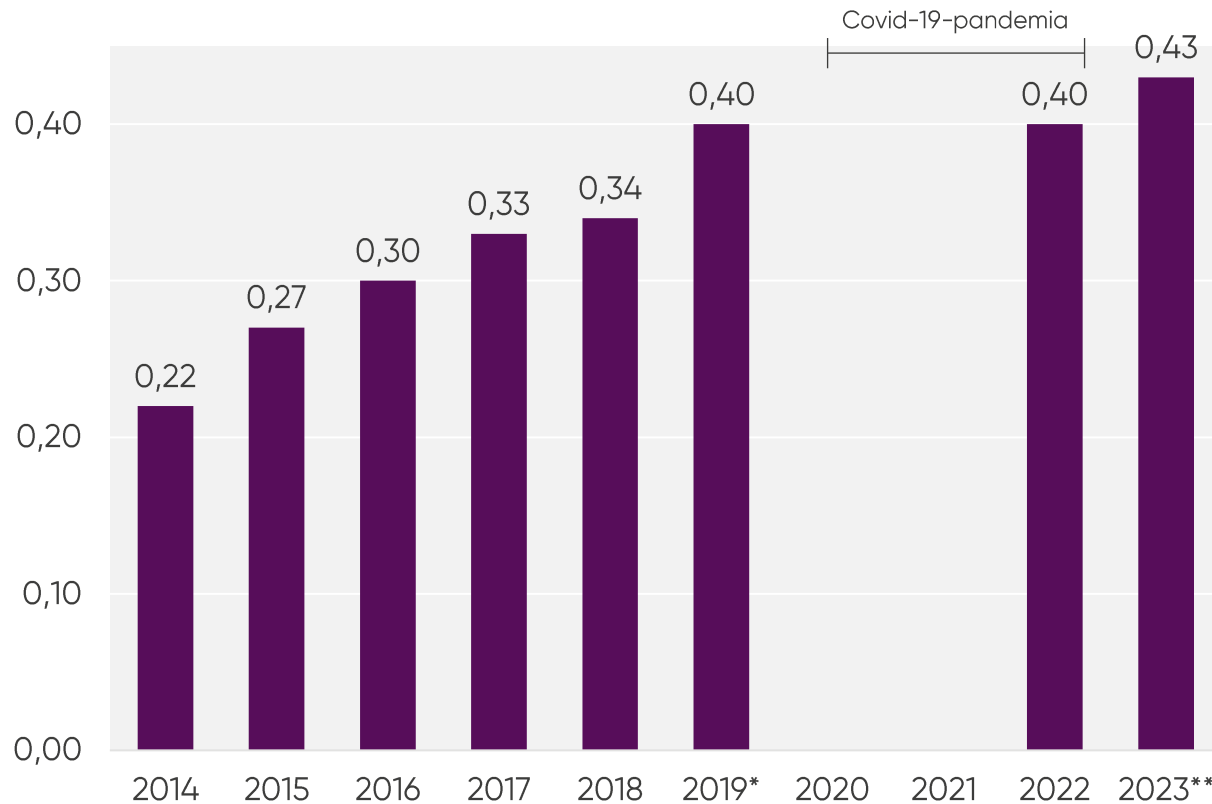


SIJOITETUN PÄÄOMAN TUOTTO, %

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

Yhtiön hallitus esittää 0,43 € osinkoa tilikaudelta 2023

OSINKO/OSAKE, €



* Hallituksen ehdotus vuoden 2020 varsinaiselle yhtiökokoukselle (peruttu)

** Hallituksen ehdotus vuoden 2024 varsinaiselle yhtiökokoukselle

OSINKOPOLITIikka

Pitkällä aikavälillä NoHo Partnersin tavoitteena on jakaa vuosittain kasvavaa osinkoa.

Osinkotuotto vuoden 2023 päätöskurssilla laskettuna on 5,0 %.

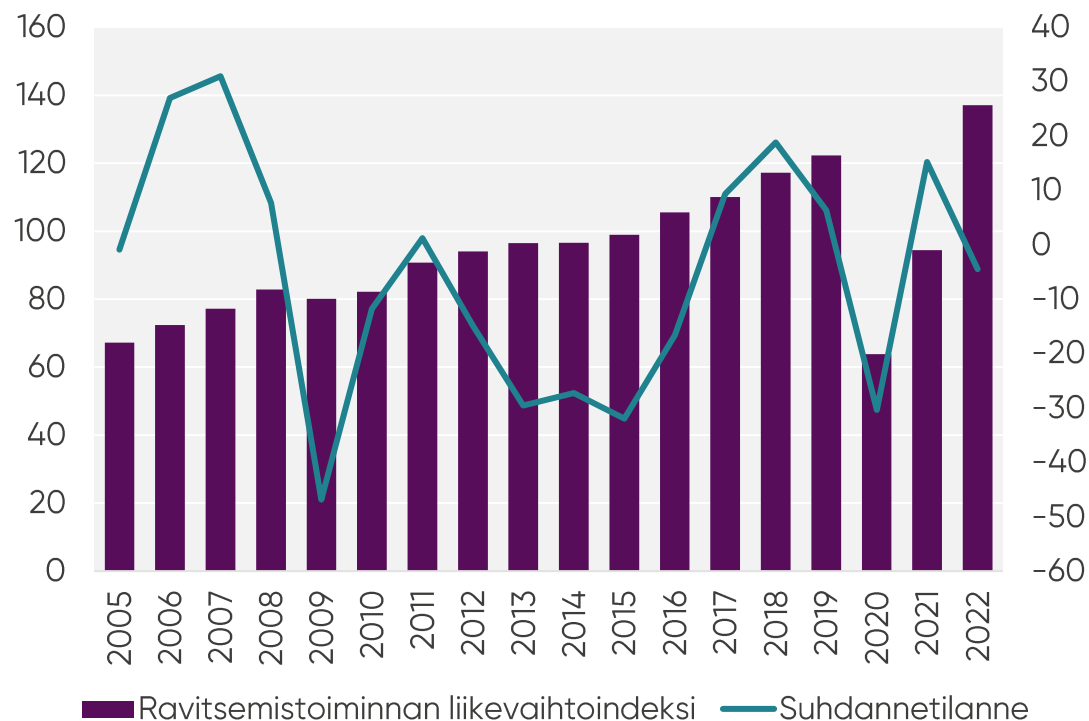


Vuosi 2024

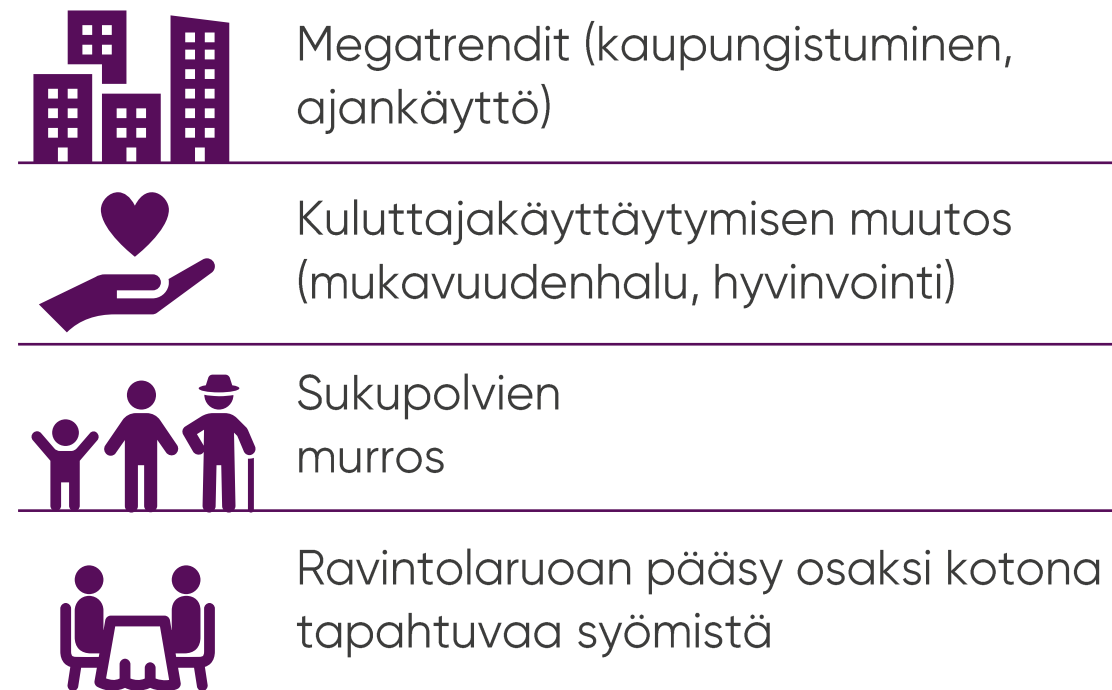
Kohti vakaampaa
loppuvuotta

Ravintolamarkkinan kehitys ja näkymät

RAVINTOLAMARKKINAN ARVON KEHITYS 2005-2022

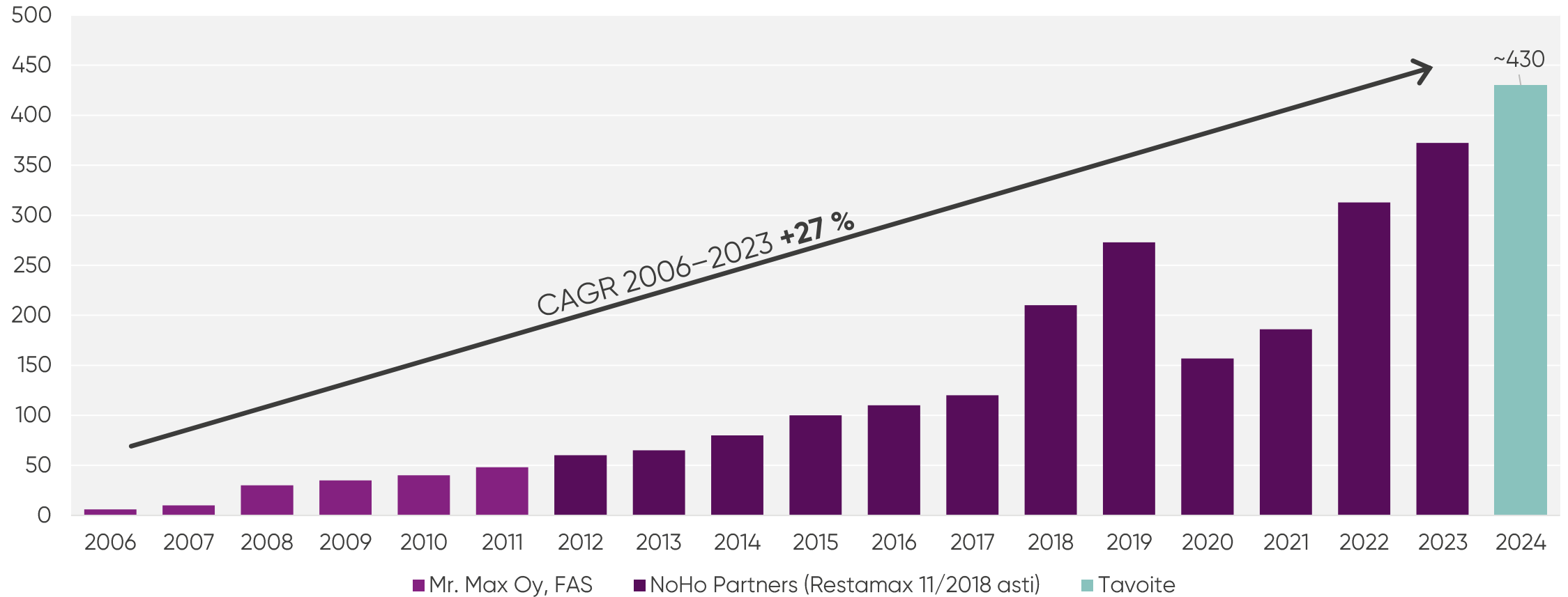


RAVINTOLAMARKKINAN PITKÄN AIKAVÄLIN AJURIT



Lähde: Ravitsemistoiminnan liikevaihto Tilastokeskus
Suhdannetilanne Elinkeinoelämän keskusliitto

Saavutamme vuoden 2024 tavoitteet etuajassa



Ohjeistus 2024

15.2.2024 ALKAEN

Liikevaihto

noin **430**m€

EBIT

noin **9,5%**

Päivitämme pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteemme ja julkaisemme ne pääomamarkkinapäivässä 22.5.2024.





Save the date: Pääomamarkkinapäivä

ke 22.5.2024

Pääomamarkkinapäivän tarkempi aikataulu ja ohjelma julkaistaan kevään aikana. Kutsut tilaisuuteen lähetetään huhtikuussa.

Lisätietoja: ir@noho.fi

Q4 2023 pääviestit

- 1 Kannattavan kasvun strategia toimii, 10 %:n liikevoittotaso kestää osingonmaksun ja kasvuinvestoinnit
- 2 Kansainvälistymme kannattavasti ja selvitämme rakenteellisia vaihtoehtoja kasvun vauhdittamiseen
- 3 Tavoittemme on kasvaa kannattavasti ja hallitusti – haluamme maksaa kasvavaa osinkoa myös tulevana vuosina
- 4 Jatkamme hyvää tuloksentekoa kaikilla markkinoilla vaihtelevasta markkinatilanteesta huolimatta myös vuonna 2024

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS