

NOHO PARTNERS OYJ

Varsinainen yhtiökokous 2024

10.4.2024

Nokia Arena, Tampere

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS



NoHo Partners lyhyesti



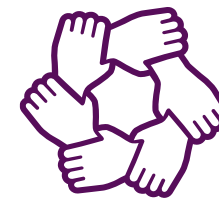
Nordic Hospitality Partners

Nimi viestii konsernin keskeisistä tavoitteista, mahdollisuuksista ja vahvuuksista.



Visio

Pohjois-Euroopan johtava ravintolayhtiö



Arvot

Yrittäjyys, laatu, ihmiset, kannattavuus ja vastuullisuus

Pohjois-Euroopan ravintolamarkkina on pirstaloitunut ja kehittyvä

Ravintoloiden lukumäärä:

Suomi

~11 000
ravintolaa

Norja

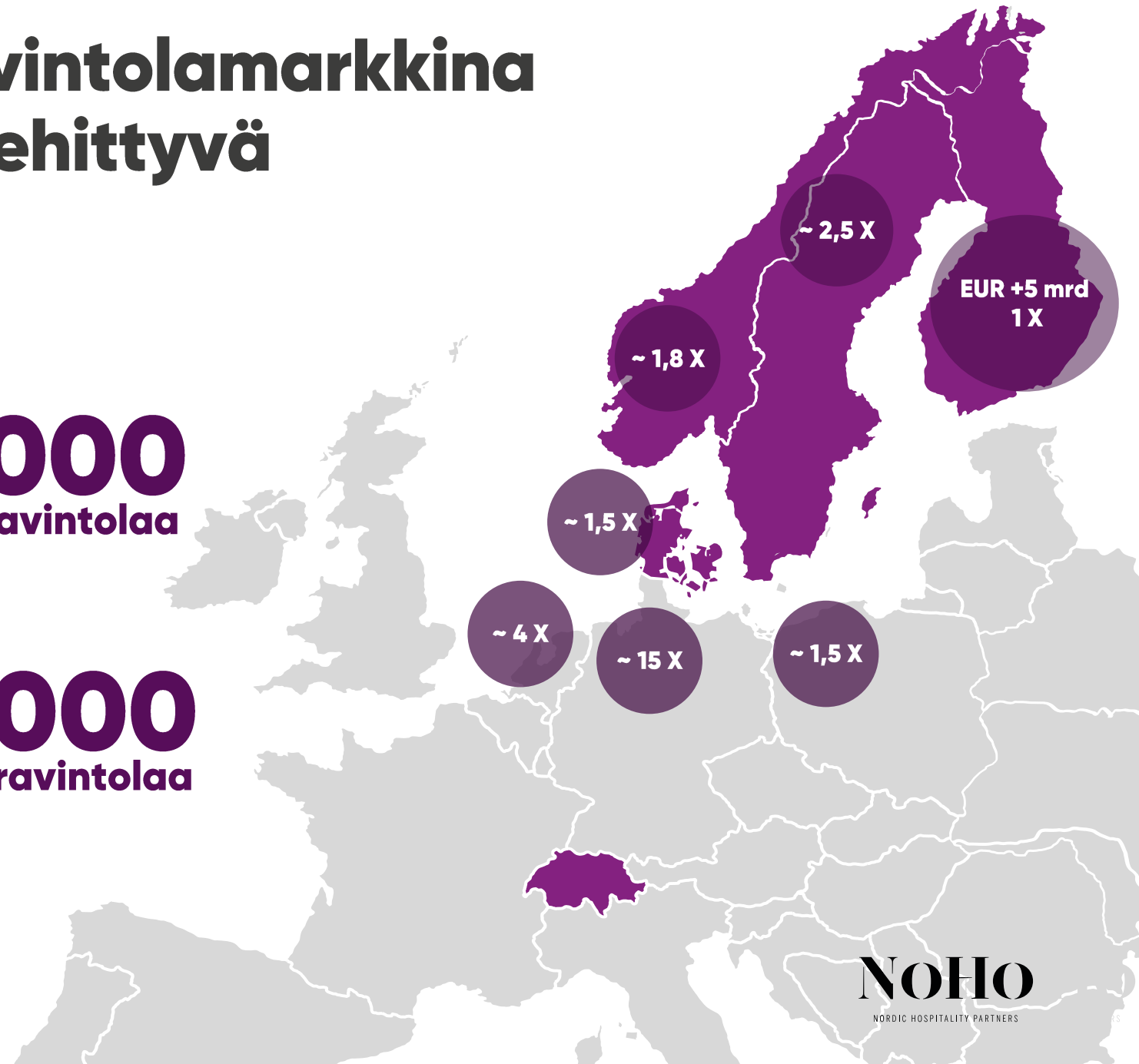
~22 000
ravintolaa

Tanska

~18 000
ravintolaa

Ruotsi

~20 000
ravintolaa



Arvonluontimallimme

**Kasvava ja kehittyvä
ravintolamarkkina**



**Ainutlaatuinen
liiketoimintamalli**



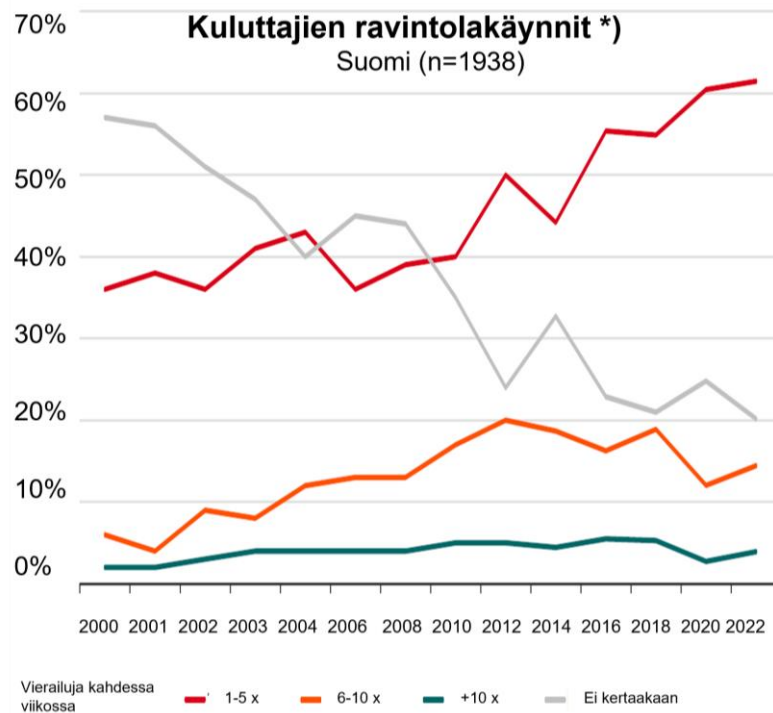
**Operatiivinen
erinomaisuus**



**Vauhtia
liiketoimintamallista**

Ravintolatoimiala on nopeimmin kasvava vähittäiskaupan segmentti Euroopassa

KULUTTAJIEN RAVINTOLAKÄYNTIEN MÄÄRÄN KEHITYS 2000-2022



Lähde: Mara ry, Ravintolaruokailun trenditutkimus 2022

RAVINTOLAMARKKINAN PITKÄN AIKAVÄLIN AJURIT



Megatrendit (kaupungistuminen, ajankäyttö)



Kuluttajakäyttäytymisen muutos (mukavuudenhalu, hyvinvointi)



Sukupolvien murros



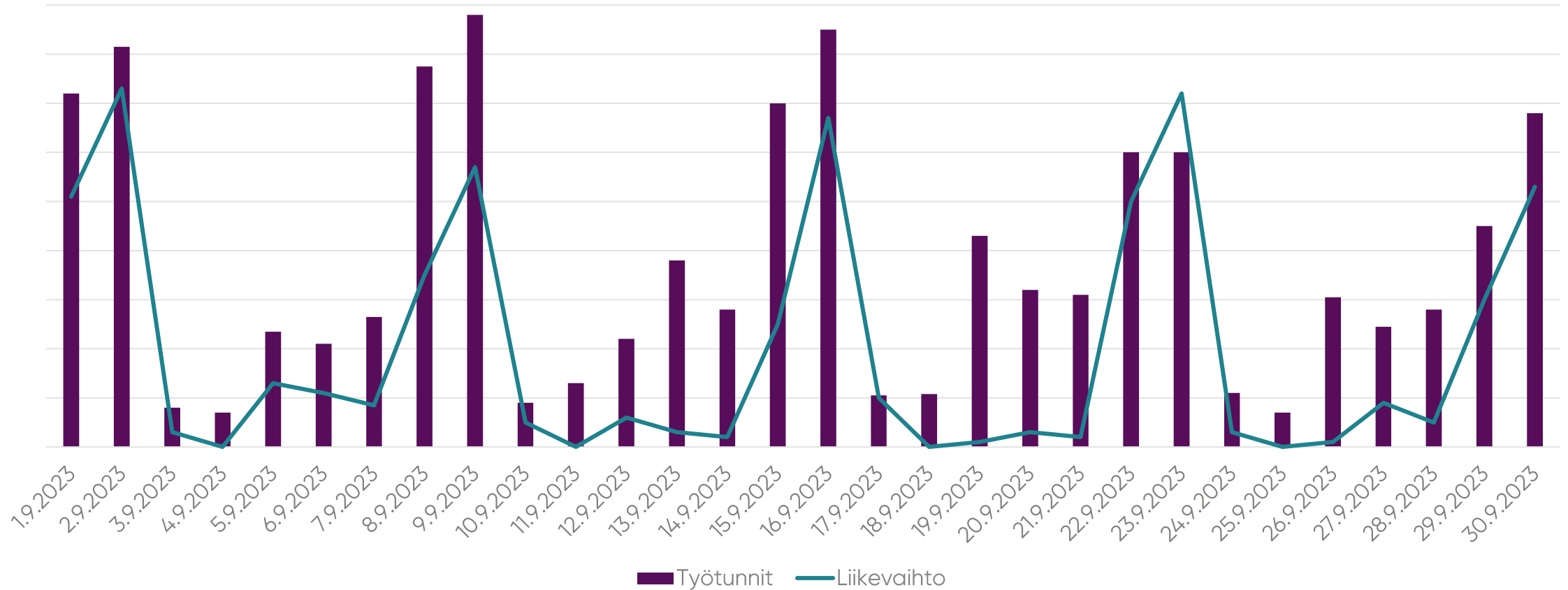
Ravintolaruokailun pääsy osaksi kotona tapahtuvaa syömistä

Ainutlaatuinen liiketoimintamalli mahdollistaa markkinan konsolidoinnin ja arvonluonnin

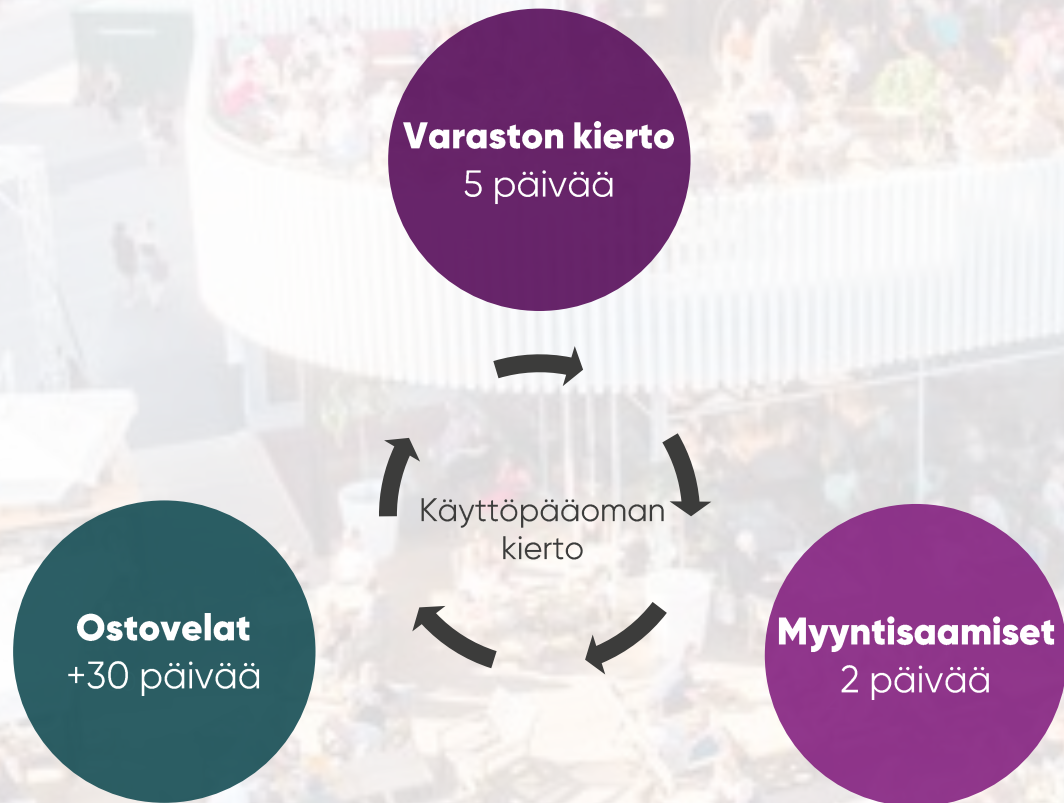


Operatiivinen erinomaisuus ratkaisee pelin

HENKILÖSTÖMITOITUKSEMME REAGOI KYSYNNÄSSÄ TAPAHTUVIIN MUUTOKSIIN



Negatiivinen käyttöpääoma ja vahva kassavirta kasvun moottorina



Strategian painopistealueet

Norja

- Houkutteleva kasvumarkkina
- Kohtuulliset valuaatiot yritysostoissa
- Suuri synergia potentiaali toimintamallillamme

Friends & Brgrs ja Holy Cow!

- Vahvat kysyntäajurit
- Skaalattava konsepti ja liiketoimintamalli
- Iso potentiaali brändin ja digitaalisen myynnin kehittämisessä

Suuret ja kannattavat kaupunkihankkeet

- Isot kaupunkikulttuuria kehittävät hankkeet, joissa vuotuinen +5 m€ liikevaihto ja +1 m€ käyttökatepotentiaali

Better Burger Society

Tavoitteena Euroopan johtava premium burger -yhtiö

JALANSIJAA RAKENNETAAN YRITYSOSTOIN

- Kevyt ja hajautettu ravintolaryhmä Euroopan johtavia paikallisia hampurilaisbrändejä
- Todistetut ja skaalattavat konseptit ja liiketoimintamallit
- Keskitetty operatiivinen toimintamalli ja kehitysohjelmat
- Operatiivisen erinomaisuuden skaalaaminen
- Friends & Brgrs ja Holy Cow! markkinajohtajia kotimarkkinoillaan

HOLY COW! -KONSEPTIN SKAALAAMINEN

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

- Burger King
- McDonald's
- Holy Cow!





Vuosi 2023

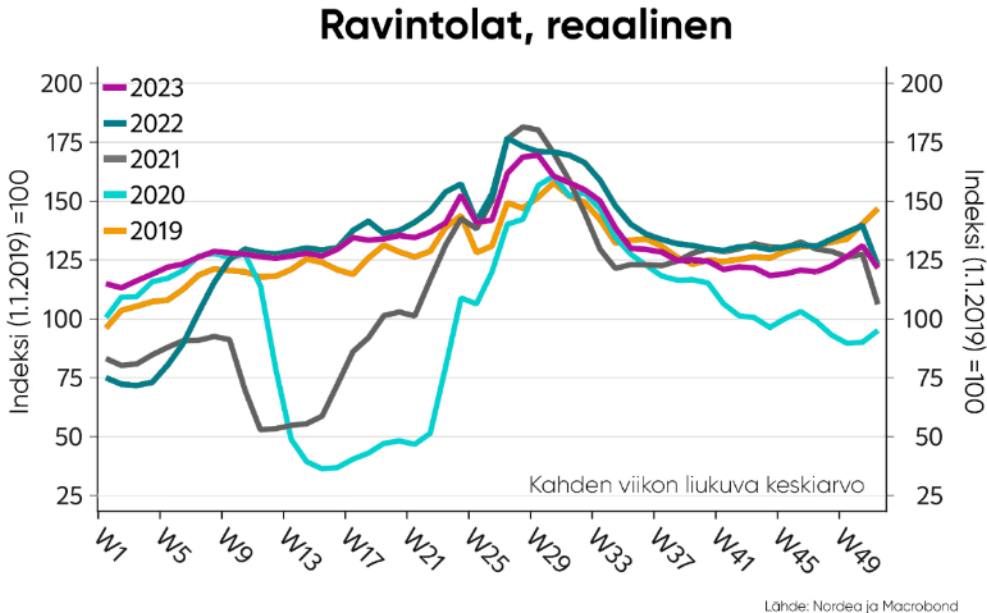
Kannattava kasvu jatkui
kaikilla markkinoilla – koko
vuoden vertailukelpoinen
liikevoitto 10,1 %

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 tulevina 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 kynnys 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 & Brgs -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)
- Kulttuurikasarmien avaus (4 ravintolaa, Q4)



Ydinliiketoiminnan vahvistaminen

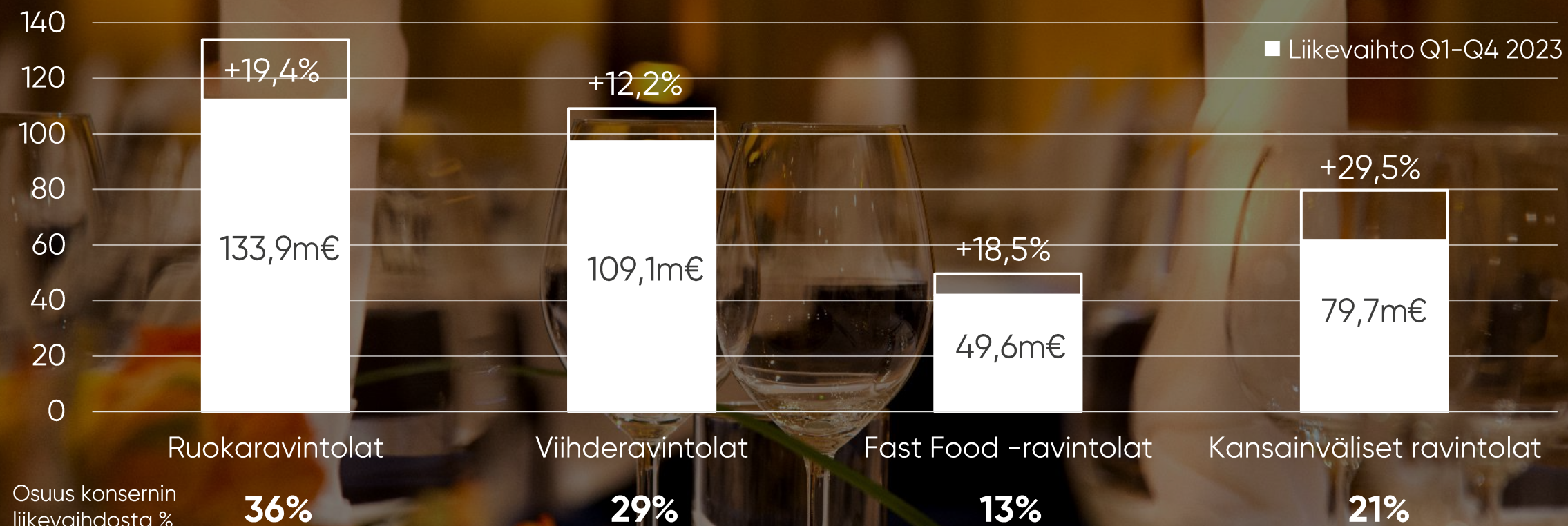
- Viihderavintoloiden markkinajohtajuus Helsingissä (Maxine, Apollo Live Club, Kaivohuone, Surf House)
- Ruokaravintoloiden kannattava kasvu yritysostoin (Kuuma, Fat Lizard, Sushibar + Wine)

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
Materiaalicate, %	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

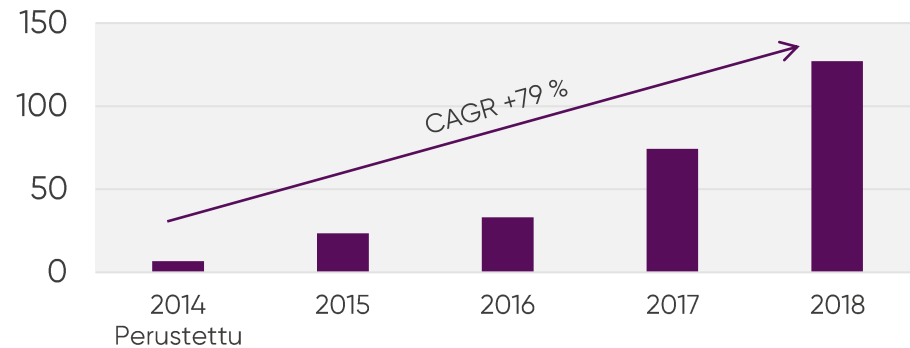
Liiketoimintamme on hajautettu neljän peruspilarin varaan

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN Q1–Q4 2023



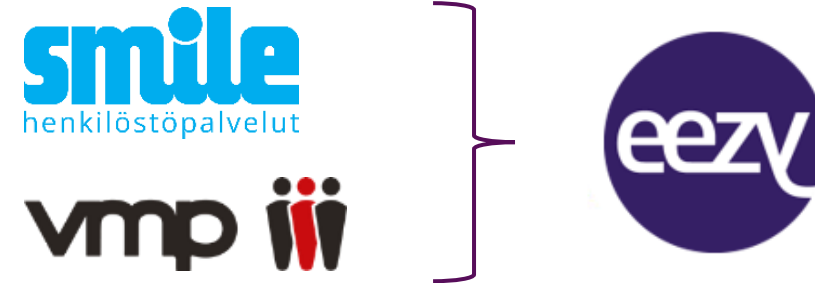
Smile/Eezy sijoituskohteena 2014–2024

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

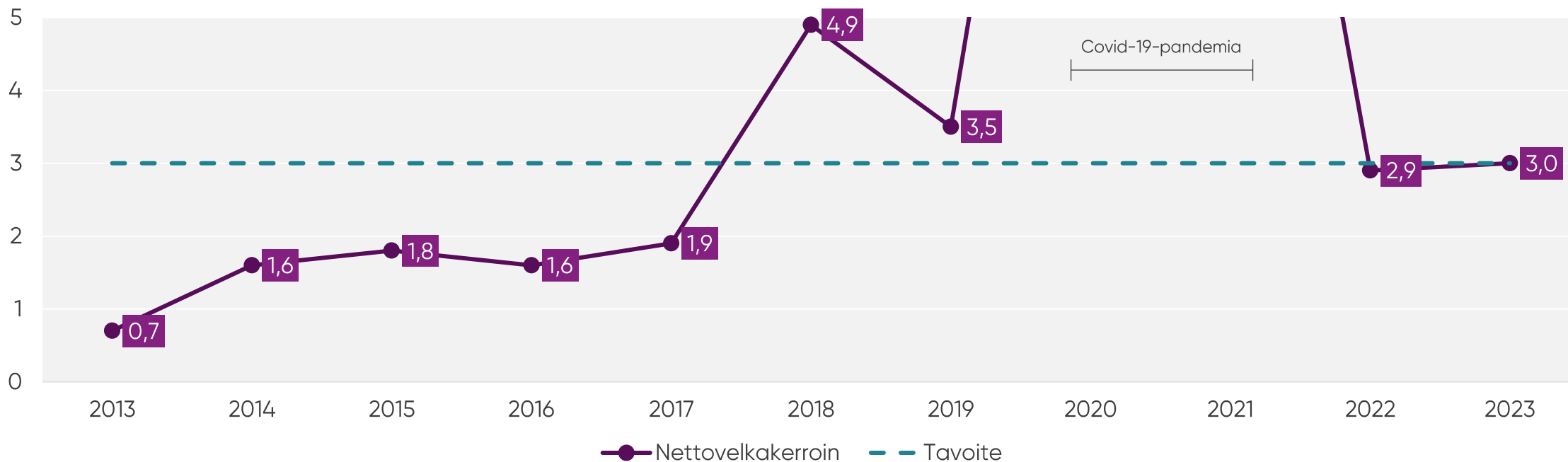
YHDISTYMINEN JA KONSERNISTA IRTAUTUMINEN



- 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

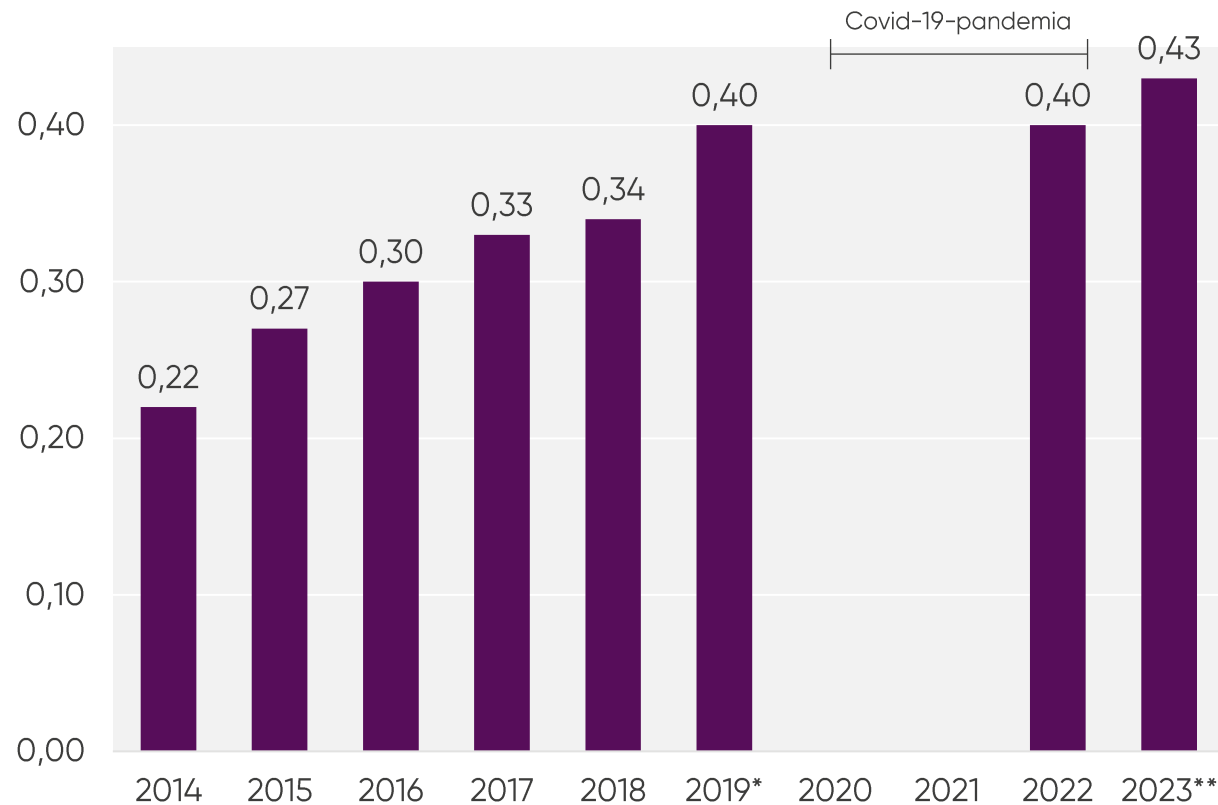


SIJOITETUN PÄÄOMAN TUOTTO, %

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)

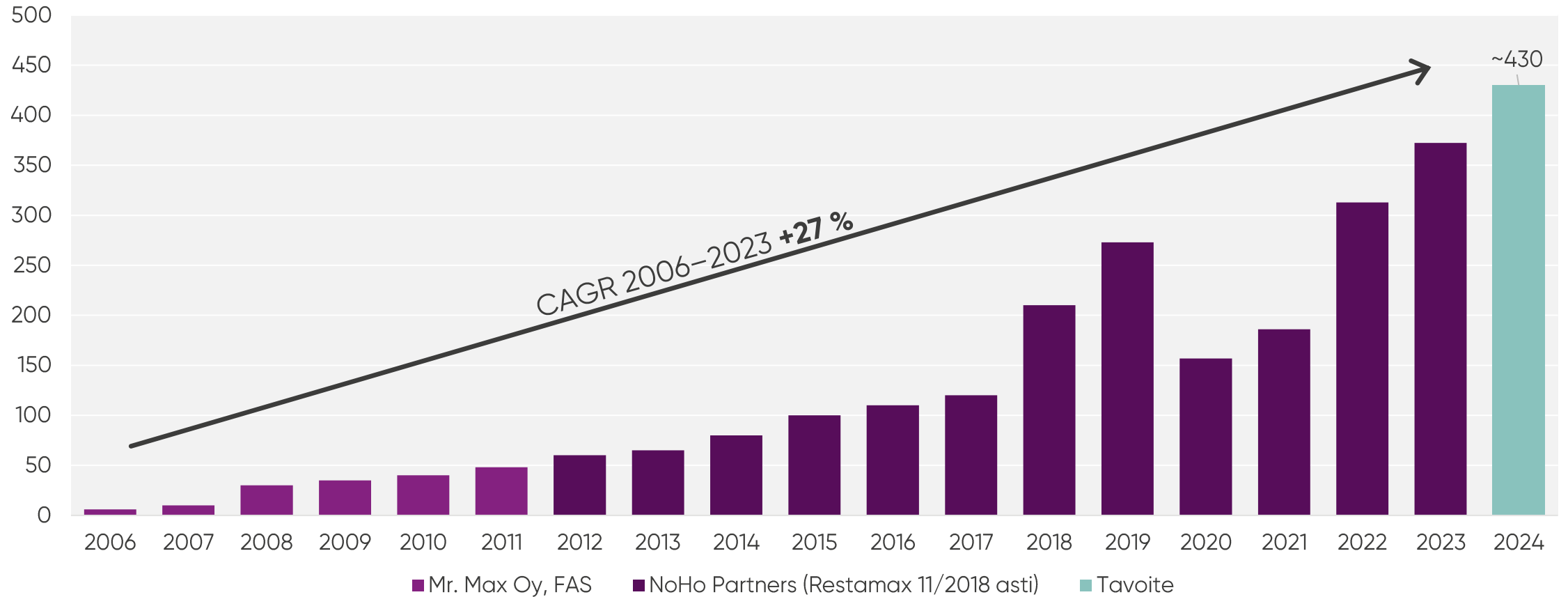
** Hallituksen ehdotus vuoden 2024 varsinaiselle yhtiökokoukselle

OSINKOPOLITIIKKA

Pitkällä aikavälillä NoHo Partnersin tavoitteena on jakaa vuosittain kasvavaa osinkoa.

Osinkotuotto vuoden 2023 päätöskurssilla laskettuna on 5,0 %.

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.





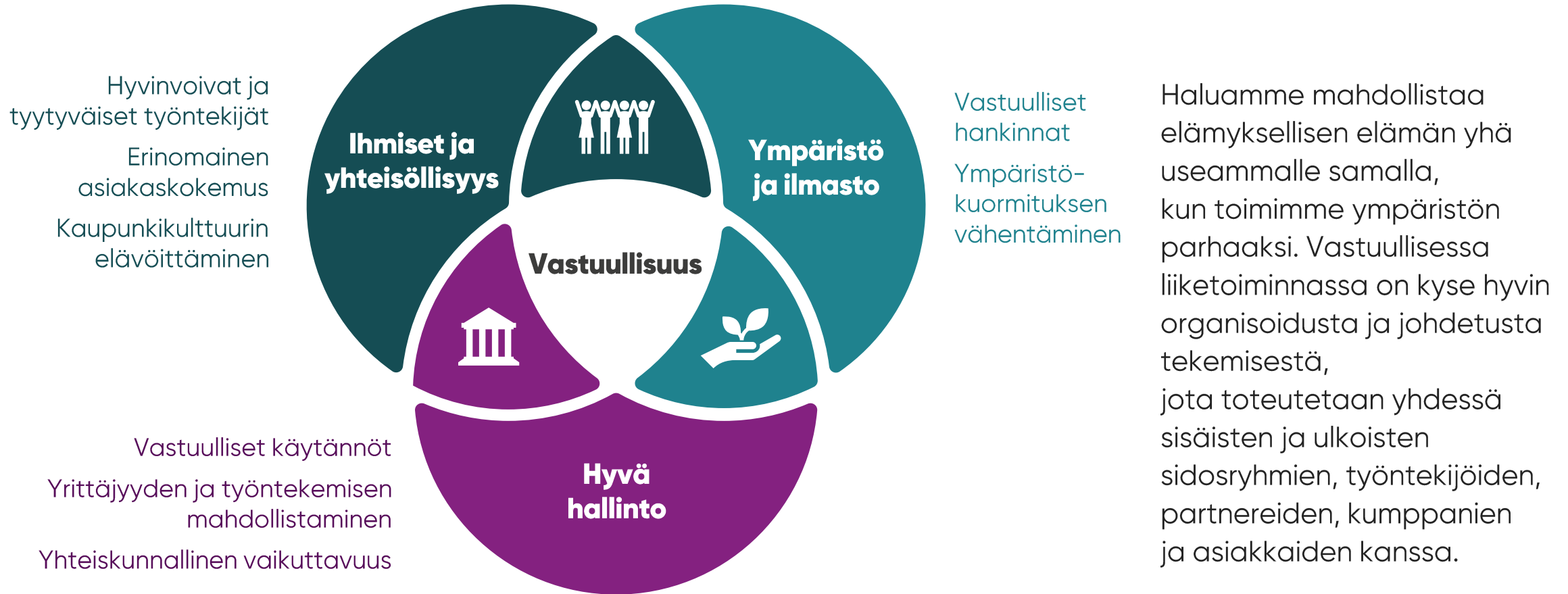
Save the date: Pääomamarkkinapäivä

ke 22.5.2024

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

Lisätietoja: ir@noho.fi

Vastuullisuus on yksi arvoistamme ja keskeinen osa kasvustrategiaamme



Ihmiset ja organisaatio

2 800

Henkilöstö
(kokoaikaiseksi
muunnettuna)

91 %

Henkilöstötyytyväisyys
(työhyvinvointikysely
8/2023)

70,6

Asiakastyytyväisyys
(NPS)

30

Työntekijöiden
keski-ikä



Yhteenveto

- 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 tulevina vuosina
- 4 Jatkamme hyvää tuloksentekoa kaikilla markkinoilla vaihtelevasta markkinatilanteesta huolimatta myös vuonna 2024

NOHO PARTNERS OYJ

Varsinainen yhtiökokous 2024

10.4.2024

Nokia Arena, Tampere

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS