NOHO PARTNERS OYJ

Strategia 2027

Pääomamarkkinapäivä

22.5.2024

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Päivän agenda

13.00	**Yhteenveto menneestä**	**Aku Vikström**
	Uusi strategia vuoteen 2027	**Timo Laine**
	Q&A	
	Suomen liiketoiminnan kannattavan kasvun strategia	**Jarno Suominen, Maria Koivula**
	Q&A	
14.35	Tauko	
14.50	**Better Burger Society**	**Yrjö Närhinen**
	Q&A	
	Kansainvälinen liiketoiminta Norja & Tanska	**Benjamin Gripenberg**
	Q&A	
	Taloudelliset tavoitteet vuoteen 2027	**Jarno Vilponen**
	Q&A	
	Yhteenveto	**Aku Vikström**
	Q&A	
16.05	Tilaisuus päättyy, afterwork	

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Puhujat

Aku Vikström
Toimitusjohtaja

Timo Laine
Hallituksen puheenjohtaja

Jarno Suominen
Varatoimitusjohtaja

Maria Koivula
Liiketoimintajohtaja

Yrjö Närhinen
BBS Hallituksen puheenjohtaja

Benjamin Gripenberg
Liiketoimintajohtaja

Jarno Vilponen
Talousjohtaja

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

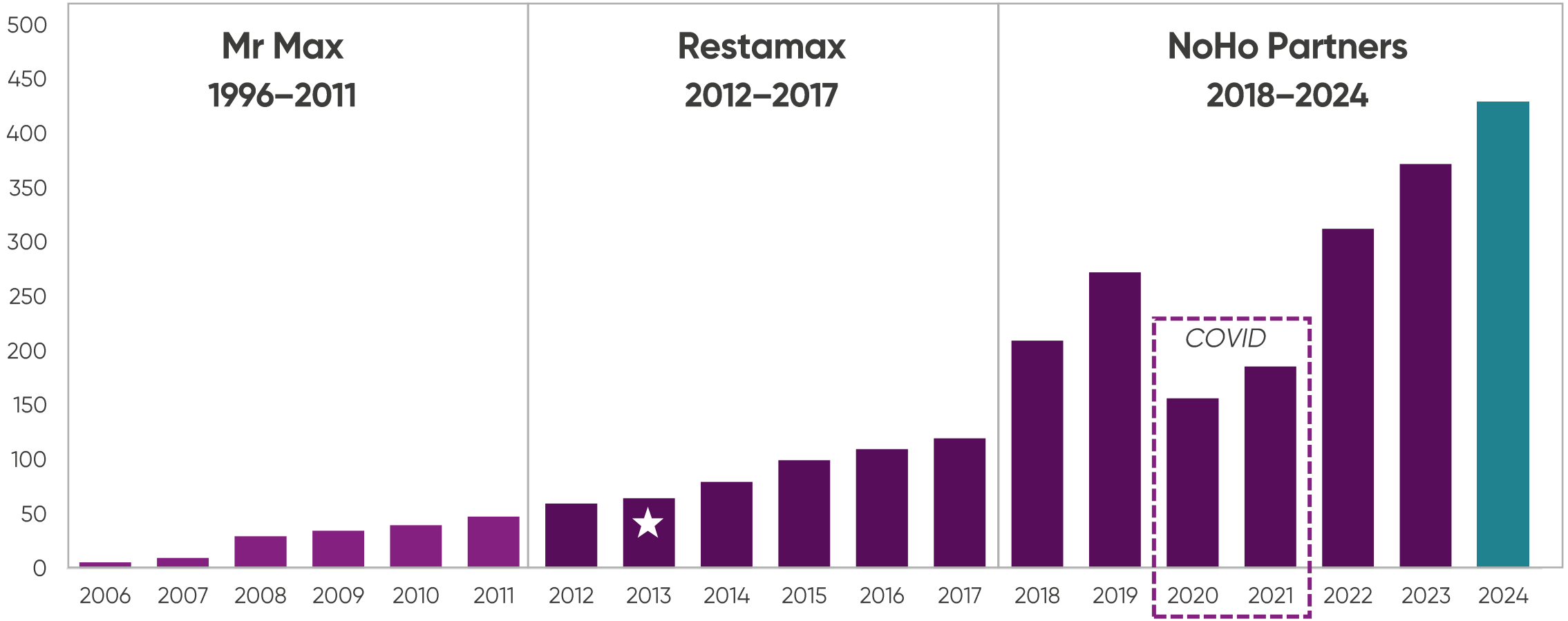
Yhteenveto menneestä

Aku Vikström
Toimitusjohtaja

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

NoHo Partners on DNA:ltaan kasvuyhtiö

2006–2023 LIIKEVAIHDON CAGR 27 %

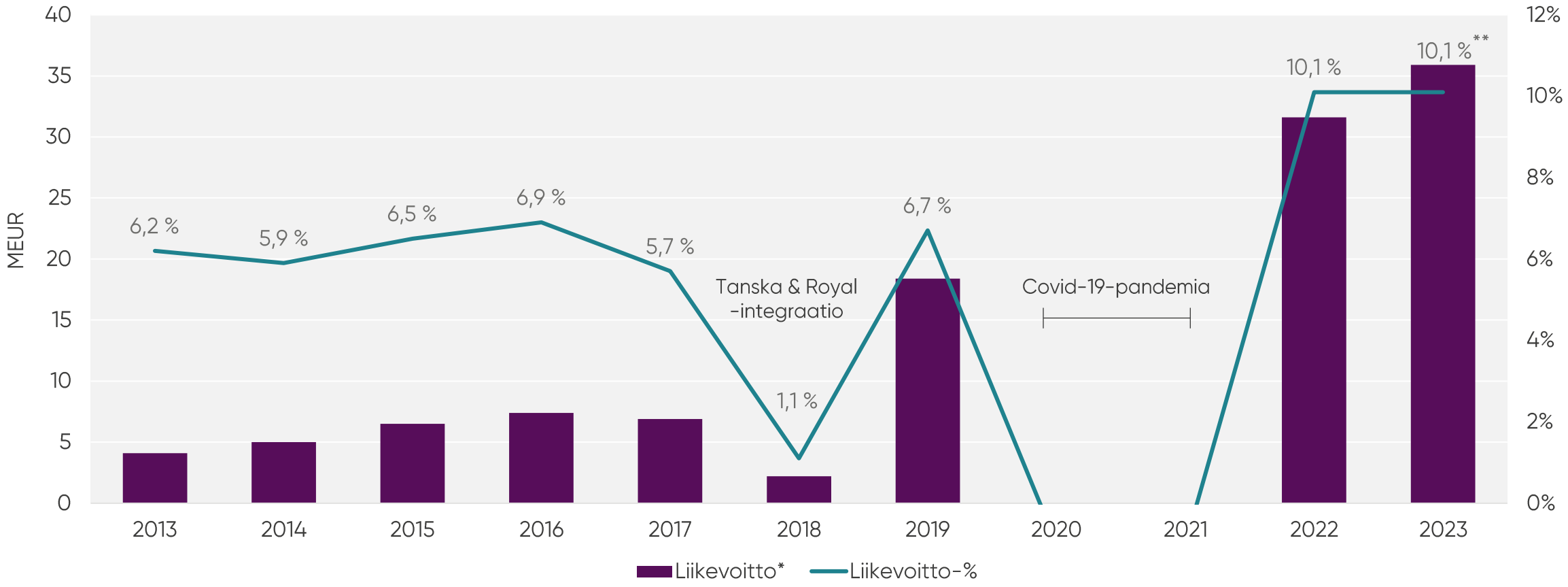


★ Listautuminen Helsingin pörssiin

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Olemme myös toimialan kannattavin yhtiö Suomessa

LIIKEVOITTOMME ON KOLMINKERTAISTUNUT KORONAPANDEMIAA EDELTÄVISTÄ AJOISTA

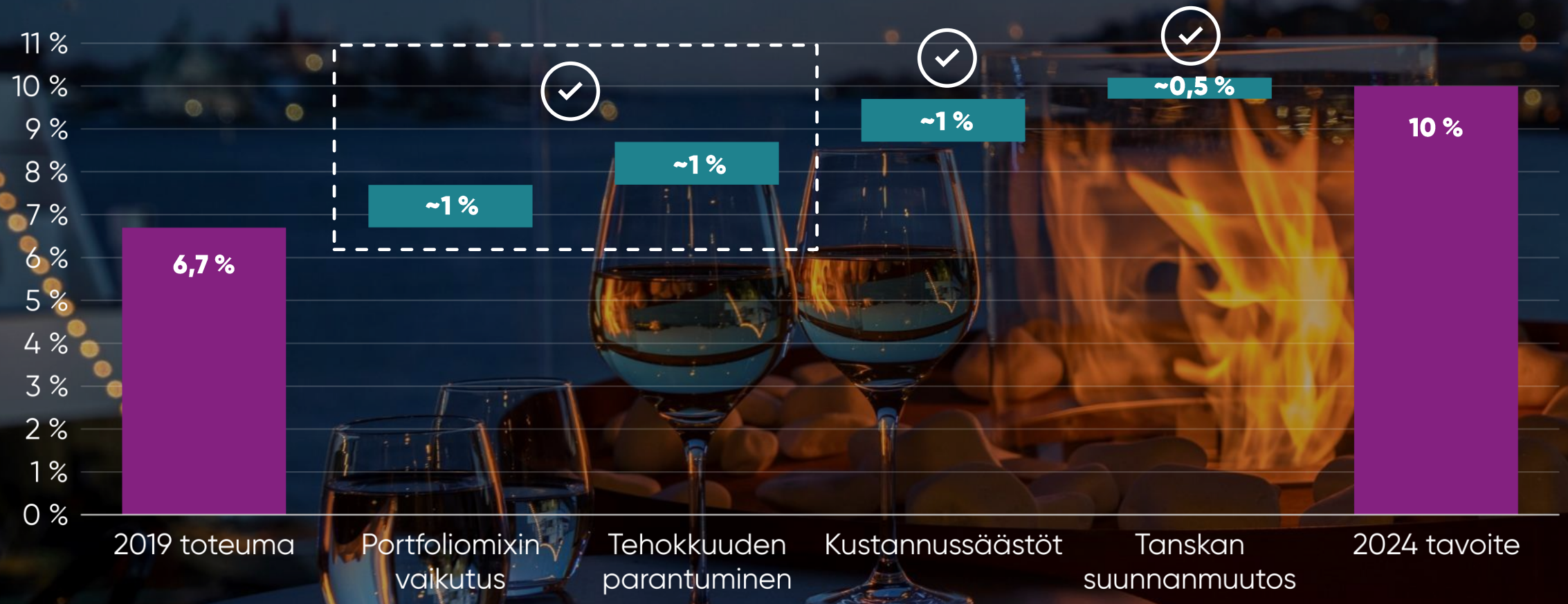


* Ravintolaliiketoiminta
** Vertailukelpoinen liikevoitto-%

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Edellisen strategiakauden päätavoite oli kannattavuuden tasonnosto

SAAVUTIMME TAVOITTEEN KANNATTAVUUSOHJELMIEN NELJÄLLÄ PAINOPISTEALUEELLA



NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Olemme saavuttaneet strategiset tavoitteet etuajassa

2013–2015

Yhtiön pitkän aikavälin strategisena tavoitteena oli saavuttaa 100 milj. € liikevaihto vuoden 2015 loppuun mennessä.

☑ **Saavutimme tavoitteen.**
Liikevaihtomme vuonna 2015 oli 113,6 milj. €

2016–2018

Yhtiön pitkän aikavälin strategisena tavoitteena oli saavuttaa 180 milj. € liikevaihto vuoden 2018 loppuun mennessä.

☑ **Saavutimme tavoitteen.**
Liikevaihtomme vuonna 2017 oli 185,9 milj. €

2019–2021

Yhtiön tavoitteena oli saavuttaa 350 milj. € liikevaihto ja 8 %:n liikevoittomarginaali ravintolaliiketoiminnassa vuoden 2021 loppuun mennessä.

☐ **Strategian toteutus keskeytyi.**
Liikevaihtomme vuonna 2019 oli 272,9 milj. € ja liikevoittomarginaali 6,7 %.

2022–2024

Yhtiön tavoitteena oli saavuttaa n. 400 milj. € liikevaihto ja n. 10 %:n liikevoittomarginaali vuoden 2024 aikana.

☑ **2024 ohjeistus 430 milj. € liikevaihto ja n. 9,5% liikevoittomarginaali**

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Pohjois-Euroopan ravintolamarkkina on edelleen pirstaloitunut, kehittyvä ja mahdollisuuksia täynnä

Ravintoloiden lukumäärä:

Suomi

~11 000 ravintolaa

Norja

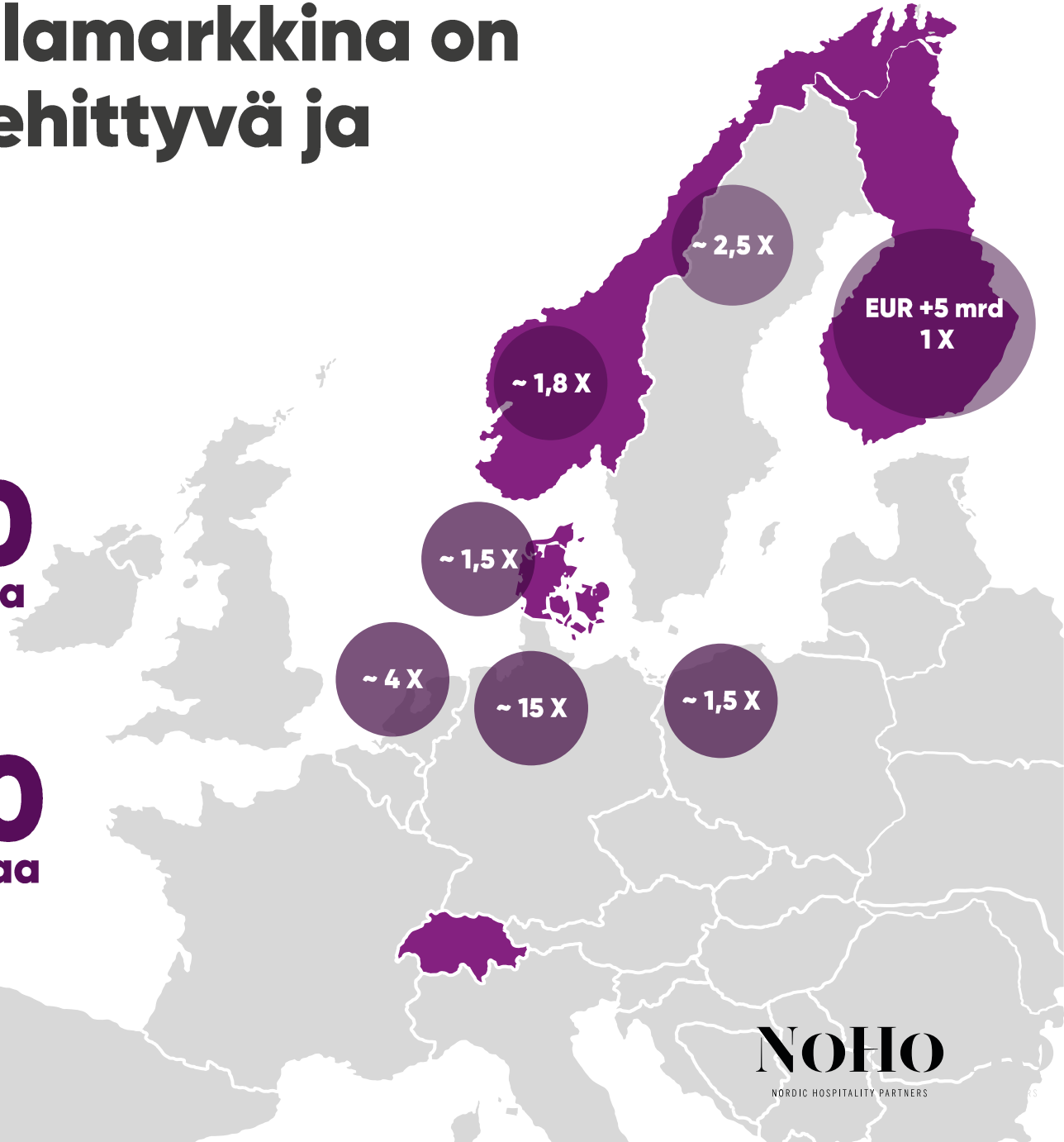
~22 000 ravintolaa

Tanska

~18 000 ravintolaa

Ruotsi

~20 000 ravintolaa



NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Uusi strategia vuoteen 2027

Timo Laine
Hallituksen puheenjohtaja

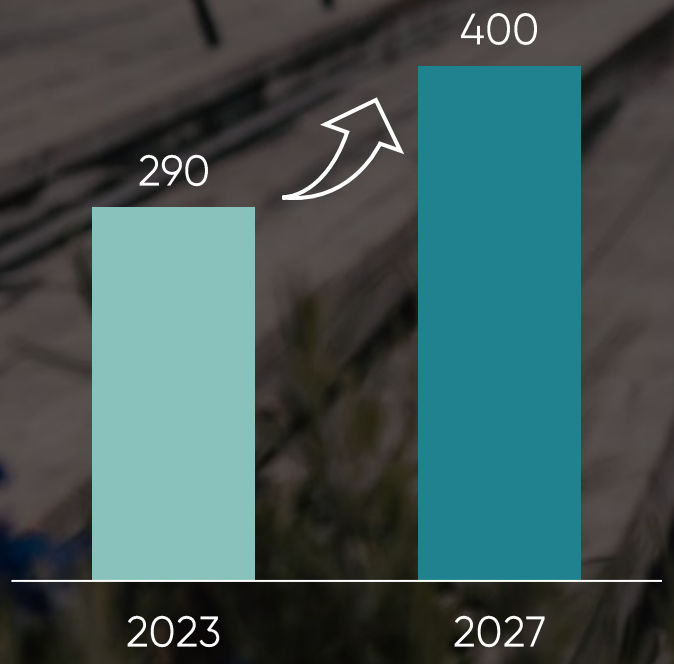
NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Visionamme on olla Pohjois-Euroopan johtava ravintolatoimija

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Vahvaa ja kannattavaa kasvua Suomessa, kansainvälinen kasvu jatkuu uudella toimintamallilla

1 KANNATTAVA KASVU SUOMEN RAVINTOLA- JA VIIHDEMARKKINASSA



2 AKTIIVINEN SIJOITUSTOIMINTA KANSAINVÄLISEEN RAVINTOLAMARKKINAAN

1 Kannattava kasvu Suomen ravintola- ja viihdemarkkinassa

Kotimarkkinan lunastamaton kasvupotentiaali on merkittävä

Markkina-asemamme ja kilpailuetumme ovat vahvimmat kotimarkkinallamme

Paras osaaminen ja kokemus toimialan yrityskaupoista Suomessa

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

2 Aktiivinen sijoitustoiminta kansainväliseen ravintolamarkkinaan vauhdittaa kasvua

Kokemus tukee onnistumista

- Aktiivinen omistaminen yhdistettynä operatiiviseen ohjaamiseen, mm. Eezy ja Superpark
- Operatiivisen toimintamallimme synergiaedut ja toimialatuntemus

Sijoittajakumppanuus avainasemassa

- Yhteistyö osaavien sijoittajakumppaneiden kanssa vauhdittaa kansainvälistä kasvua, avaa laajempia mahdollisuuksia ja tasapainottaa riskejä

Sijoitustoiminnalla voimakkaampaa kasvua

- Nopeampaa kasvua kaikilla markkinoilla
- Pääomien saatavuus sekä Suomessa että kansainvälisesti helpottuu paikallisilla rahoitusjärjestelyillä

Sijoitustoiminnalla omistaja-arvoa

- Mahdollinen irtautuminen joko myymällä tai listaamalla
- Sijoitustoiminnan arvonnousu realisoituu omistuksesta luopumisen yhteydessä

NOHO NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Strategiakauden 2027 painopistealueet

1 Kannattavuus kasvun moottorina

- Pääoman tehokas allokointi ja tuotto
- Kasvu kotimaassa sekä kansainvälinen kasvu sijoitustoiminnan kautta

2 Taseen vahvistaminen

- Hallittu velkataso
- Rahoituskulujen pienentäminen
- Omavaraisuusasteen parantaminen

3 Kasvava osinko

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

2025–2027

Suomen liiketoiminta:	Noin 400 miljoonan euron liikevaihto ja nykyisen hyvän liikevoittomarginaalin ylläpitäminen
Kansainvälinen liiketoiminta:	Kannattava kasvu ja omistaja-arvon luominen
Osinko:	Yhtiön tavoitteena on jakaa vuosittain kasvavaa osinkoa
Nettovelka:	Pitkällä aikavälillä yhtiön tavoitteena on laskea IFRS 16 -vuokrasopimusveloilla oikaistun nettovelan suhde operatiiviseen käyttökatteeseen noin kahteen

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Q&A

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Suomen liiketoiminnan kannattavan kasvun strategia

Jarno Suominen
Varatoimitusjohtaja

Maria Koivula
Liiketoimintajohtaja

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Markkina ja toimintamallimme tukevat strategiaa

Kasvava ja kehittyvä markkina

Operatiivinen erinomaisuus

Paras asiakas-kokemus

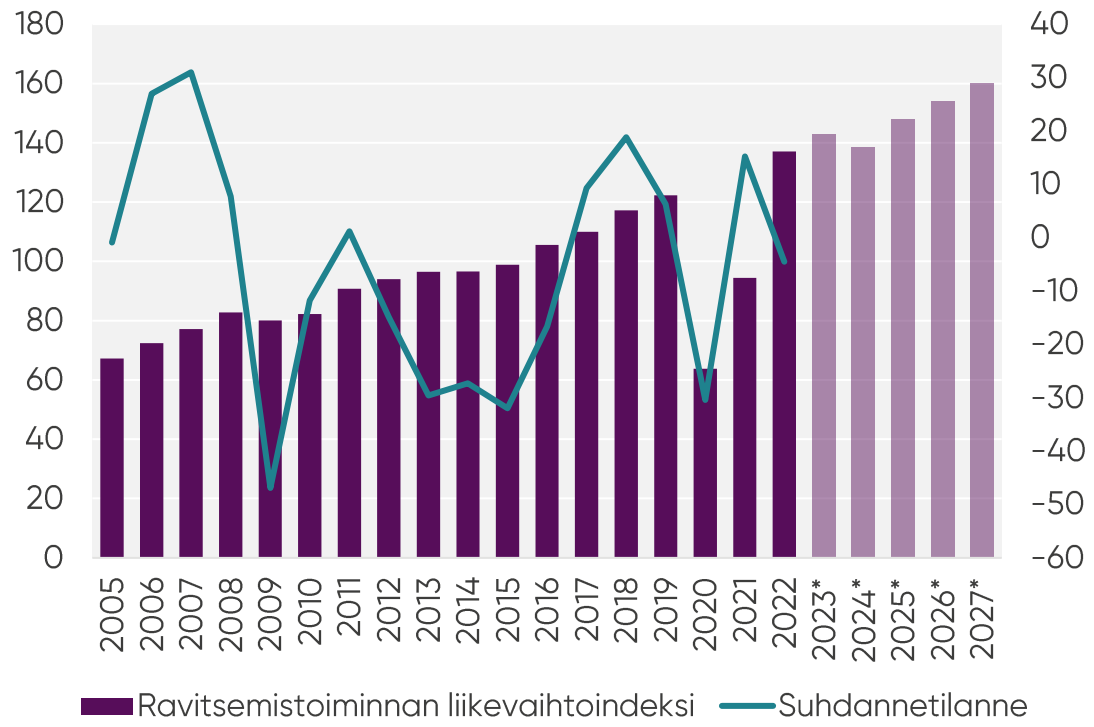
Sitoutunut henkilöstö

Merkittävät mittakaava-edut

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Suomen ravintolamarkkinan kehitys 2005–2022 ja näkymät strategiakaudelle

RAVINTOLAMARKKINAN ARVON KEHITYS 2005-2022



Lähde: Ravitsemistoiminnan liikevaihto Tilastokeskus, * 2023–2027 luvut NoHo Partnersin arvio markkinakehityksestä
Suhdannetilanne Elinkeinoelämän keskusliitto

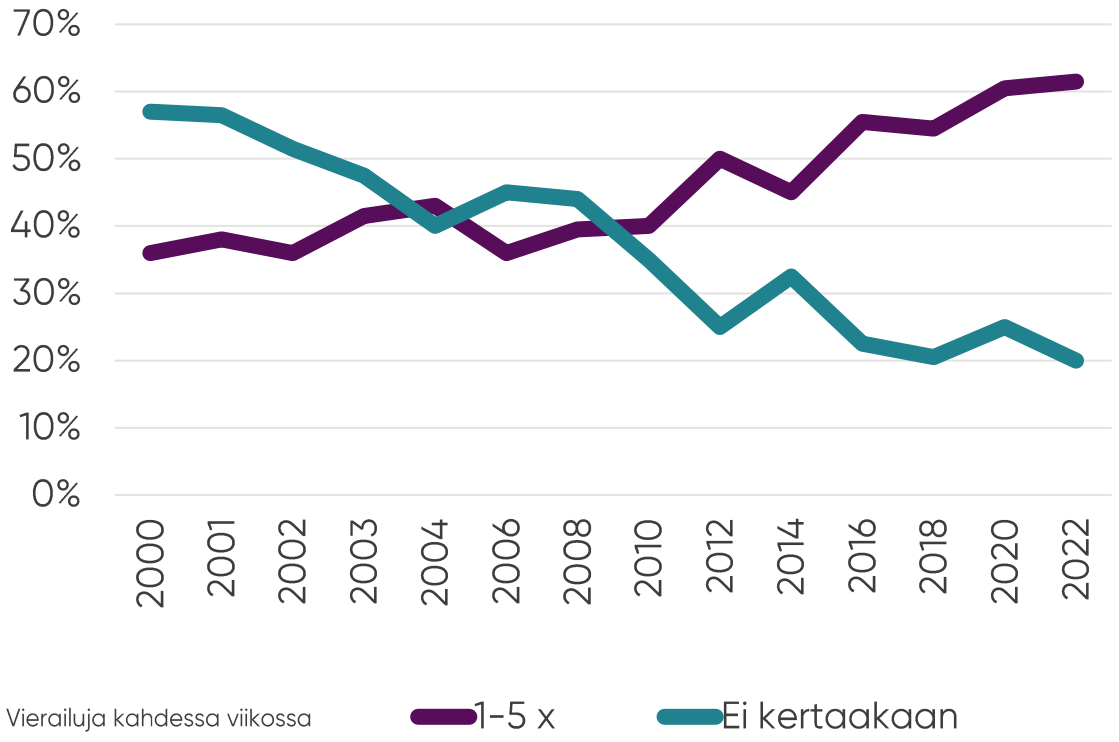
RAVINTOLAMARKKINAN PITKÄN AIKAVÄLIN AJURIT

- Megatrendit (kaupungistuminen, ajankäyttö)
- Kuluttajakäyttäytymisen muutos (mukavuudenhalu, hyvinvointi)
- Sukupolvien murros
- Ravintolaruoan pääsy osaksi kotona tapahtuvaa syömistä

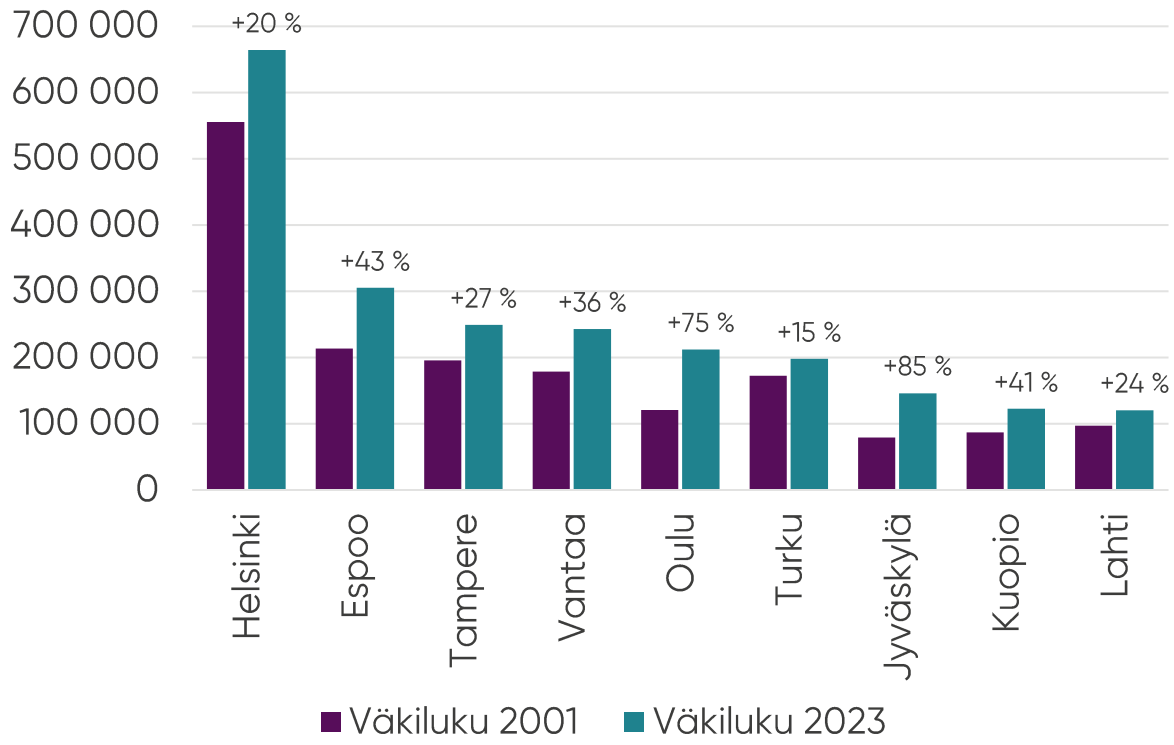
NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Ravintolat tulleet osaksi suomalaisten arkea

KULUTTAJIEN RAVINTOLAKÄYNTIEN MÄÄRÄ ON KASVANUT MERKITTÄVÄSTI



SUOMEN KAUPUNGIT KASVAVAT



Lähde: Mara ry, Ravintolaruokailun trenditutkimus 2022, Suomi (n=1938)

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Olemme mukana elämysketjun jokaisessa vaiheessa

195 Ravintolaa*
2023

Viihderavintoloita
61

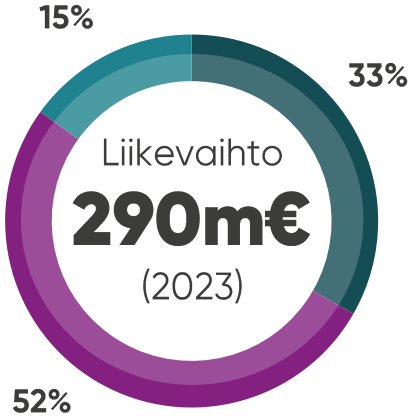
Ruokaravintoloita
122

Tapahtumaravintolat
12

*Ravintoloiden lukumäärässä Nokia Arena ja Messukeskus on kumpikin luokiteltu yhdeksi yksiköksi

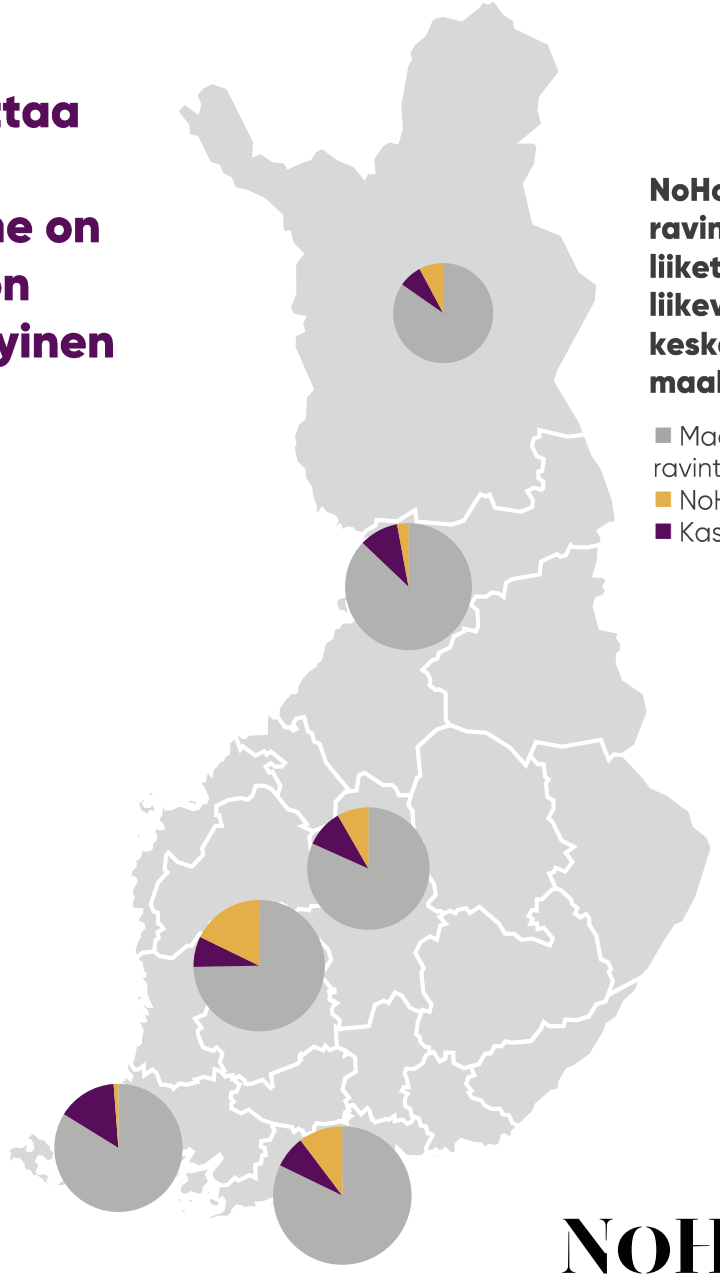
Ravintolaportfoliomme kattaa toimialan kannattavimmat segmentit. Tavoitteenamme on saavuttaa n. 400 milj. euron liikevaihto ja ylläpitää nykyinen hyvä liikevoittomarginaali strategiakauden aikana.

Liikevaihto liiketoiminta-alueittain



- Viihderavintolat
- Ruokaravintolat
- Tapahtumaravintolat

Lähde: Ravitsemistoiminnan liikevaihto Tilastokeskus



NoHon osuus ravintola-liiketoiminnan liikevaihdosta keskeisimmissä maakunnissa

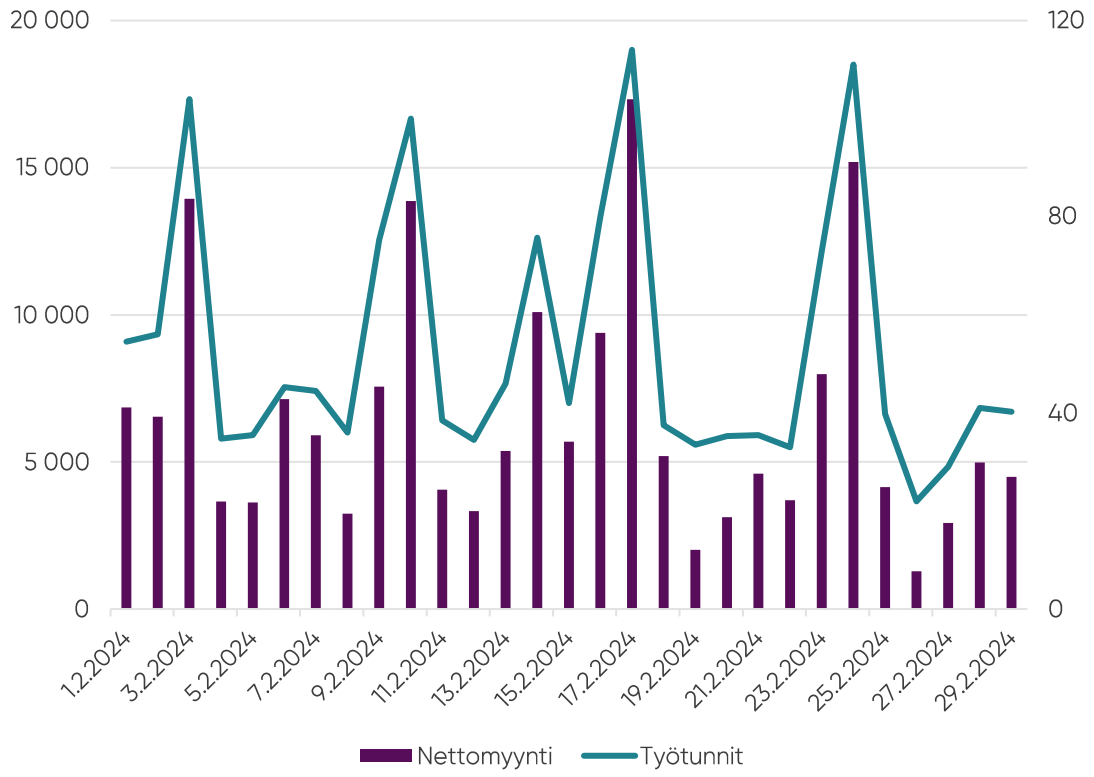
- Maakunnan ravintolamarkkina
- NoHon osuus
- Kasvupotentiaali

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

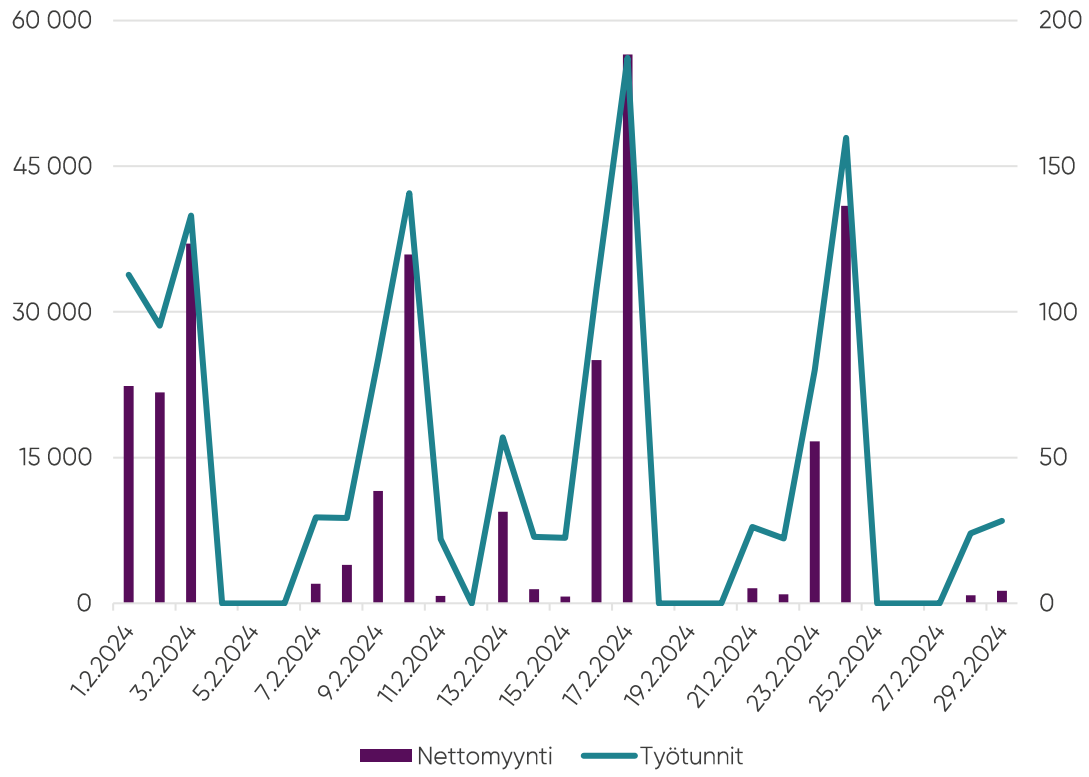
Operatiivinen erinomaisuus ratkaisee pelin

HENKILÖSTÖMITOITUKSEMME REAGOI KYSYNNÄSSÄ TAPAHTUVIIN MUUTOKSIIN

RUOKARAVINTOLA



YÖKERHO



NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Menestyksemme perustuu markkinoiden parhaaseen asiakaskokemukseen

66,5

NPS 2022

70,3

NPS 2023

74,9

NPS Q1 2024

Ruokaravintoloiden NPS 1–12/2022, 1–12/2023 ja 1–3/2024

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Sitoutunut henkilöstö on avain menestykseen

85 %

Henkilöstötyytyväisyys
2021

94 %

Henkilöstötyytyväisyys
2022

91 %

Henkilöstötyytyväisyys
2023

Lähde: Henkilöstötyytyväisyyskysely, tyytyväisyys NoHoon työpaikkana (erittäin tyytyväiset ja melko tyytyväiset)

Yrityskaupalla arvonluontia

Yritys- tai liiketoiminta-kauppa

x4-5 EV / EBITDA

NoHon tuomat synergiat

x3-4 EV / EBITDA

Uuden yksikön konsolidointi konsernin lukuihin

x5-8 EV / EBITDA

Arvonluonti osakkeen-omistajalle

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Yrityskauppa esimerkki klassikkoravintola Sea Horse:

X5,4 EV / EBITDA

Yrityskauppa

NoHon tuomat synergiat

Liikevaihdon kumulatiivinen kehitys (LTM)

X4,2
EV / EBITDA

Yrityskauppa 07/2022
Kauppahinta 2,3 milj. euroa

Hankintasynergia
Myyntisynergia
Henkilöstösynergia

Oper. Käyttökatteen kehitys

FY 2019		**Q2/23-Q1/24**
427 t€		**543t€**
20,7 %	**+27 %**	*23,2 %*

SEA HORSE
- Vuodesta 1934 -

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Maria Koivula
Liiketoimintajohtaja

Ruokaravintolat

Tapahtumat

Viihderavintolat

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Ylivoimainen brändiportfolio

RUOKARAVINTOLAT

Uniikit konseptit ja skaalattavissa olevat brändit

Liikevaihto 151 milj. euroa (2023)

Ruokaravintoloidemme kannattavuus merkittävästi toimialan keskiarvoa korkeampi

52%

Osuus Suomen liikevaihdosta 2023

Yksiköitä yhteensä
122

Laaja valikoima brändejä suurimmissa kaupungeissa ja vetovoimaisimmissa keskuksissa.

Liiketoiminta-yksiköiden määrä kaupungeittain, kpl

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Keskeisimmät kasvun moottorit strategiakaudella

Yritysostot	Haluamme kasvaa jatkossakin yritysostoin hankkimalla paikallisilla markkinoilla olevia jo toimivaksi todettuja konsepteja
Uusperustanta	Ruokaravintoloiden uusperustanta kaupunkien parhaimmille liikepaikoille
Konseptien skaalaus	Hook-konseptin skaalaus uusperustantana ja franchising-mallilla

SAVOY Elite Stefan's STEAKHOUSE PYYNIKIN Brewhouse RESTAURANT strindberg Hook RESTAURANT SEA HORSE - Vuodesta 1934 -

NOHO NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Kattava osaaminen ja laadukkaat brändit voittava yhdistelmä

TAPAHTUMAT

Suomen suurimmat elämysareenat Nokia Arena ja Messukeskus osa portfoliotamme

Voitamme kilpailutuksia kattavan brändivalikoimamme ja tapahtumaosaamisemme ansiosta

Liikevaihto 44 milj. euroa (2023)

15%

Osuus Suomen liikevaihdosta 2023

Yksiköitä yhteensä
9+3 liikkuvaa valtakunnallista toimijaa

Suurten kaupunkikohteiden lisäksi Royal Event Catering, Nordic Gourmet ja Kampin Circus, jotka toimivat festivaaleilla ympäri Suomen

Liiketoiminta-yksiköiden määrä kaupungeittain, kpl

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Keskeisimmät kasvun moottorit strategiakaudella

Sopimukset kannattavista kaupunkikohteista	• Tulemme tavoittelemaan sopimuksia useista nykyisistä sekä uusista kohteista yhtiötä kiinnostavissa kaupungeissa • Tarjolle tulevien kohteiden potentiaali arvioidaan tapauskohtaisesti yhtiön kannattavuuskriteerit huomioiden
Tapahtuma-liiketoiminnan laajentuminen perinteisten liiketilojen ulkopuolelle	• Toiminnan laajentuminen perinteisten tilojen ulkopuolella festivaaliruokailun (Nordic Gourmet) lisäksi festivaalianniskeluun (Nordic Live) sekä korkean kannattavuuden Catering-toimintaan
Yritysostot	• Harkitut yritysostot kannattavista jo markkinassa toimivista tapahtumatoimijoista sekä kohteista

MESSUKESKUS NOKIA ARENA KATAJANOKAN KASINO VANHA TAPAHTUMATALO BANK

NOHO NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Markkinajohtaja kannattavimmassa segmentissä

VIIHDERAVINTOLAT

#1 Yökerhoissa Suomessa
sekä liikevaihdossa että yksiköiden määrässä

#1 Peliravintoloissa Suomessa

Liikevaihto 97 milj. euroa
(2023)

33%

Osuus Suomen liikevaihdosta 2023

Yökerhoja
23

Pubeja
25

Peliravintoloita
13

Suosituimmat yökerhot ja vetovoimaisimmat vapaa-ajan viettopaikat kaupunkien parhailla liikepaikoilla.

Liiketoiminta-yksiköiden määrä kaupungeittain, kpl

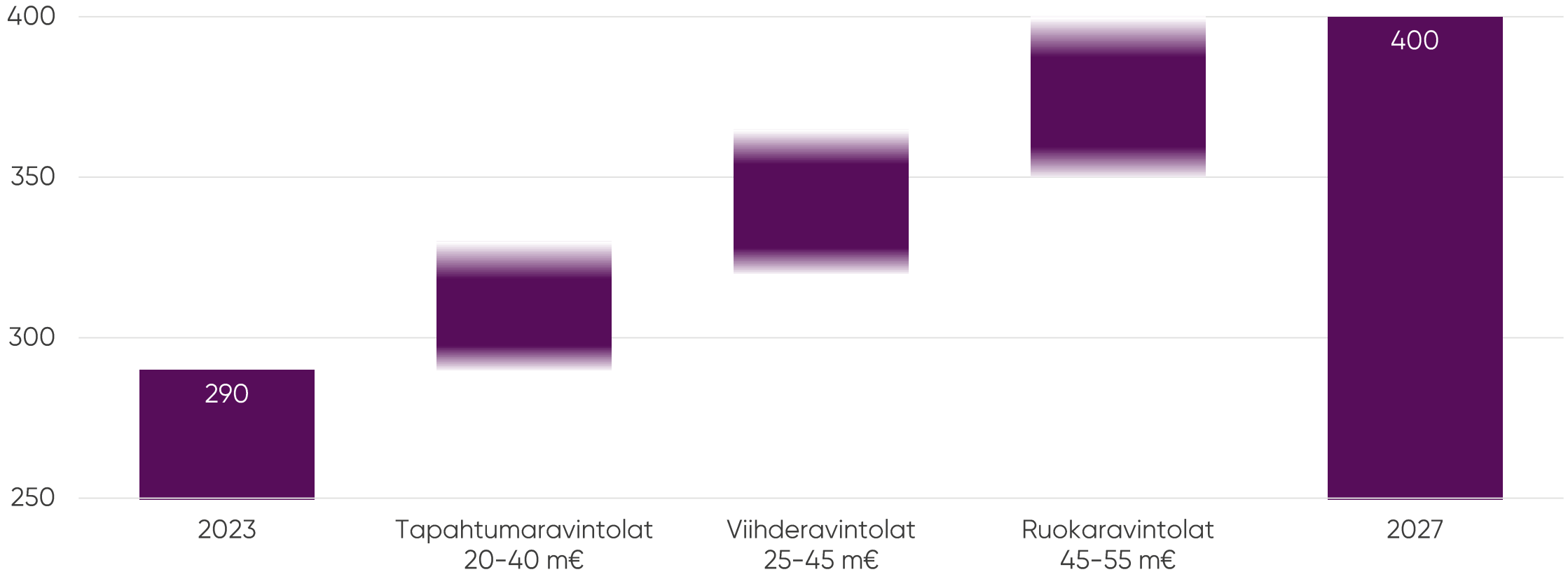
NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Keskeisimmät kasvun moottorit strategiakaudella

Nykyisen portfolion kilpailukyky	• Varmistamme, että nykyinen portfoliomme kehittyy ja on ylivoimaisessa tuloskunnossa • Vahvistamme nykyistä #1 asemaamme markkinassa
Liikepaikka-hankinnat	• Kattava osaamisemme ja kokemuksemme kotimarkkinan mikrolokaatioista avaa mahdollisuuden tarttua kiinnostaviin liiketiloihin • Peliravintoloiden merkittävän kasvupotentiaalin hyödyntäminen, ja peliravintoloiden määrän kasvattaminen strategiakaudella
Yritysostot	• Tavoitteena laajentua strategiakaudella uusiin kaupunkeihin valikoiduilla yritysostoilla • Esim. Turku, Kuopio, Lahti

Strategiakauden kasvu syntyy kaikilla kolmella osa-alueella

YLLÄPIDÄMME NYKYISEN HYVÄN KANNATTAVUUSTASON JA LIIKEVOITTOMARGINAALIN



NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Q&A

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Better Burger Society

Yrjö Närhinen
Hallituksen puheenjohtaja,
Better Burger Society

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Better Burger Society vuotta 2027 kohti

#1

Parempien hampurilaisten toimija Euroopassa

1–3

Uutta markkinaa

Markkinaa nopeampi vertailukelpoinen

kasvu

Lyhyt investointien takaisinmaksuaika

Nykyinen erinomainen

kannattavuus-taso

Noin 5

Uutta avausta vuodessa joka markkinalla

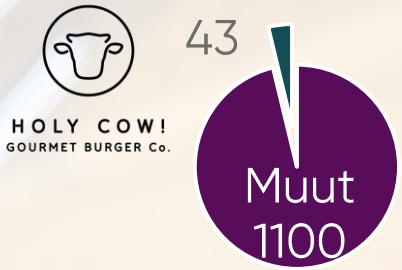
NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Toimimme houkuttelevilla markkinoilla

Mahdollisuus kasvattaa markkinaosuutta

Hampurilaismarkkina MEUR

Hampurilaismarkkina MCHF



Kasvavat markkinat

Ennustettu markkinakasvu 5-7% sekä Suomessa että Sveitsissä

Sykleistä riippumaton

Finanssikriisi 2008 ja koronakriisi vaikuttivat pikaruuan myynnin kehitykseen hyvin vähän

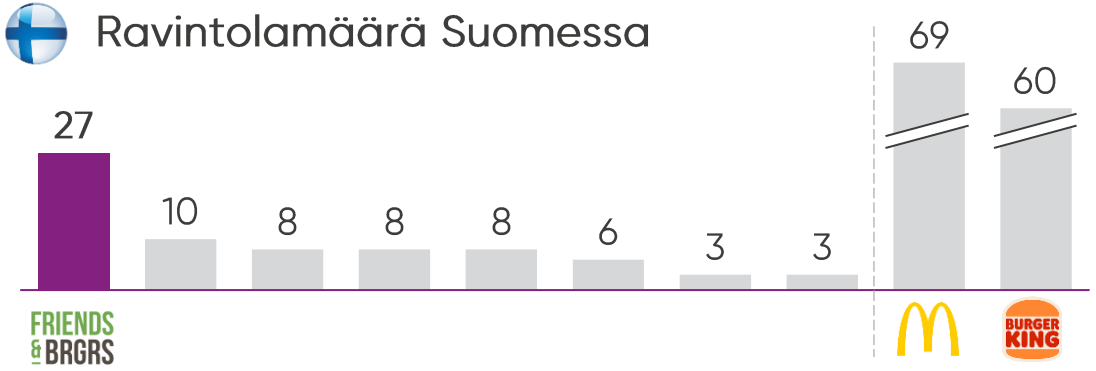
Lähde: Euromonitor, GastroSuisse, Asiantuntija-arviot

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

BBS:n brändit ovat kuluttajien suosikkeja

Molemmat brändit ovat suurimpia parempien hampurilaisten ravintoloita…

Ravintolamäärä Suomessa



Ravintolamäärä Sveitsissä

…Ja kuluttajien suosimia

7/10

Ykköstilaa kuluttaja-tutkimuksen eri osa-alueilla

#1

Hintamielikuva parempien hampurilaisten ravintoloista

9/10

Ykköstilaa kuluttaja-tutkimuksen eri osa-alueilla

#1

Hintamielikuva parempien hampurilaisten ravintoloista

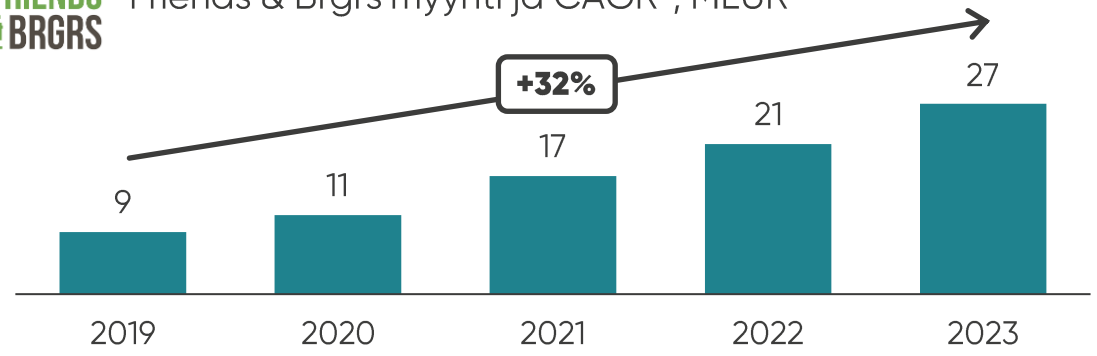
Lähde: Kuluttajatutkimus

NOHO NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

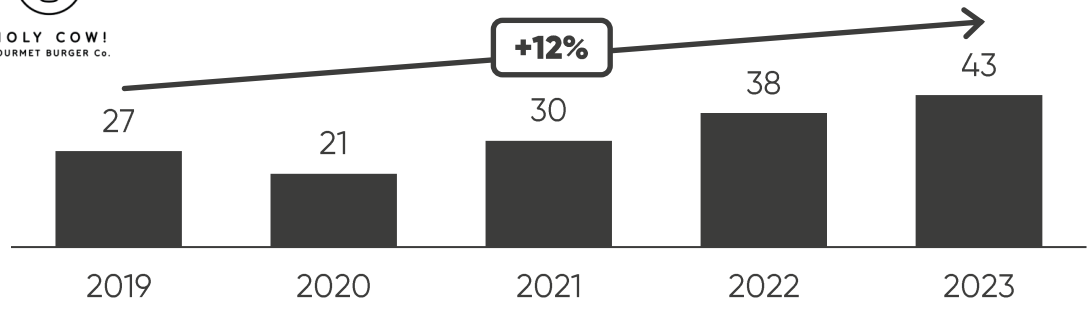
BBS:n brändit ovat kasvaneet ja yksiköt kannattavat hyvin

Vahva kasvu läpi koronan

Friends & Brgrs myynti ja CAGR*, MEUR



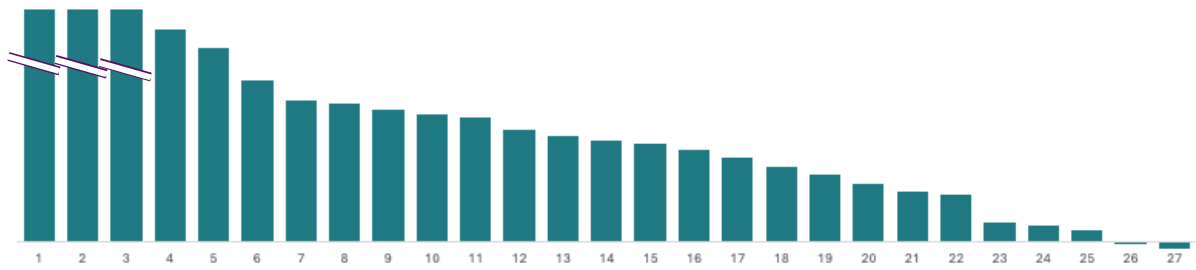
Holy Cow! myynti ja CAGR*, MCHF



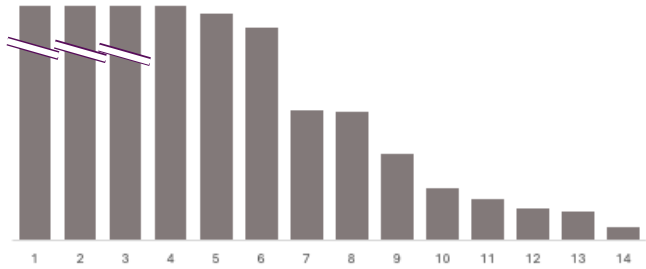
* Compounded annual growth rate, keskimääräinen vuosikasvu

Yksiköt toimivat hyvin ja portfolio on terveellä pohjalla keskimäärin 15% käyttökatteella

Friends & Brgrs yksikkökäyttökate 2023



Holy Cow! yksikkökäyttökate 2023

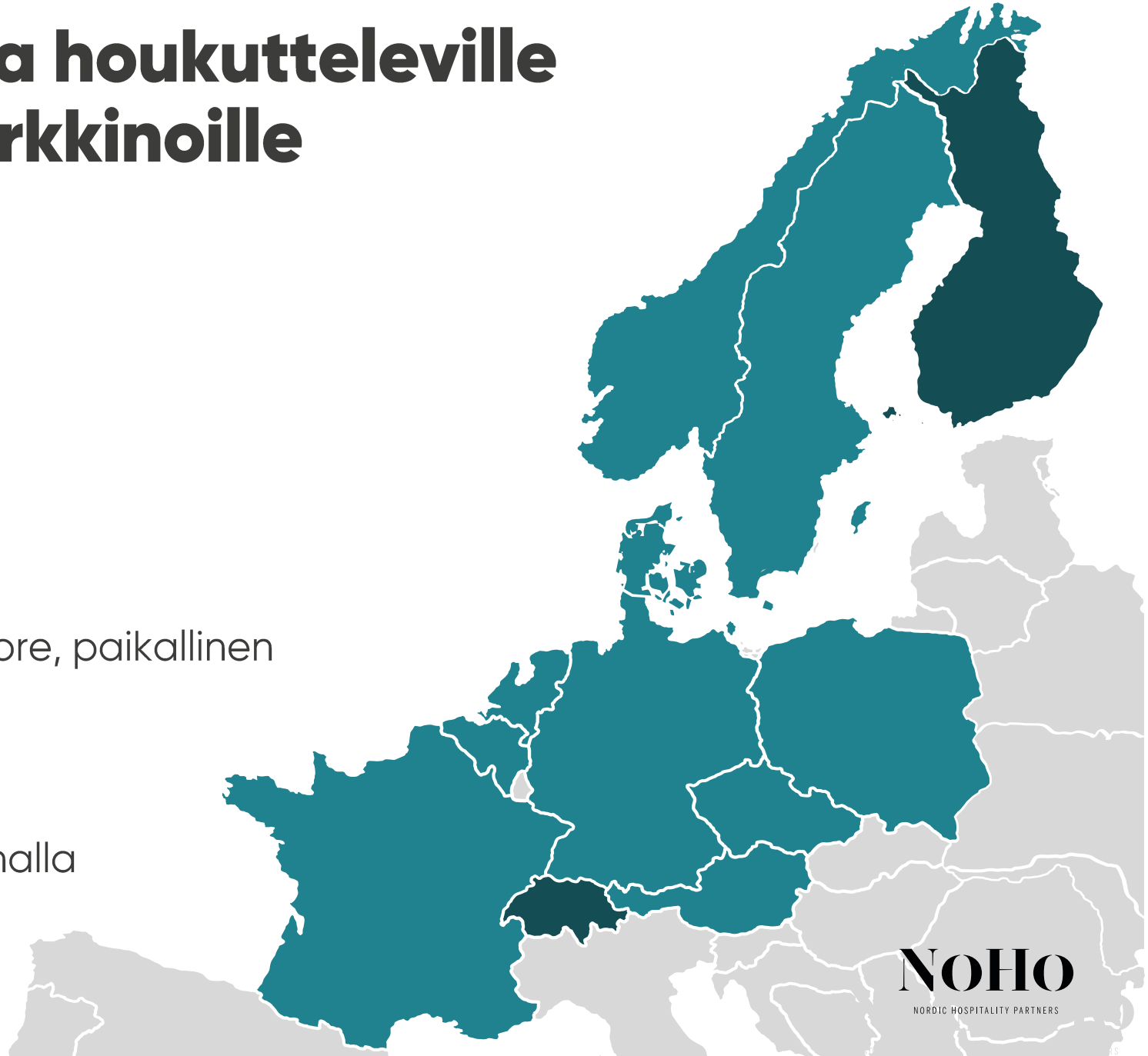


Haluamme laajentua houkutteleville eurooppalaisille markkinoille

Yli 100 yhtiötä läpikäyty

MINKÄLAISTA YRITYSTÄ ETSIMME?

- Samanlainen konsepti: nopea, tuore, paikallinen
- Asiakkaiden suosikkibrändi
- Aidosti ketju
- Kasvumahdollisuuksia kotimarkkinalla



NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Arvonluontimme perustuu skaalauksen parantamiseen

#1 parempien hampurilaisten toimija Euroopassa
Parempia hampurilaisia kaikille

Johtavat brändit, Yhtiökumppanuus.
Nopea, paikallinen ja tuore

PIENI KONSERNIHALLINTO

- FRIENDS & BRGRS
- HOLY COW! GOURMET BURGER Co.
- Brandi 3?
- Brandi 4?

Vertailukelpoisen kasvun vauhdittaminen

Kokeile, jaa ja opi

Tehokas uusperustanta

Kohtele kaikkia asiakkaita ja työkavereita hyvin

Tiedolla johtaminen ja vastuullisuus osana toimintaa

Jokaisella hampurilaisella on väliä

NOHO NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Better Burger Society vuotta 2027 kohti

#1

Parempien hampurilaisten toimija Euroopassa

1-3

Uutta markkinaa

Markkinaa nopeampi vertailukelpoinen

kasvu

Lyhyt Investointien takaisinmaksuaika

Nykyinen erinomainen

kannattavuus-taso

Noin 5

Uutta avausta vuodessa joka markkinalla

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Q&A

Kansainvälinen liiketoiminta Norja & Tanska

Benjamin Gripenberg
Liiketoimintajohtaja,
kansainvälinen liiketoiminta

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Kansainvälinen liiketoiminta vuotta 2027 kohti

#1 Norja

TOP 5 Tanska

0–3

Uutta markkinaa

Markkinaa nopeampi

kasvu

Sijoitetun pääoman tuotto

>10 %

Nykyinen

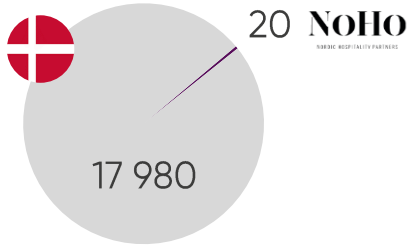
kannattavuus-taso

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

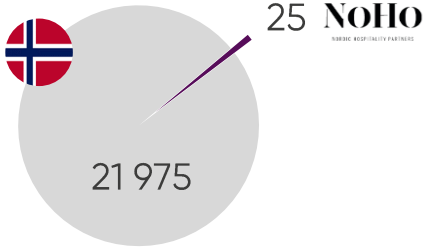
Toimimme kasvavilla markkinoilla

Mahdollisuus kasvattaa markkinaosuutta

Ravintolamarkkina MEUR



Ravintolamarkkina MEUR



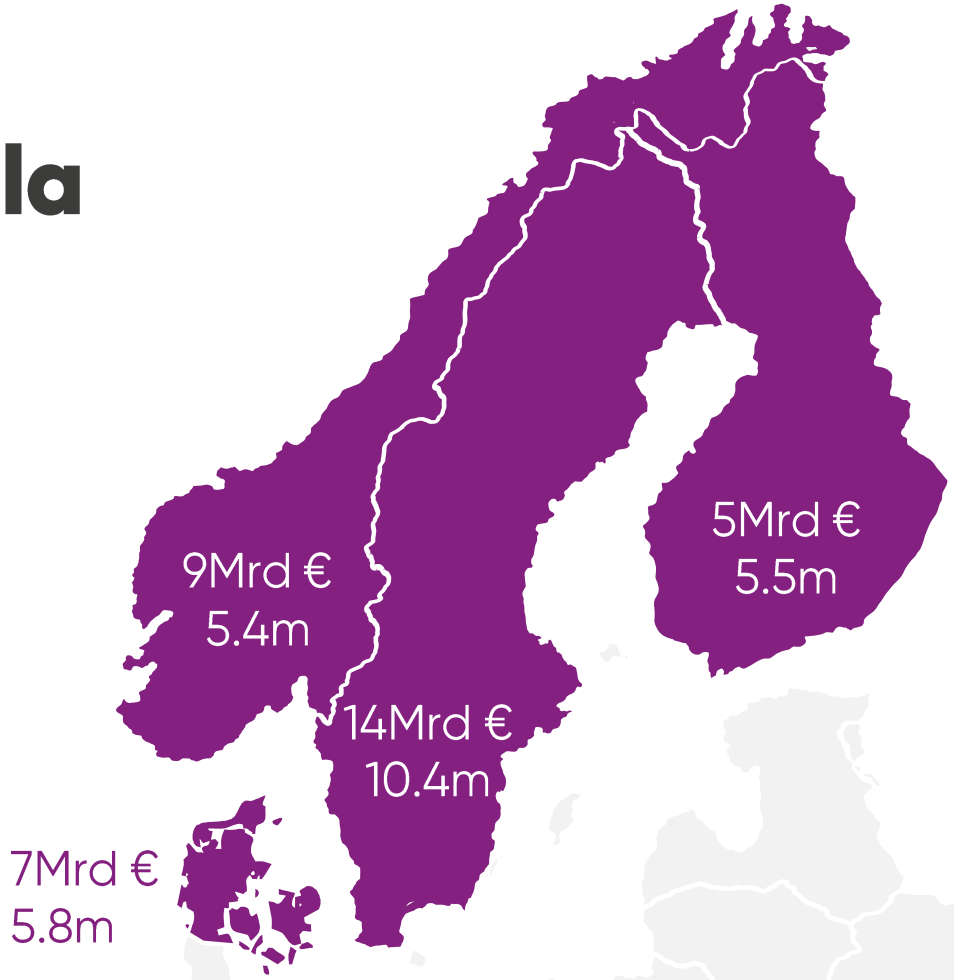
Kasvavat markkinat

Ennustettu markkinakasvu:

- 5-8% Norjassa
- 5-8% Tanskassa

Sykleistä riippumaton

Monipuolinen laajalle asiakaskunnalle suunnattu ravintolaportfolio



Ravintoloiden määrä

Norja ~22 000
Tanska ~18 000
Ruotsi ~20 000

Lähde: Euromonitor, asiantuntija-arvio

Monipuolinen laajalle asiakaskunnalle suunnattu ravintolaportfolio

2018

COCKS & COWS
GAMMEL STRAND
SP34
TIVOLI
AIRPORT
BIRÔ
RUBY
LIDKOEB
BRØNNUM
chicks

2019

Colonel Mustard
GRISEN
ELSKER
Youngs
nieu
EILEFS LANDHANDLERI
spiseri, pub & dansesalong
COMPLETE
STORGATA CAMPING
CAMPING
TRONDHEIM CAMPING

COCKS & COWS
LYNGBY
luca LYNGBY
luca GAMMELSTRAND

2020

Emmas
DRØMMEKJØKKEN OG VINBAR

CAMPING
Aaen Aarhus

2021

STAVANGER CAMPING

COCKS & COWS
TISVILDE

CAMPING
Kødbyen

2022

CAMPING
BOOK1

2023

POKALEN
VULKAN ARENA
RÅDHUSET
KJOS RENHOLD
COUNTRY MUSIC FESTIVAL VINSTRA
the wild rover

KRISTIANSAND CAMPING

CAMPING
Malmö

2024

Vulcan Catering

CAMPING
Boltens

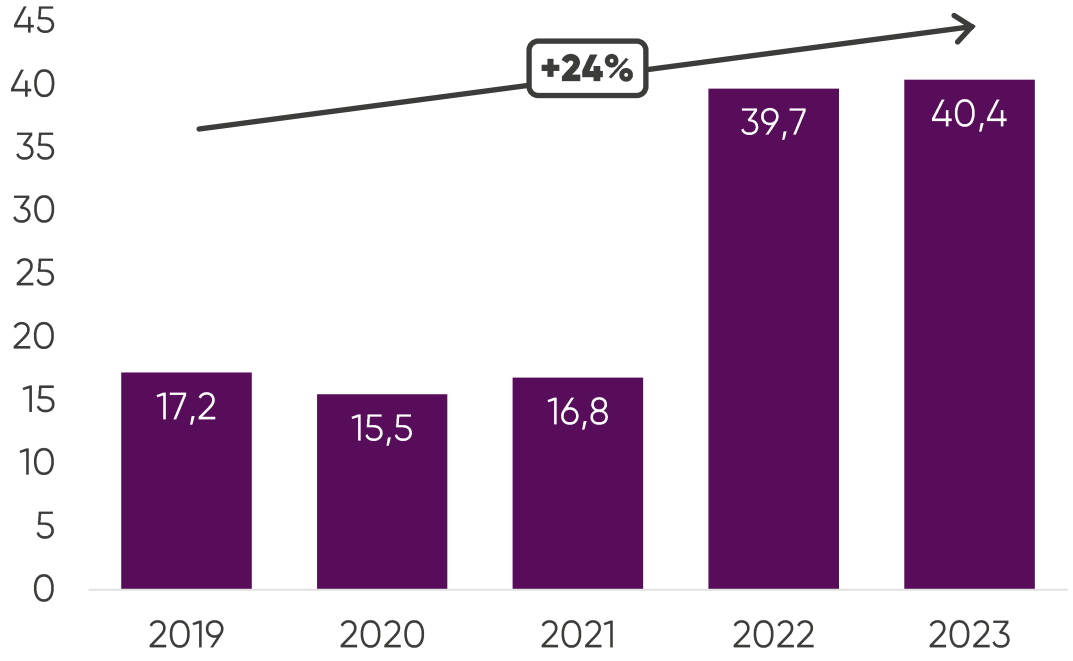
TRIPLE TRADING

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Nohon kansainvälinen liiketoiminta on kasvu uralla

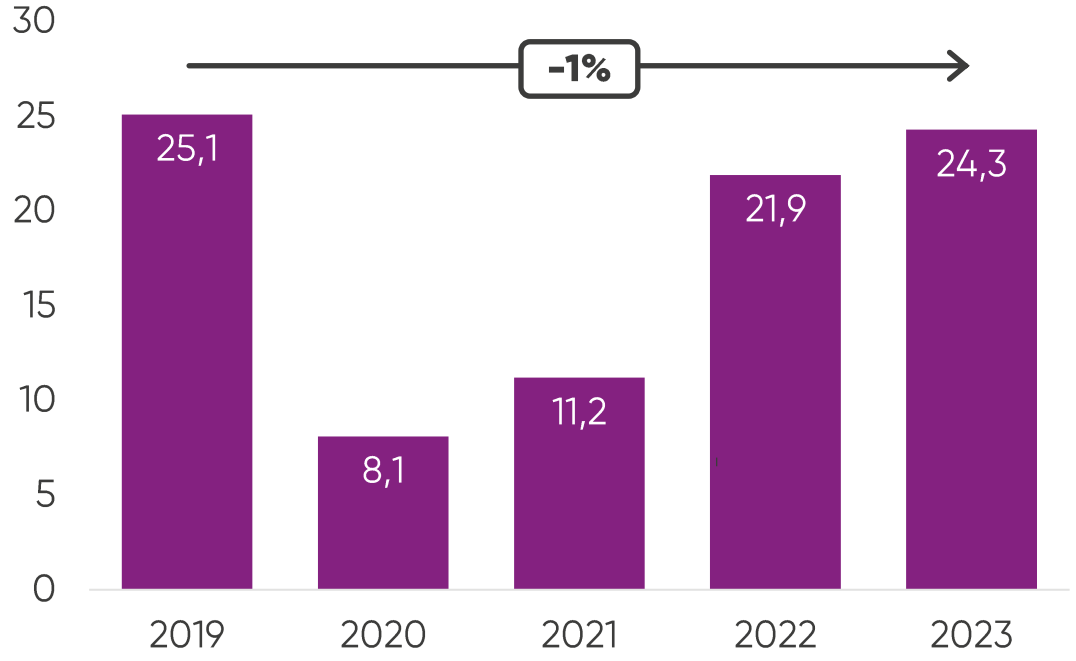
VAHVA KASVU NORJASSA

Noho Norjan liikevaihto ja CAGR*, MEUR



TANSKASSA FOKUS KANNATTAVUUDESSA

Noho Tanskan liikevaihto ja CAGR*, MEUR



* Compounded annual growth rate, keskimääräinen vuosikasvu

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

NoHo Norjassa ja Tanskassa:

Operatiivinen erinomaisuus	• Ainutlaatuinen toimintamalli, jossa yhdistyvät vahvat paikalliset brändit • Vuosikymmenten kokemus ja vastuulliset toimintatavat tukevat kannattavaa kasvua tulevaisuudessa • Monipuolinen ravintolaportfolio ja vakaa toimintamalli tukevat kausi- ja suhdannevaihteluissa
Synergiat	• Ostosynergiat ja merkittävät mittakaavaedut • Ohjaamme arvoluotiamme oman toimintamme kautta: - esim. vartiointi-, siivous- ja toimitusketjuyritykset
Partnerimalli	• Partnerimalli ja yrityskulttuuri ovat yhtiön keskeisiä kilpailuetuja • Asemamme, maineemme ja aiempi kokemuksemme yhdistettynä paikallisten kumppaneiden osaamiseen tarjoavat pääsyn lukuisiin hankintamahdollisuuksiin.

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Markkina hyvin pirstaloitunut: ~22t ravintolaa ja EUR 9Mrd markkina (NOK 105Mrd)

Suurimmat ravintolapelurit Norjassa:

Egon	**noin NOK 2Mrd liikevaihtoa (1,9%)**
Pizzabakeren	**noin NOK 1,5Mrd liikevaihtoa (1,4%)**
Peppes/Jordanes	**noin NOK 1,5Mrd liikevaihtoa (1,4%)**
Eik	**noin NOK 1Mrd liikevaihtoa (0,9%)**
Akershusgruppen	**noin NOK 690M liikevaihtoa (0,7%)**
Olivia	**NOK 600M liikevaihtoa (0,6%)**
Noho Norway	**NOK 566M liikevaihtoa (0,5%)**
Sabi Sushi	**noin NOK 300M liikevaihtoa (0,3%)**

Tavoitteena Norjan markkinajohtajuus: selvitämme strategisia vaihtoehtoja kansainvälisen liiketoimintamme kannattavan kasvun vauhdittamiseksi ja markkinajohtajuuden saavuttamiseksi

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Markkina hyvin pirstaloitunut: ~18t ravintolaa ja EUR 7Mrd markkina (DKK 52,2Mrd)

Suurimmat ravintolapelurit Tanskassa:

Madklubben	**DKK 448M liikevaihtoa (0,9%)**
Cofoco	**DKK 373M liikevaihtoa (0,7%)**
Sovino Brands	**DKK 298M liikevaihtoa (0,6%)**
Noho Denmark	**DKK 269M liikevaihtoa (0,5%)**
Dining Six	**DKK 224M liikevaihtoa (0,4%)**

Selvitämme strategisia vaihtoehtoja kansainvälisen liiketoimintamme kannattavan kasvun vauhdittamiseksi

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Triple Trading: vertikaalisynergiat ja sijoitustoiminta

SUURIMMAT ASIAKKAAT – PAIKALLISET BRÄNDIT JA GLOBAALIT KUMPPANUUDET

Carlsberg
JOE & THE JUICE COFFEE, JUICE AND MUCH MORE SINCE 2002
ROYAL UNIBREW
KEVIN.MURPHY
IRONMAN
COCKS & COWS
KONICA MINOLTA
Copenhagen HEALTH
OLIOLI POKE BAR

NOHO NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Q&A

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Taloudelliset tavoitteet vuoteen 2027

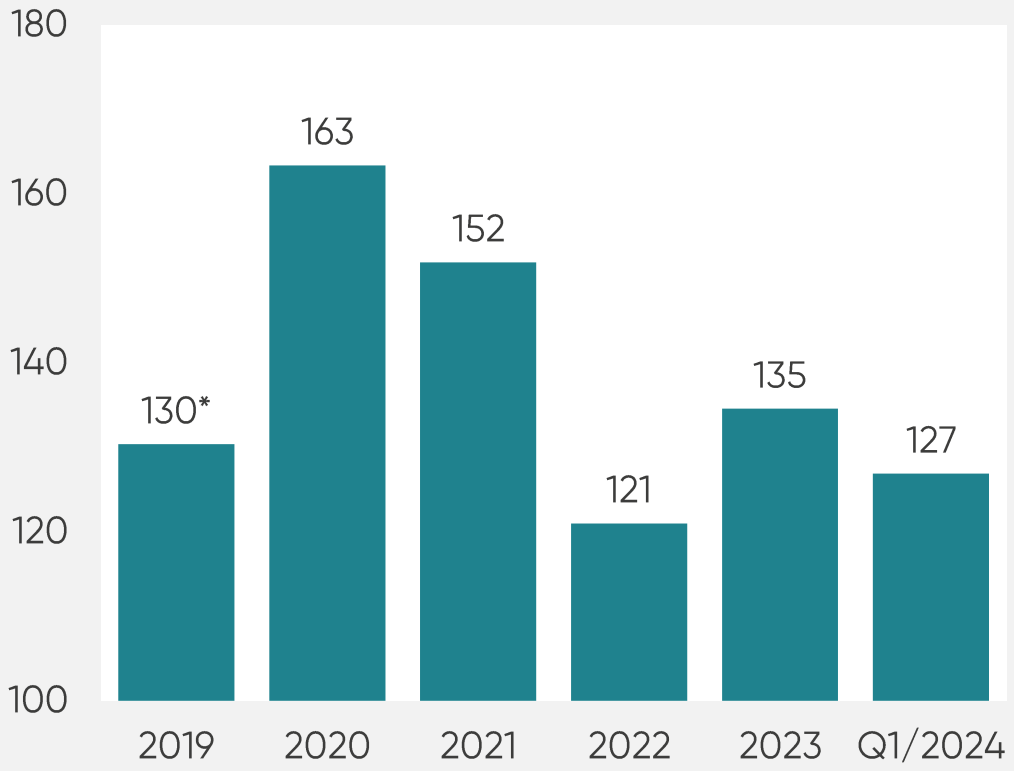
Jarno Vilponen
Talousjohtaja

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Nettovelan kehitys

- Yhtiön tase vahvistunut koronan jälkeen
- Nettovelka alemmalla tasolla kuin ennen koronaa
- Samanaikaisesti yhtiön tuloskunnossa huomattava tasonnosto. Niin liikevaihto kuin kannattavuus kasvaneet merkittävästi koronaa edeltävästä ajasta
- Nettovelan suhde operatiiviseen käyttökatteeseen alle 3x.
- **Strategiakaudella tavoitteenamme on laskea nettovelan suhde operatiiviseen käyttökatteeseen noin 2:een**

KOROLLISET NETTOVELAT ILMAN IFRS 16 -VAIKUTUSTA (MEUR)

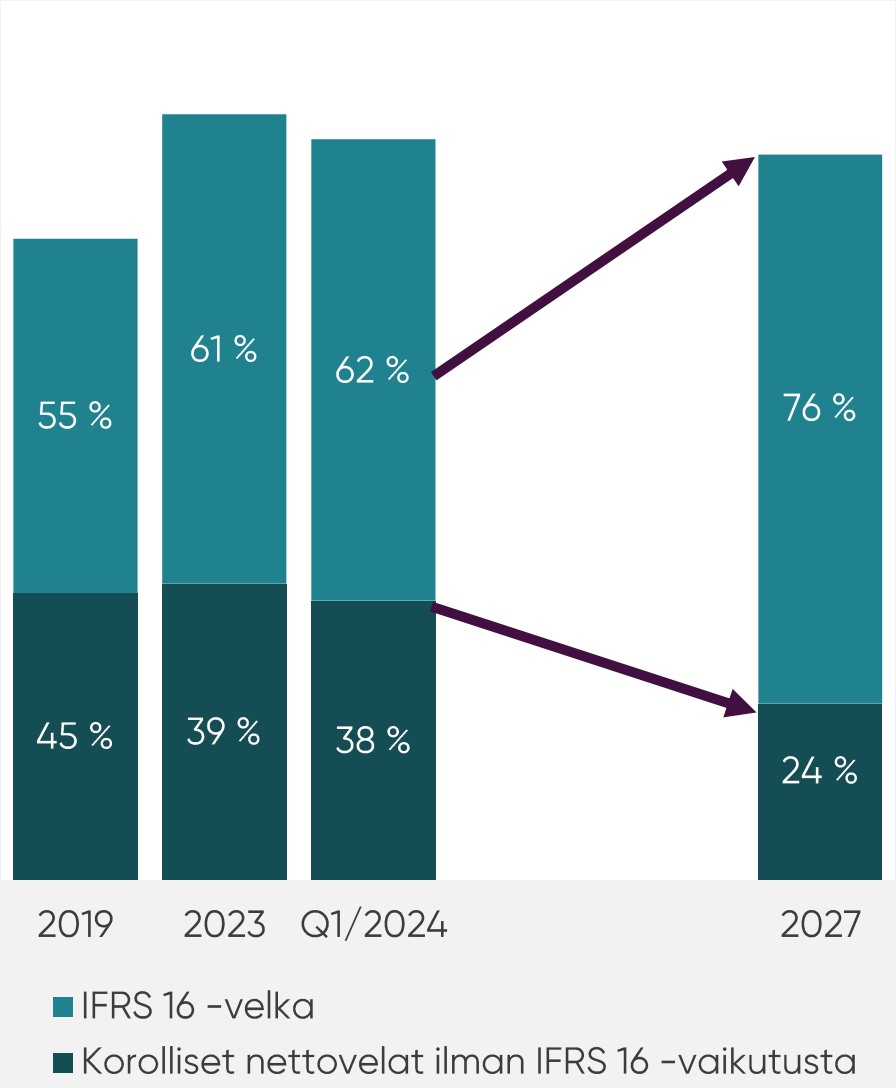


Korolliset nettovelat ilman IFRS 16 -vaikutusta (MEUR)

* Sisältäen 25meur hybridilainan

IFRS 16 -velan ymmärtäminen

- Taseen korolliset nettovelat kasvaneet merkittävästi
  - Mistä velkojen kasvu johtuu?
  - Onko yhtiö liian velkainen?
  - Mitä tapahtuu tulevaisuudessa?
- IFRS 16 -velan ymmärtäminen
  - IFRS 16 -velka kasvaa liiketoiminnan kasvun myötä
  - Emme optimoi IFRS 16 -velan määrää, liiketoiminnan edellytys on, että vuokrasopimuskanta kehittyy
  - Keskeisimmät vuokrasopimuksemme ovat myytävissä ajankohdasta riippumatta eivätkä ne ole todellista velkaa
- Sijoittajan tulee keskittyä IFRS 16 -velalla oikaistuun todelliseen nettovelkaamme



NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Rahoitus

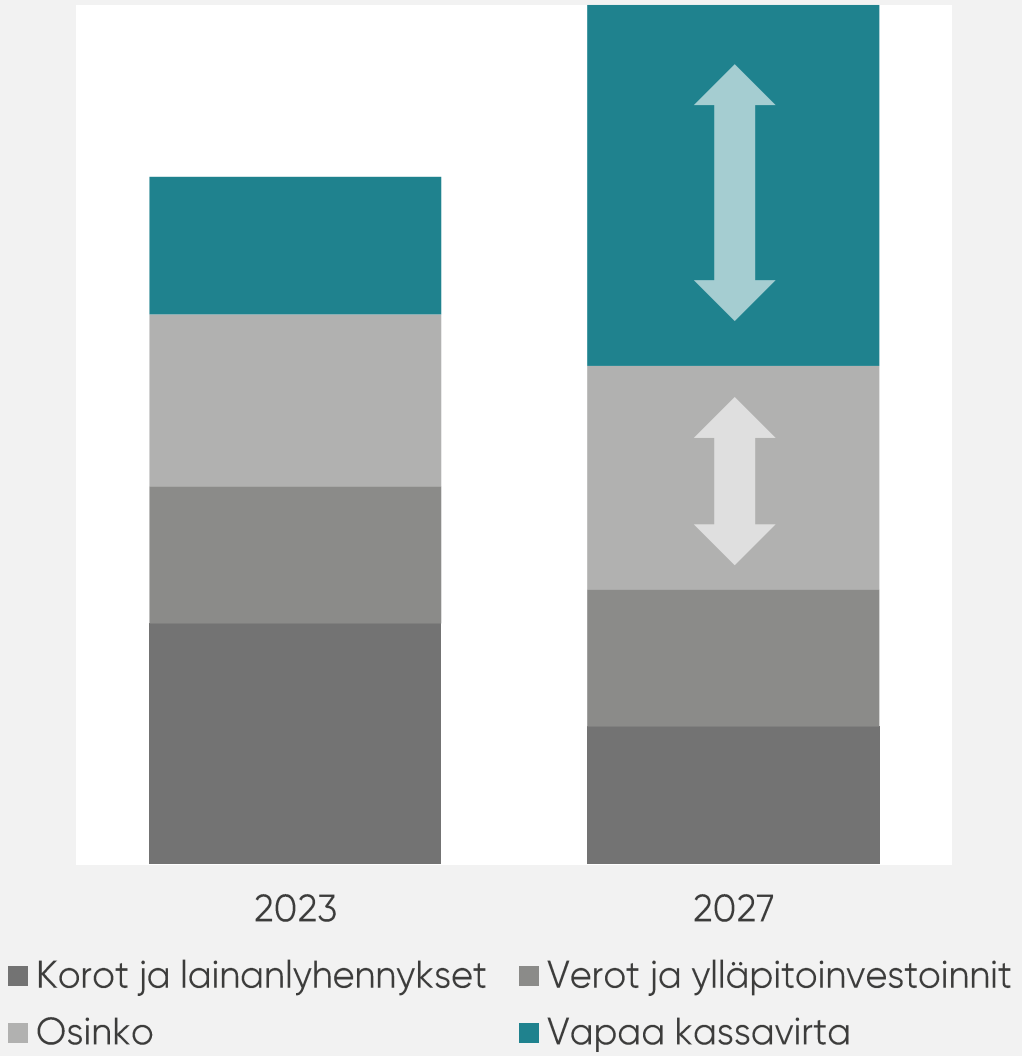
- Neuvotteluissa uusi rahoitussopimus, joka mahdollistaa lainojen tasapainoisen lyhentämisen sekä strategian mukaisen kannattavan kasvun toteuttamisen
- Samanaikaisesti selvitämme strategisia vaihtoehtoja kansainvälisen liiketoimintamme kannattavan kasvun vauhdittamiseksi
- Uusi toimintamalli BBS:n osalta yhdessä pääomasijoittajan kanssa mahdollistaa kasvun oman, emoyhtiöstä eriytetyn rahoituksen turvin

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Vahva kassavirta ja negatiivinen käyttöpääoma kasvun moottorina

Vahva kassavirta ja negatiivinen käyttöpääoma mahdollistavat kasvustrategian toteuttamisen

- Päivitettävä rahoitussopimus vapauttaa merkittävän osan kassavirrasta liiketoiminnan käyttöön
- Yritysostovetoinen kasvustrategia jatkossakin hallitulla lainanotolla rahan hinta huomioiden
- Korkojen nousu asettaa pääoman tuotolle kohonneen vaatimuksen



NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

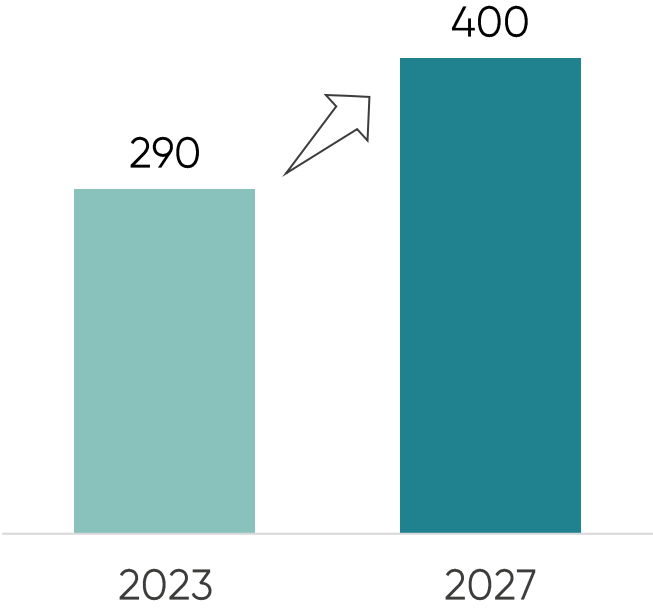
2025–2027

Suomen liiketoiminta:	Noin 400 miljoonan euron liikevaihto ja nykyisen hyvän liikevoittomarginaalin ylläpitäminen
Kansainvälinen liiketoiminta:	Kannattava kasvu ja omistaja-arvon luominen
Osinko:	Yhtiön tavoitteena on jakaa vuosittain kasvavaa osinkoa
Nettovelka:	Pitkällä aikavälillä yhtiön tavoitteena on laskea IFRS 16 -vuokrasopimusveloilla oikaistun nettovelan suhde operatiiviseen käyttökatteeseen noin kahteen

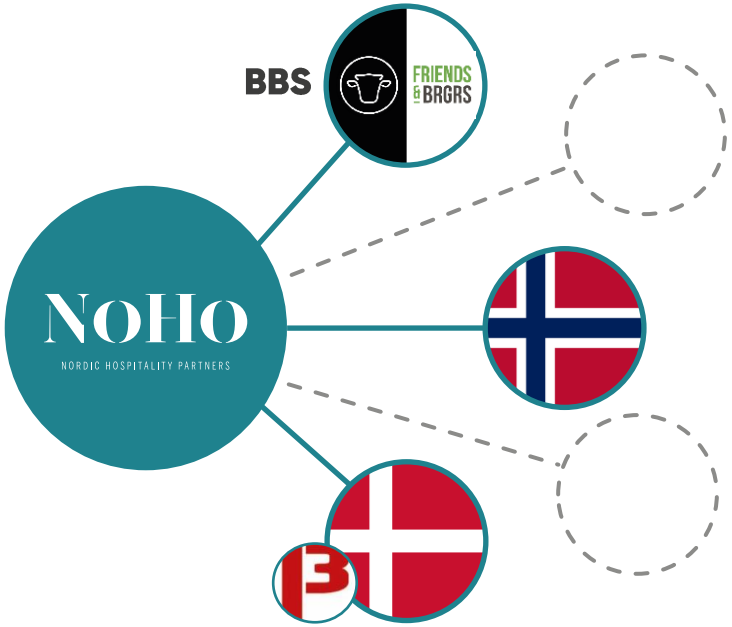
NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Vahvaa ja kannattavaa kasvua Suomessa, kansainvälinen kasvu jatkuu uudella toimintamallilla

1 KANNATTAVA KASVU SUOMEN RAVINTOLA- JA VIIHDEMARKKINASSA

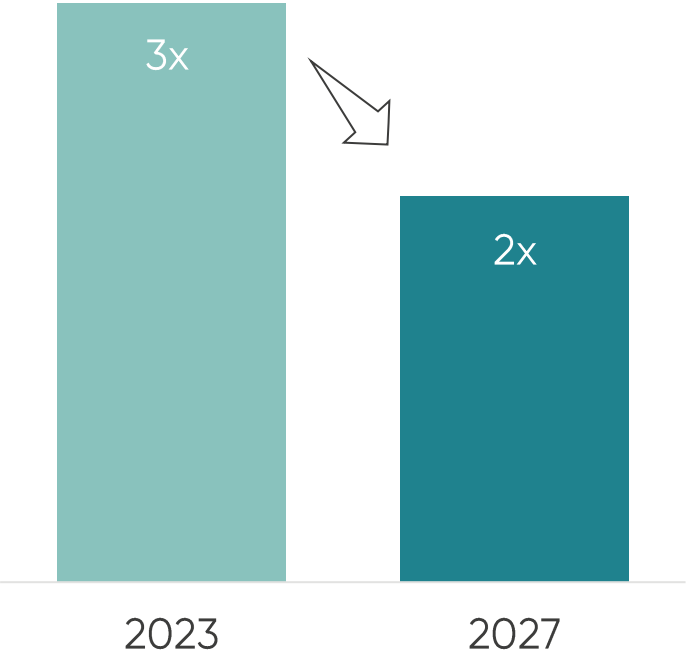


2 AKTIIVINEN SIJOITUSTOIMINTA KANSAINVÄLISEEN RAVINTOLAMARKKINAAN



NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Nettovelan suhde operatiiviseen käyttökatteeseen noin 2 strategiakauden lopussa

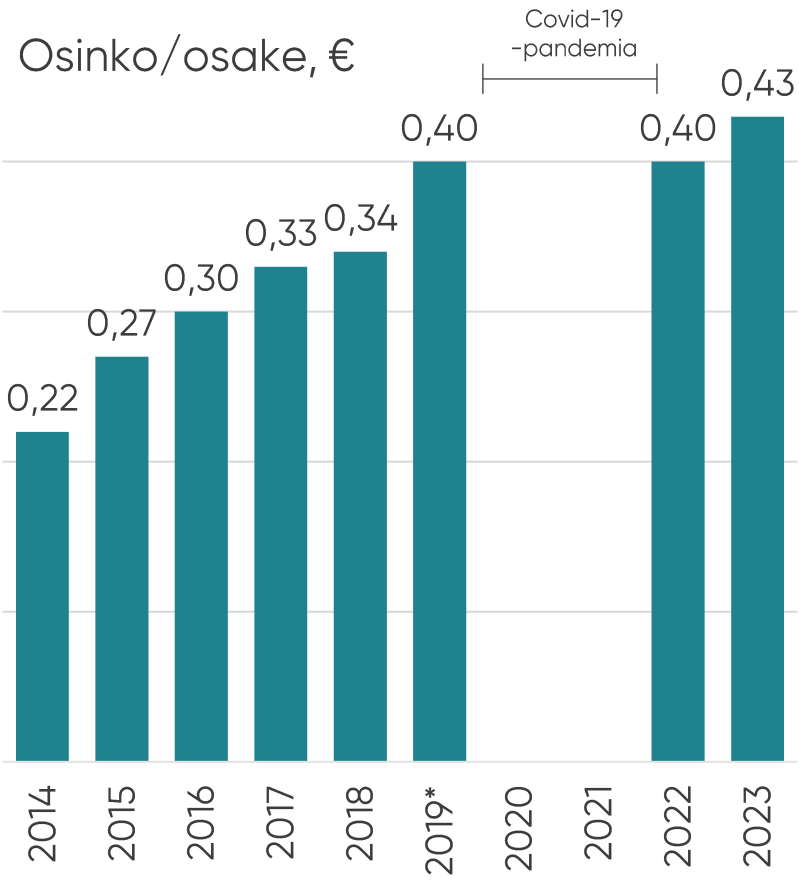


NETTOVELAN SUHDE OPERATIIVISEN KÄYTTÖKATTEESEEN

Pitkällä aikavälillä yhtiön tavoitteena on laskea IFRS 16 – vuokrasopimusveloilla oikaistun nettovelan suhde operatiiviseen käyttökatteeseen noin kahteen

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Osinkopolitiikkamme säilyy muuttumattomana



* Hallituksen ehdotus vuoden 2020 varsinaiselle yhtiökokoukselle (peruttu)

OSINKOPOLITIIKKA

Pitkällä aikavälillä NoHo Partnersin tavoitteena on jakaa vuosittain kasvavaa osinkoa.

Osinkotuotto vuoden 2023 päätöskurssilla laskettuna on 5,0 %.

NoHo
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Q&A

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

2025–2027

Suomen liiketoiminta:	Noin 400 miljoonan euron liikevaihto ja nykyisen hyvän liikevoittomarginaalin ylläpitäminen
Kansainvälinen liiketoiminta:	Kannattava kasvu ja omistaja-arvon luominen
Osinko:	Yhtiön tavoitteena on jakaa vuosittain kasvavaa osinkoa
Nettovelka:	Pitkällä aikavälillä yhtiön tavoitteena on laskea IFRS 16 -vuokrasopimusveloilla oikaistun nettovelan suhde operatiiviseen käyttökatteeseen noin kahteen

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

NOHO
NORDIC HOSPITALITY PARTNERS