

TILINPÄÄTÖSTIEDOTE Q1-Q4 2024

Kaikkien aikojen paras neljännes siivitti liikevaihdon ja liikevoiton ennätykseen

Toimitusjohtaja Jarno Suominen
12.2.2025

NOHO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

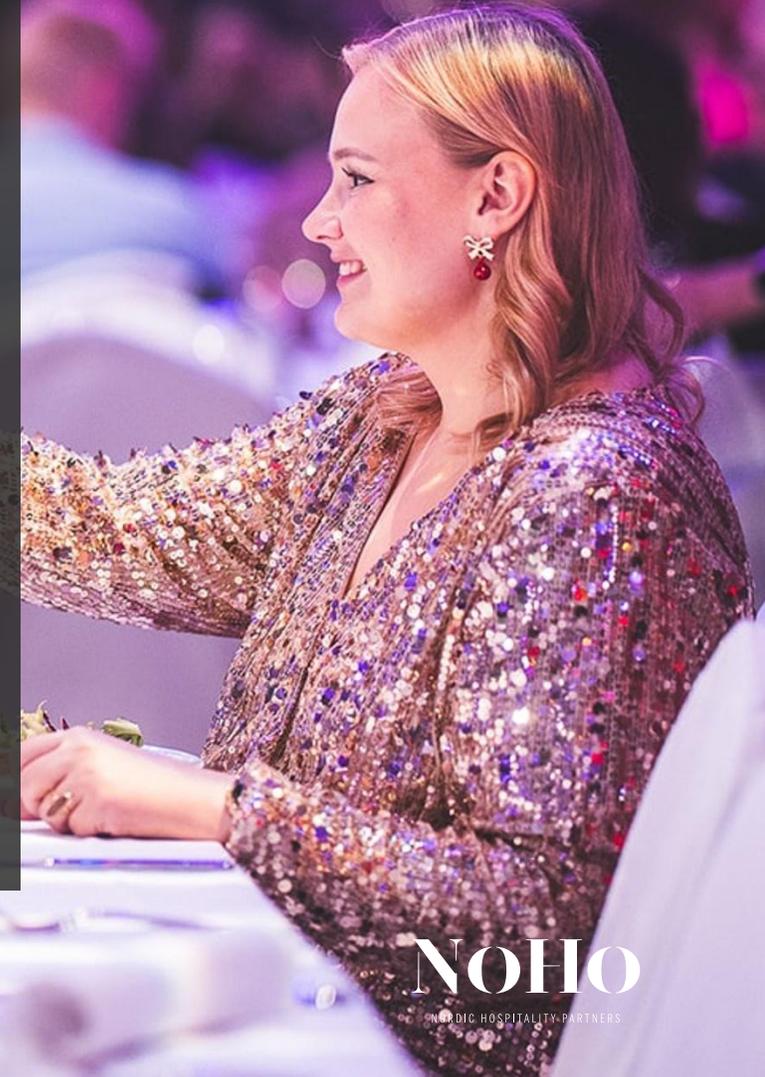
2024 pääviestit

1 Vuoden viimeinen neljännes oli menestys lähes kaikilla mittareilla. Liikevaihto kasvoi 12 % ja kannattavuus oli erinomainen 12,6 %.

2 Koko vuoden 9,7 %:n liikevoittomarginaali on loistava suoritus haastavassa markkinaympäristössä.

3 Uusittu rahoitussopimus vapauttaa pääomaa strategiakauden kasvuinvestointeihin ja rahoituskulut laskevat tulevina vuosina merkittävästi.

4 Lähdemme hyvistä asetelmista kohti markkinan elpymistä ja kannattavan kasvun strategiaa vuosille 2025–2027.



Onnistuneen vuotemme takana olivat tyytyväiset asiakkaat ja työntekijät

Liikevaihdon kasvu

14,7% ↗

Liikevoitto, %

9,7% ↗

NPS*

73 ↗

eNPS**

44 ↗

* Ruokaravintoloiden NPS 1-12 / 2024

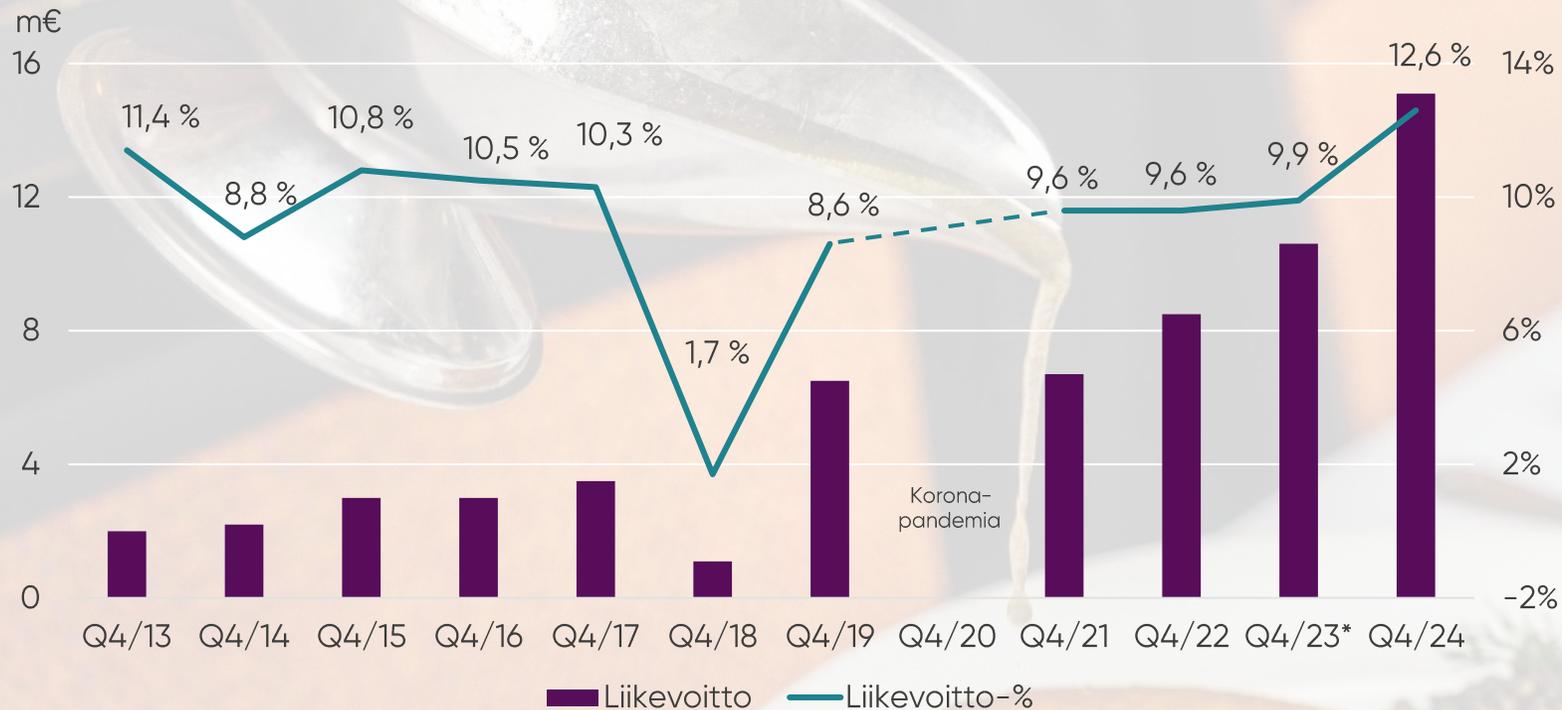
** Suomen liiketoiminnan työntekijöiden eNPS 2024

Liikevaihto ja liikevoitto kaikkien aikojen ennätystasolla

milj. euroa	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Liikevaihto	120,0	107,1	427,1	372,4
Materiaalicate, %	75,7 %	75,2 %	74,8 %	75,2 %
Henkilöstökulu, %	31,6 %	32,8 %	32,3 %	32,5 %
Operatiivinen käyttökate	17,8	13,5	51,3	44,7
Operatiivinen käyttökate-%	14,8 %	12,6 %	12,0 %	12,0 %
Liikevoitto	15,1	10,6	41,5	35,9
Liikevoitto-%	12,6 %	9,9 %	9,7 %	9,7 %
Nettorahoituskulut	-6,2	-6,3	-23,7	-23,0
Eezy Oyj:n osakkeisiin liittyvien kirjausten osuus rahoituskuluista (ei kassavaikutteinen)	0,0	-2,7	-1,2	-7,4
Verot	-0,8	-0,3	-3,0	-2,6
Tulos	8,0	4,0	14,9	10,4
Oikaistu tulos *	8,0	6,7	16,2	17,7
Tulos/osake, euroa	0,32	0,15	0,54	0,38
Oikaistu tulos/osake, euroa *	0,32	0,28	0,60	0,73

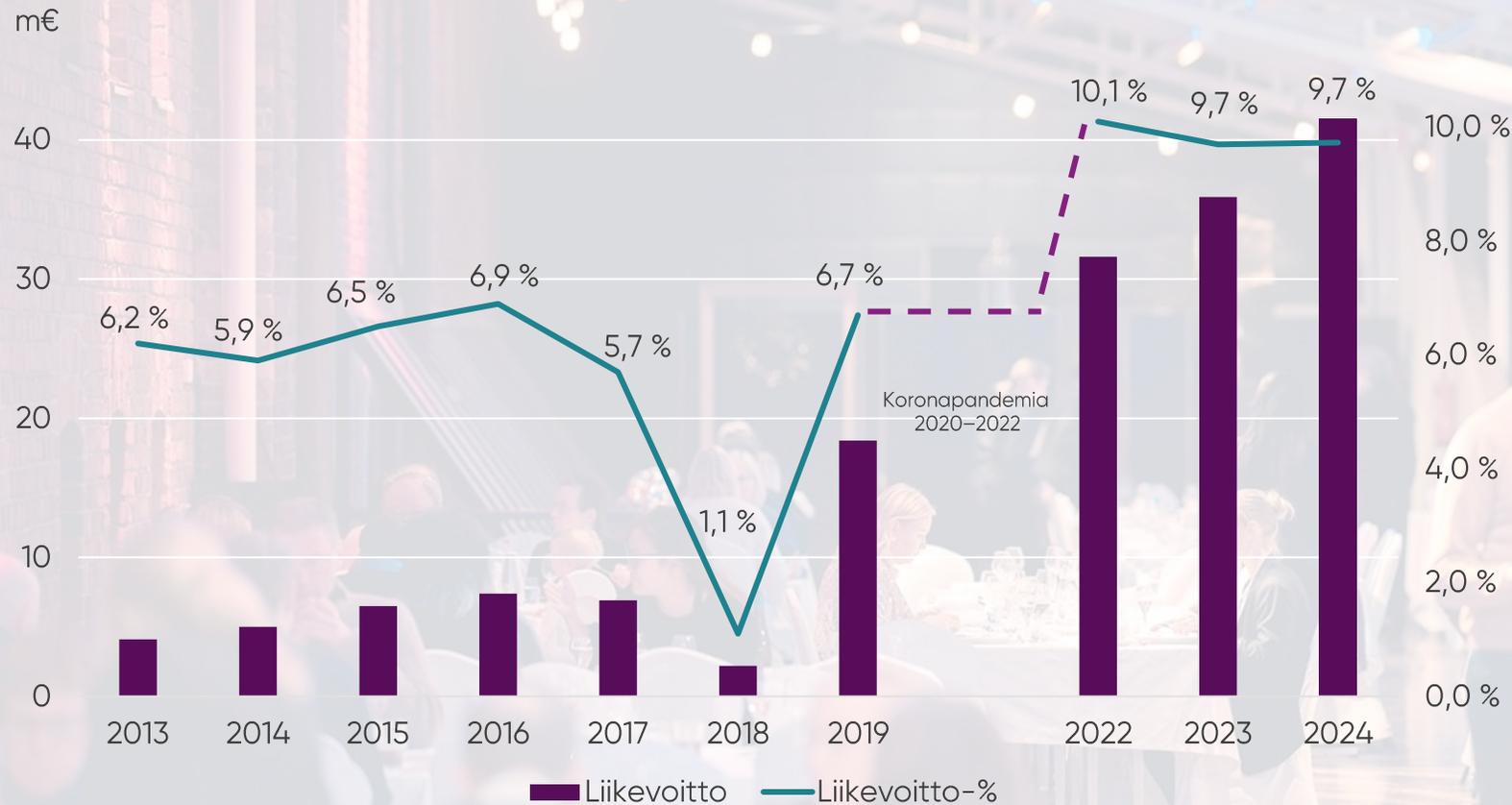
Kaikkien aikojen paras vuoden viimeinen neljännes

RAVINTOLALIIKETOIMINNAN LIIKEVOITON JA LIIKEVOITTO-%:N KEHITYS Q4 2013–Q4 2024



*BBS transaktiokuluilla oikaistu vertailukelpoinen liikevoitto 10,1 %
Koronasulkuja vuosina 2020 ja 2021

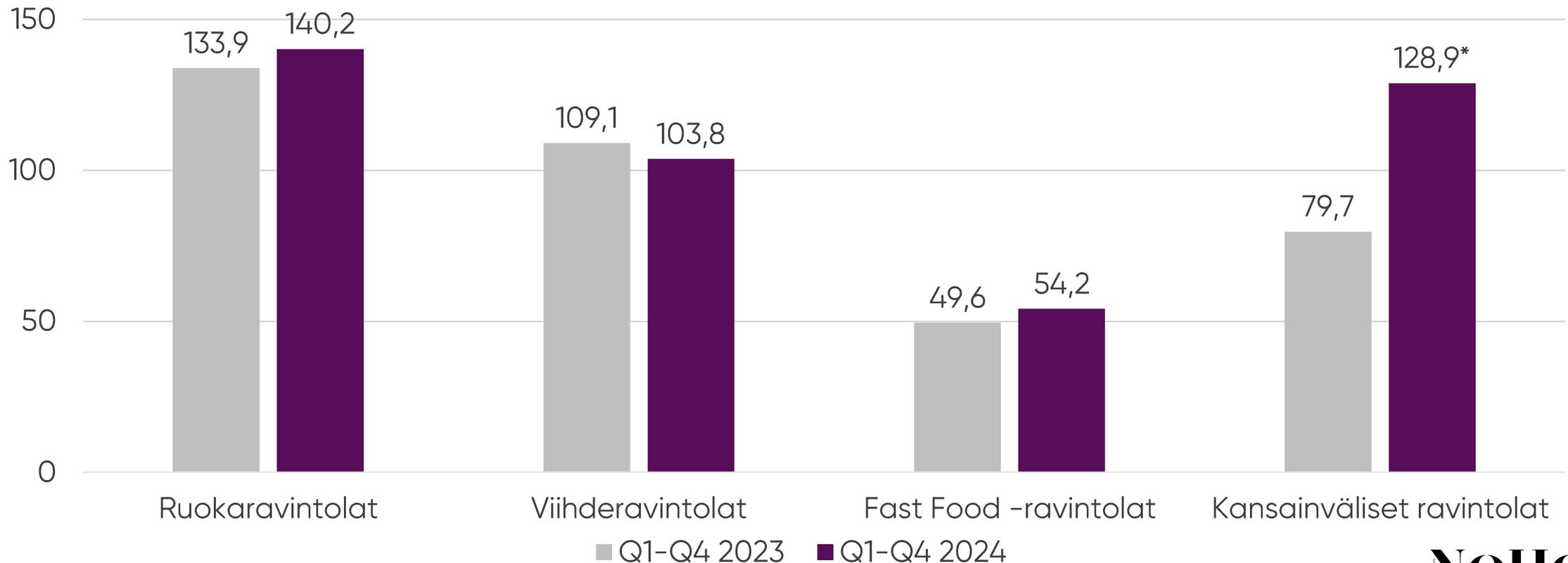
Liiketoimintamme kannattavuus on noussut pysyvästi hyvälle tasolle



Laaja ravintolaportfolio tuo liiketoimintaan tasapainoa, vakautta ja kestävyyttä

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN Q1-Q4 2023 vs. Q1-Q4 2024

milj. euroa



Strategisia kasvutavoitteita tukeva vuosi



- Yhtiö luopui omistuksestaan Eezy Oyj:ssä
- Yhtiön toimitusjohtaja Aku Vikström ilmoitti yhtiön hallitukselle jättävänsä tehtävänsä



- Yhtiökokous vahvisti tilikaudelta 2023 maksettavan osingon määräksi 0,43 euroa osakkeelta
- Yhtiö esitteli strategiansa ja pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteensa strategiakaudelle 2025–2027 toukokuussa järjestetyssä pääomamarkkinapäivässä
- Yhtiö hankki tanskalaisen pakkausmateriaalien toimittaja Triple Tradingin osana uuden strategian mukaista sijoitustoimintaa



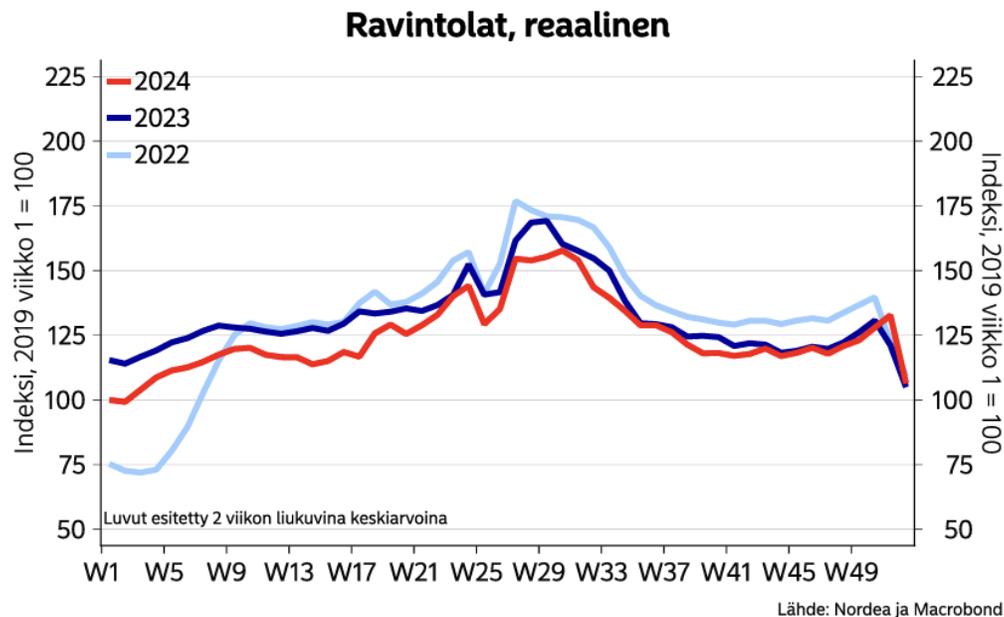
- Yhtiön hallitus nimitti Jarno Suomisen NoHo Partners Oyj:n toimitusjohtajaksi 1.9.2024 alkaen
- Yhtiö vahvisti johtoryhmänsä rakennetta vauhdittaakseen uuden strategian toteuttamista. Samalla yhtiön varatoimitusjohtajaksi nimitettiin liiketoimintajohtaja Maria Koivula.
- BBS-alakonserni uusi oman, muun yhtiön rahoituksesta erillisen rahoituskokonaisuutensa



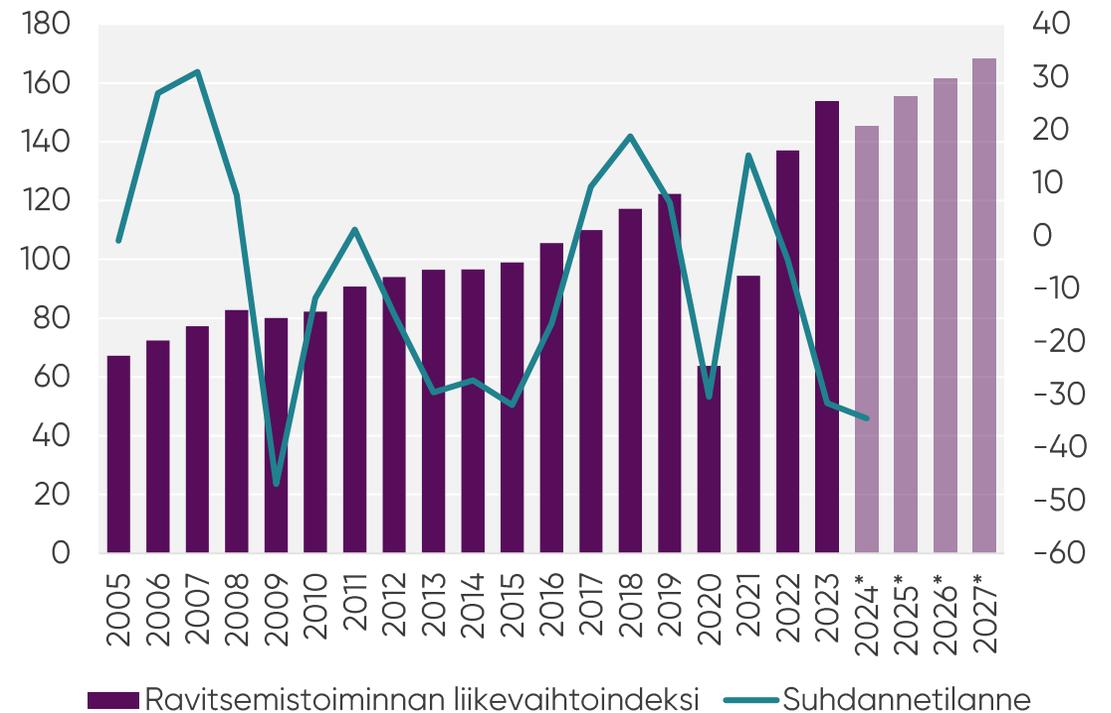
- Yhtiö solmi uuden pitkän aikavälin rahoitussopimuksen, joka tukee strategiakauden kasvutavoitteiden saavuttamista
- Yhtiö hankki enemmistön H5 Ravintolat Oy:stä (8 ravintolaa Tampereella)
- Yhtiö teki marraskuussa kaksi päivämyyntiennätystä ja rikkoi kuukausikohtaisen myyntiennätyksen, viimeinen neljännes kaikkien aikojen paras Q4

Kuluttajien ostovoiman elpymisen odotetaan jatkuvan vuoden 2025 aikana

RAVINTOLAPALVELUIDEN KYSYNTÄ LOPPUVUONNA VIIME VUOTTA PAREMPAA



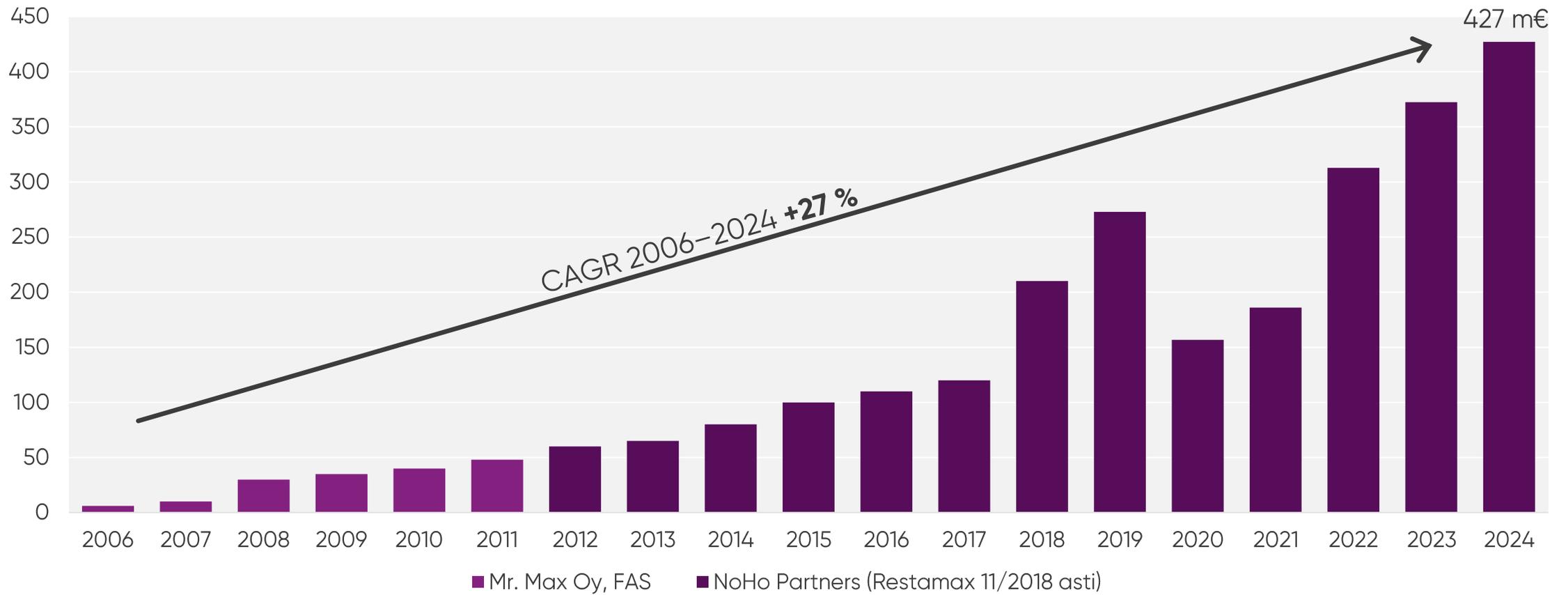
RAVINTOLAMARKKINAN ARVON KEHITYS 2005-2023



Lähteet: Ravitsemistoiminnan liikevaihto, Tilastokeskus,
 * 2024–2027 luvut NoHo Partnersin arvio markkinakehityksestä
 Suhdannetilanne, Elinkeinoelämän keskusliiton suhdannebarometri

Saavutimme jälleen asettamamme tavoitteet

HYVISTÄ ASETELMISTA KOHTI SEURAAVAA STRATEGIAKAUTTA





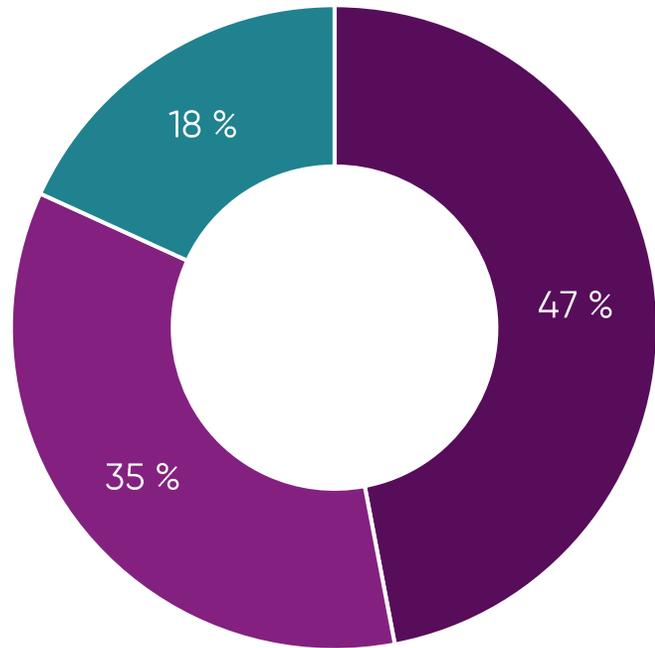
Suomen liiketoiminnan kannattavuus erinomaisella tasolla haastavassa markkinassa

milj. euroa	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Liikevaihto	84,8	78,2	298,2	292,6
Materiaalikate, %	77,5 %	76,7 %	76,2 %	75,5 %
Henkilöstökulu, %	32,4 %	33,8 %	32,6 %	32,7 %
Operatiivinen käyttökate	13,0	9,5	35,3	35,6
Operatiivinen käyttökate-%	15,3 %	12,1 %	11,8 %	12,2 %
Liikevoitto	11,7	8,3	30,4	30,7
Liikevoitto, %	13,7 %	10,6 %	10,2 %	10,5 %



Viihderavintolat kärsivät edelleen asiakkaiden ostovoimaan kohdistuneista paineista

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN Q1–Q4 2024 SUOMEN LIIKETOIMINTA



■ Ruokaravintolat ■ Viihderavintolat ■ Fast food -ravintolat

milj. euroa	Q4 2024	Q4 2023	Muutos, %	2024	2023	Muutos, %
Ruoka-ravintolat	42,4	38,2	10,9 %	140,2	133,9	4,7 %
Viihde-ravintolat	27,4	27,3	0,3 %	103,8	109,1	-4,8 %
Fast food -ravintolat	15,0	12,7	18,2 %	54,2	49,6	9,2 %
Yhteensä	84,8	78,2	8,4 %	298,2	292,6	1,9 %



Kansainvälinen liiketoiminta vahvassa kasvussa



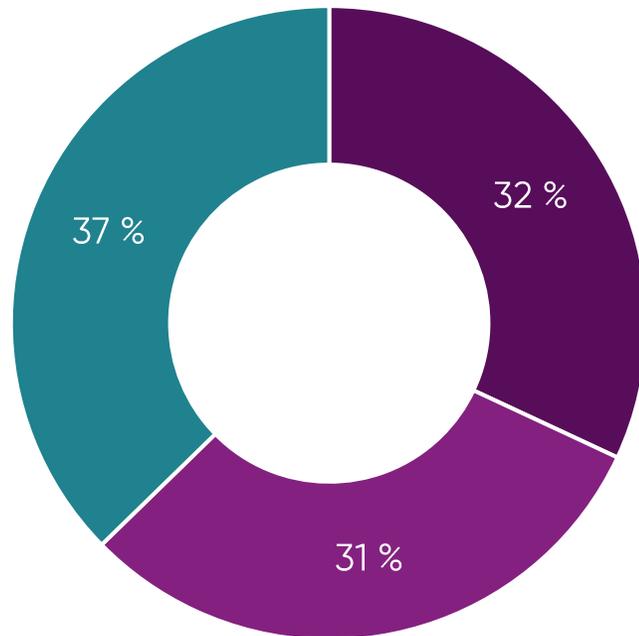
milj. euroa	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Liikevaihto	35,2	28,9	128,9	79,7
Materiaalikate, %	70,7 %	71,0 %	71,4 %	73,9 %
Henkilöstökulu, %	29,4 %	30,0 %	31,5 %	31,7 %
Operatiivinen käyttökate	4,8	4,0	16,1	9,1
Operatiivinen käyttökate-%	13,6 %	13,8 %	12,5 %	11,4 %
Liikevoitto	3,4	2,3	11,1	5,3
Liikevoitto, %	9,7 %	7,9 %	8,7 %	6,6 %

Vuosien 2024 ja 2023 materiaalikate ja henkilöstökulu-% eivät ole vertailukelpoisia johtuen Sveitsin liiketoimintamallista. Sveitsi on tullut mukaan konsernin lukuihin 1.9.2023. Vertailukaudella toteutetun BBS-järjestelyn transaktiokuluilla oikaistu vuoden 2023 vertailukelpoinen liikevoitto oli 5,9 miljoonaa euroa (7,4 %).

Tanskan Triple Trading ja Sveitsin Holy Cow! kasvun vetureina



LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN Q1–Q4 2024 KANSAINVÄLINEN LIKETOIMINTA



■ Norja ■ Tanska ■ Sveitsi

milj. euroa	Q4 2024	Q4 2023	Muutos, %	2024	2023	Muutos, %
Norja	10,4	11,2	-6,7 %	41,2	40,4	1,9 %
Tanska	10,8	6,2	76,1 %	39,6	24,3	63,1 %
Sveitsi*	13,9	11,6	20,2 %	48,1	15,1	219,1 %
Yhteensä	35,2	28,9	21,7 %	128,9	79,7	61,6 %

*Tullut mukaan lukuihin 1.9.2023



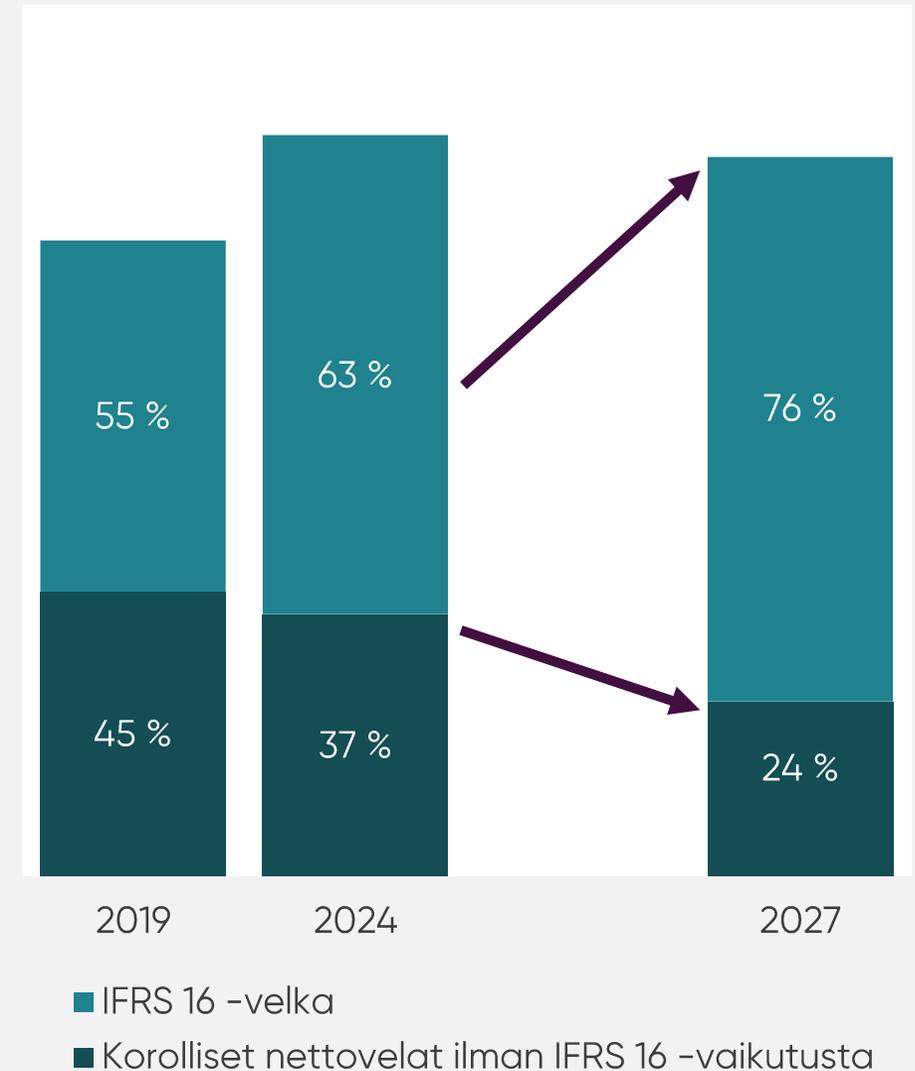


Rahoitus

Jarno Vilponen
Talousjohtaja

IFRS 16 -velan ymmärtäminen

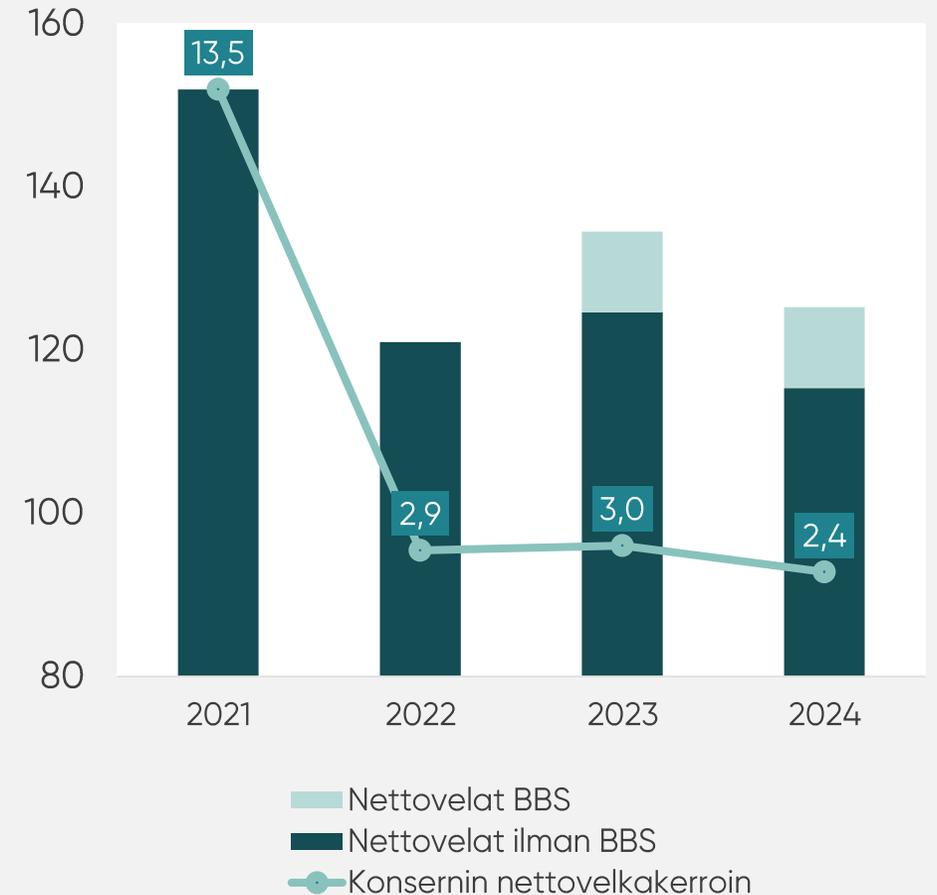
- Taseen korolliset nettovelat kasvaneet merkittävästi
 - Mistä velkojen kasvu johtuu?
 - Onko yhtiö liian velkainen?
 - Mitä tapahtuu tulevaisuudessa?
- IFRS 16 -velan ymmärtäminen
 - IFRS 16 -velka kasvaa liiketoiminnan kasvun myötä
 - Emme optimoi IFRS 16 -velan määrää, liiketoiminnan edellytys on,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



Nettovelkakerroin tavoitetasossa

- Nettovelka alemmalla tasolla kuin ennen koronaa
- Vahvistunut tase tuo liikkumavaraa kasvun tavoittelemiseksi
- Samanaikaisesti yhtiön tuloskunnossa huomattava tasonnosto. Niin liikevaihto kuin kannattavuus kasvaneet merkittävästi koronaa edeltävästä ajasta
- Vahvan tuloskehityksen myötä nettovelan suhde käyttökatteeseen laskussa kohti pitkän aikavälin tavoitetasoa.
- **Strategiakaudella tavoitteenamme on laskea nettovelan suhde operatiiviseen käyttökatteeseen noin 2:een**

KOROLLISET NETTOVELAT ILMAN IFRS 16 – VAIKUTUSTA (MEUR)



Rahoitusrakenne tukee kasvutavoitteita

- Konsernille ja BBS-alakonsernille solmittu uudet rahoitussopimukset
- Aiempaa kevyempi lyhennysohjelma vapauttaa pääomaa kasvuinvestointeihin ja kasvavan osingon maksamiseen
- Uuden rahoitussopimuksen ja laskevien viitekorkojen myötä yhtiön rahoituskulut laskevat tulevina vuosina merkittävästi
- Mahdollistaa velkaantuneisuudelle asetetun pitkän aikavälin tavoitteen saavuttamisen (noin 2)



Lyhennysohjelman muutos vapautti pääomaa kasvuinvestointeihin

RAHOITUSVELKOJEN MATURITEETTIJAKAUMA 31.12.2024

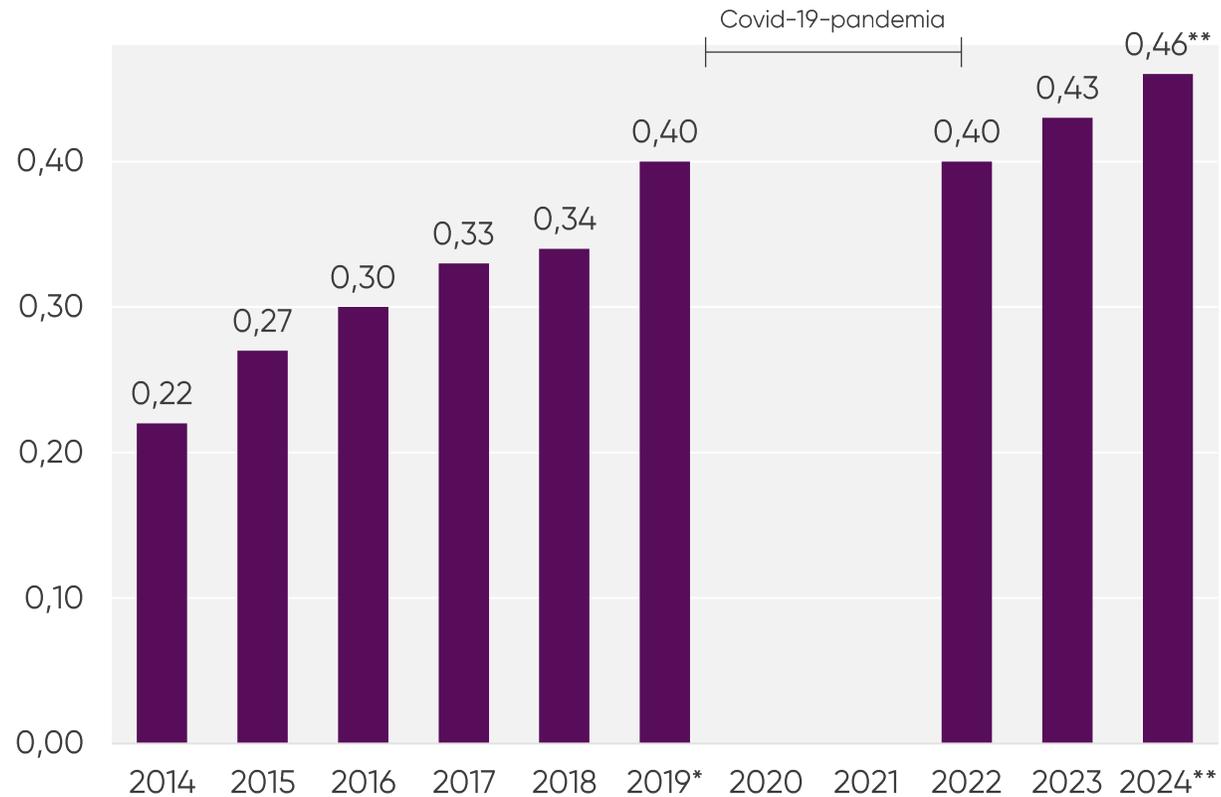
milj. euroa	Velan määrä	Lyhennykset			
		<1 vuosi	1-2 vuotta	2-5 vuotta	>5 vuotta
Rahoitusvelat	108,7	9,0	7,3	91,6	0,8
BBS-konsernin velat	19,7	1,9	2,0	8,2	7,6
Käytössä olevat tililimiitit*	13,1				
Yhteensä	141,5	10,9	9,2	99,9	8,4

RAHOITUSVELKOJEN VASTAISET KOROT MATURITEETTIJAKAUMA 31.12.2024

milj. euroa	<1 vuosi	1-2 vuotta	2-5 vuotta	>5 vuotta
Rahoitusvelkojen vastaiset korot	7,7	7,2	17,9	0,9

Yhtiön hallitus esittää 0,46 € osinkoa tilikaudelta 2024

OSINKO/OSAKE, €



* Hallituksen ehdotus vuoden 2020 varsinaiselle yhtiökokoukselle (peruttu)

** Hallituksen ehdotus vuoden 2025 varsinaiselle yhtiökokoukselle

OSINKOPOLITIIKKA

Pitkällä aikavälillä NoHo Partnersin tavoitteena on jakaa vuosittain kasvavaa osinkoa.

Osinkotuotto vuoden 2024 päätöskurssilla laskettuna on 5,8 %.

Osinko ehdotetaan maksettavaksi kolmessa erässä.

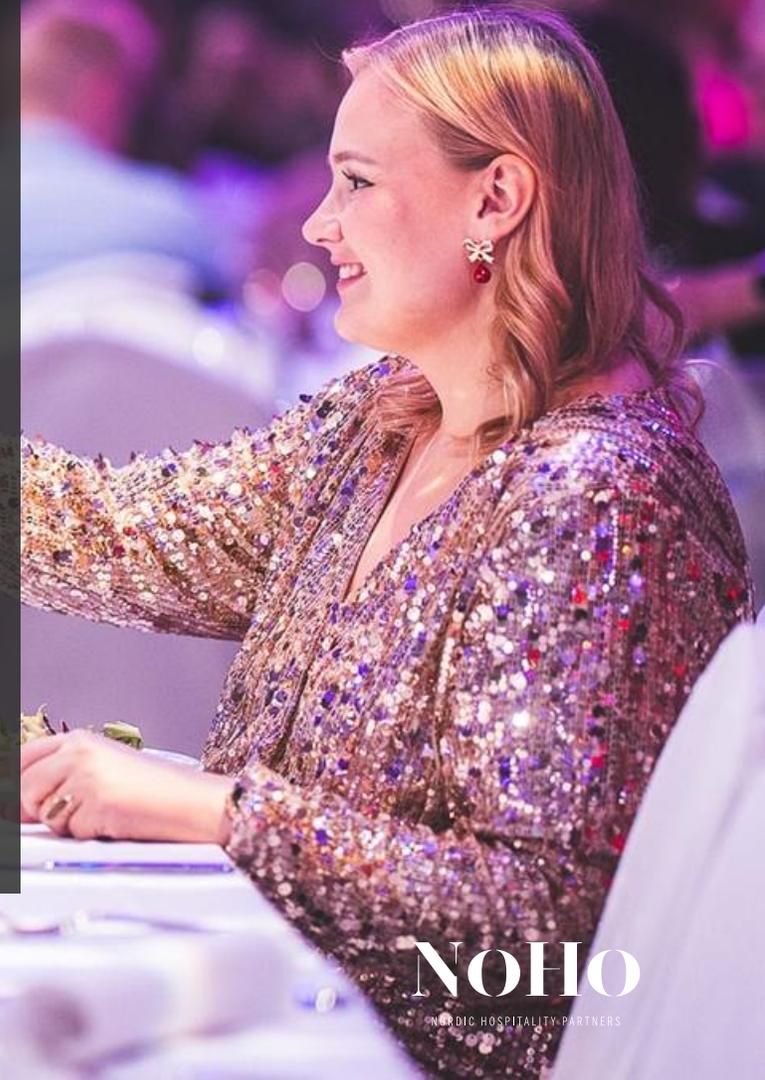
Ohjeistus 2025

12.2.2025 ALKAEN

Tilikaudella 2025 Suomen liiketoiminnan kannattavuus pysyy nykyisellä hyvällä tasolla ja konsernin osakekohtainen tulos kasvaa.

2024 pääviestit

- 1 Koko vuoden 9,7 %:n liikevoittomarginaali loistava suoritus haastavassa markkinaympäristössä. Liikevaihtomme kasvoi 14,7 %:a 427 milj. euroon.
- 2 Rahoitusrakenteemme mahdollistaa strategiakauden kasvuinvestoinnit, kasvavan osingon ja velkaisuuden laskemisen kohti tavoitetasoamme.
- 3 Lähdemme hyvistä asetelmista kohti markkinan elpymistä ja kannattavan kasvun strategiaa vuosille 2025–2027.





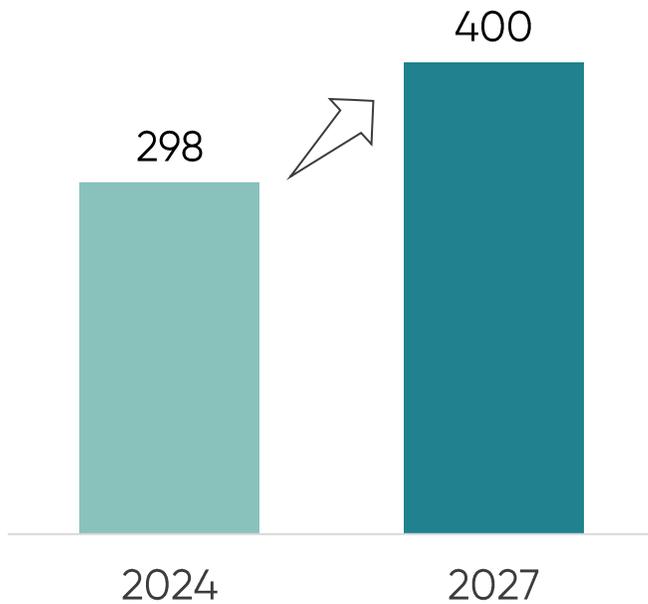
Strategia 2025–2027

Timo Laine
Hallituksen puheenjohtaja

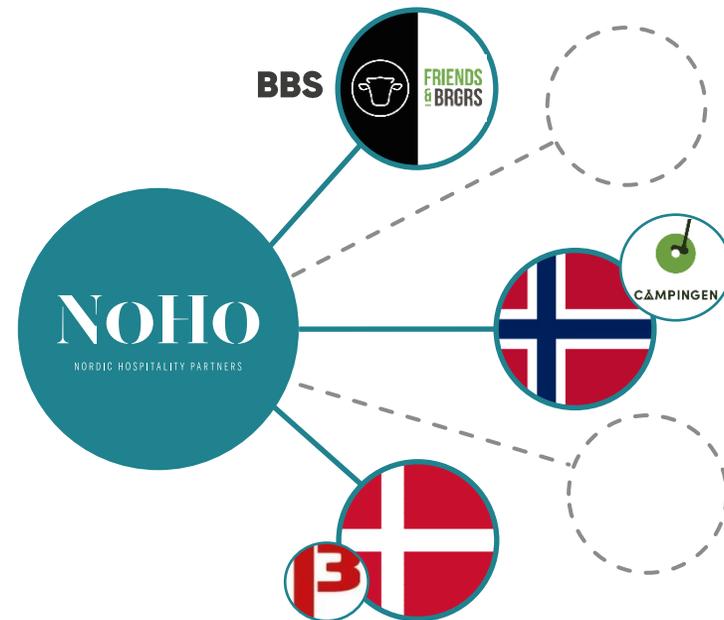


Vahvaa ja kannattavaa kasvua Suomessa, kansainvälinen liiketoiminta jatkuu uudella toimintamallilla

1 KANNATTAVA KASVU SUOMEN RAVINTOLA- JA VIHDEMARKKINASSA



2 AKTIIVINEN SIOITUSTOIMINTA KANSAINVÄLISEEN RAVINTOLAMARKKINAAN



Better Burger Society kohti vuotta 2027

#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



Sijoitustoiminnalla omistaja-arvon kasvua

Camping – minigolfia ja viihdettä

- Skaalattu hankintahetken 3 yksiköstä Norjassa 11 ravintolan kansainväliseksi ketjuksi
 - Vuoden 2024 lopussa Campingeja oli 6 Norjassa, 3 Tanskassa, 1 Suomessa ja 1 Ruotsissa

Triple Trading – tanskalainen pakkausmateriaalien toimittaja

- Merkittävät synergiaedut sekä Triple Tradingin kasvusta että käyttötarvikeostoissa kaikissa toimintamaissa
- Tuotteet käyttöön Suomessa Q1 aikana erityisesti ravintolaketjuissa (Hook, Hanko Asia, Friends&Brgrs)
- Tuotteet käyttöön Norjassa ja Sveitsissä H1 2025 aikana





Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

2025–2027

**Suomen
liiketoiminta:**

**Kansainvälinen
liiketoiminta:**

Osinko:

Nettovelka:

Noin 400 miljoonan euron liikevaihto ja nykyisen hyvän liikevoittomarginaalin ylläpitäminen

Kannattava kasvu ja omistaja-arvon luominen

Yhtiön tavoitteena on jakaa vuosittain kasvavaa osinkoa

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

NOKKO

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS