NoHo

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

Vuosikertomus 2019

SISÄLTÖ

NOHO PARTNERS OYJ

NOHO PARTNERS PÄHKINÄNKUORESSA 4
NOHO PARTNERSIN VUOSI 2019 LUKUINA 6
NOHO PARTNERS LYHYESTI 8
TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS: AKU VIKSTRÖM 10
HISTORIA 12
RAVINTOLATOIMINTA SUOMESSA 14
RAVINTOLATOIMINTA ULKOMAILLA 16
KONSERNIN LIIKETOIMINTA 18
RUOKARAVINTOLAT 28
VIIHDERAVINTOLAT 29
FAST CASUAL -RAVINTOLAT 30
KANSAINVÄLINEN LIIKETOIMINTA 31
PARTNERIT 32
VISIO JA ARVOT 34
MARKKINATILANNE 36
VUODEN 2019 MERKITTÄVIMMÄT TAPAHTUMAT 38
VUODEN 2020 TAPAHTUMIA JA HANKKEITA 45
HENKILÖSTÖ 50
HALLITUS 52
JOHTORYHMÄ 54

NOHO PARTNERS PÄHKINÄNKUORESSA

NoHo Partners Oyj on vuonna 1996 perustettu suomalainen ravintola-alan palveluihin erikoistunut konserni.

Vuonna 2013 ensimmäisenä suomalaisena ravintolatoimijana NASDAQ Helsinkiin listautunut pörssiyhtiö on kasvanut voimakkaasti koko historiansa ajan.

Konsernin yhtiöihin kuuluu noin 250 ravintolaa Suomessa, Tanskassa ja Norjassa. Yhtiön tunnettuja ravintolakonsepteja ovat mm. Elite, Savoy, Teatteri, Yes Yes Yes, Stefan's Steakhouse, Palace, Löyly, Hanko Sushi ja Cock's & Cows.

NoHo Partners Oyj:n vuoden 2019 liikevaihto oli 272,8 miljoonaa euroa ja liikevoitto 30,6 miljoonaa euroa. Konserni työllistää sesongista riippuen noin 2 100 henkilöä kokoaikaiseksi muutettuna.

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

NORDIC

- Tulevaisuuden kasvumarkkinamme on Pohjois-Eurooppa, missä tavoittelemme markkinajohtajuutta
- Nimemme viestii maailmalla arvostetusta pohjoismaisesta laadusta.

HOSPITALITY

- Haluamme laajentua perinteisen ravintolaliiketoiminnan ulkopuolelle, kuten mittaviin yleisötapahtumiin
- Digitalisaatio mahdollistaa entistä kokonaisvaltaisempien elämysten tarjoamisen

PARTNERS

- Partnerimalli on koko toiminnan kivijalka ja keskeisin kilpailuetumme – se sitouttaa omistajia ja luo merkityksellisiä brändejä
- Partnereidemme arvokas paikallistuntemus ja kokemus luovat loistoedellytyksen menestyksellemme eri kohdemarkkinoissa

NoHo Partners verkossa

NoHo Partners -yrityssivut:
www.noho.fi

NoHo Partners -kuluttajasivut:
www.ravintola.fi

NOHO PARTNERSIN VUOSI 2019 LUKUINA

Työllistää sesongista riippuen
n. 2 100 hlöä

Ravintoloita
225

Liikevaihto
272,8 MEUR

Liikevaihdon kasvu
30,1 %

Liikevoitto
30,6 MEUR

Liikevoiton kasvu
95,1 %

Ruokaravintolat
75

Viihderavintolat
65

Fast casual -ravintolat
48

Kansainväliset ravintolat
37

Avatut ravintolat
18

Suljetut/myydyt ravintolat
15

Ravintola.fi–kanta-asiakkaita
+150 000

TÄRKEIMMÄT TAPAHTUMAT 2019

- **Kotimaassa toteutimme Royal Ravintolat -yrityskaupan integraation ja tavoitellut synergiat täysimääräisesti, trimmasimme ravintolaportfoliomme kestävämpään muotoon ja aloitimme rakentamaan pohjaa tulevaisuuden kasvulle.**
- **Kansainvälisessä liiketoiminnassa tarkensimme tekemistämme Tanskassa, keskittyen loppuvuonna kasvun sijasta kannattavuuteen ja avasimme menestyksekkäästi uuden markkinan Norjaan tehdyllä yritysostolla.**
- **Luovuimme henkilöstövuokrausliiketoiminnasta ja siirryimme luomaan yhtiöllemme omistaja-arvoa tulevaisuudessa henkilöstöpalvelualan toiseksi suurimman yhtiön, Eezy Oyj:n, suurimpana osakkeenomistajana 30,27 % omistusosuudella.**

NOHO PARTNERS LYHYESTI

1.

NoHo Partners on voimakkaasti kasvava pohjoiseurooppalainen ravintolayhtiö.

2.

Yhtiö toimii kasvavalla markkinalla, jonka kehitystä tukevat useat NoHo Partnersille suotuisat pitkän aikavälin kasvuajurit.

3.

Suuret ja pirstaloituneet markkinat, alan suotuisa toimintaympäristön muutos ja toimivien ravintolakonseptien vienti uusille markkinoille tarjoavat mahdollisuuden markkinaosuuden kasvattamiselle ja voimakkaammalle kasvulle myös jatkossa.

4.

Paikallisen kilpailuedun tuo yhtiön partnerimalli, missä yhdistyy yrittäjähenkisyys, kannattavat asiakassuhteet ja innovatiiviset palvelut.

5.

Yhtiön koko, tehokkuus ja ravintolatasolle jalkautettu tulosvastuu varmistavat hyvän kannattavuuden.

6.

NoHo Partnersin edeltäjät, Restamax ja Royal Ravintolat, tuovat konserniin voimakkaita synergia- ja skaalaetuja.

7.

Yhtiössä on kokenut ja osaava avainjohto, jolla on yhteensä yli 100 vuoden kokemus ravintola-alalta.

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS: KANNATTAVAN KASVUN VUOSI

Lähtökohdat vuoteen 2019 olivat vahvat ja lähdimme siihen monin tavoin muutosrikkaan vuoden 2018 jälkeen. Aloitimme matkan kohti uusia tavoitteitamme ja vuosi olikin meille menestys monella mittarilla.

Vuonna 2019 keskityimme toimenpiteisiin, joiden tavoitteena olivat keskittyminen ydinliiketoimintamme kehittämiseen ja arvonluontiin. Saimme määrätietoisen strategian toteutuksen kautta ja ennen kaikkea henkilöstömme kovalla työllä käännettyä operatiivisen toimintamme kannattavuuden hyvälle tasolle.

Suomessa toteutimme Royal Ravintolat -yrityskaupan integraation ja tavoitellut synergiat täysimääräisesti, trimmasimme ravintolaportfoliomme kestävämpään muotoon ja aloitimme rakentamaan pohjaa tulevaisuuden kasvulle. Kansainvälisessä liiketoiminnassa tarkensimme tekemistämme Tanskassa, keskittyen loppuvuonna kasvun sijasta kannattavuuteen ja avasimme menestyksekkäästi uuden markkinan Norjaan tehdyllä yritysostolla.

Vuoden lopussa uudelleen järjestelimme myynti- ja markkinointiorganisaatiotamme ja investoimme vahvasti uusiin digitaalisiin järjestelmiin. Eezy-järjestelyn, parantuneen kannattavuutemme ja vahvan rahavirtamme ansiosta pääsimme vuoden 2019 toisella puoliskolla uudelleenrahoittamaan toimintaamme kestävämmillä rahoitussopimuksilla ja ilmoitimme alkuvuodesta 2020 maksavamme keväällä 2019 otetun hybridilainan pois etuajassa.

Suunnitelmamme vuoden 2020 osalta oli keskittyä täysin ydinliiketoimintamme kehittämiseen ja arvonluontiin. Kotimaan ravintolaliiketoiminnassa löytyy potentiaalia parantaa erityisesti modernin myynnin ja markkinoinnin saralla. Kansainvälisesti meillä on kaksi eri työkenttää: toistaa Suomessa läpikäyty suunnanmuutos Tanskassa ja kiihdyttää kannattavaa kasvua Norjassa.

LUPAAVASTI ALKANUT VUOSI 2020 KÄÄNTYI ERITTÄIN POIKKEUKSELLISIIN OLOSUHTEISIIN

Vuoden 2020 alussa koronavirus puhkesi maailmanlaajuiseksi pandemiaksi ja toi mukanaan rajoituksia, joilla oli erittäin merkittävä vaikutus liiketoimintaamme maaliskuusta alkaen. Vaikutus näkyi kaikilla maantieteellisillä alueillamme, kun eri maiden hallitukset ja terveysviranomaiset asettivat erittäin tiukkoja rajoituksia liikkumiselle ja kanssakäymiselle. Suomen, Tanskan ja Norjan valtiovallan määräykset koskien ravintoloiden sulkemista pudottivat ravintoloidemme liikevaihdon lähes nollatasolle.

Olemme kuitenkin nyt todistaneet toimintamallimme toimivuuden, ja suorituskykymme on todettu vahvaksi myös näissä erittäin haasteellisissa poikkeusoloissa. Henkilöstömme ja partnerimallimme ovat osoittaneet joustavuutensa myös tänä poikkeusaikana, mistä haluan kiittää sekä henkilökuntaamme että yrittäjäosakkaitamme. Nopealla reagoinnilla ja kovilla toimenpiteillä, kuten henkilöstön lomautuksilla, kulujen nopealla alasajolla sekä ripeillä vuokra- ja rahoitusneuvotteluilla, kuljetimme yhtiömme pahimman poikkeusvaiheen läpi. Saimme toukokuun 2020 lopulla päätökseen rahoituksemme poikkeustilan ajalle.

Samalla onnistuimme kehittämään nopeasti digitaalisia myyntikanavia ja take away -liiketoimintamalleja ja veimme haastavassa tilanteessa Friends & Brgrs -kaupan läpi, mikä toi merkittävän lisän businessportfolioomme.

TAKAISIN TIEKARTALLE

Kun tiedotimme, että maksamme osakkeenomistajillemme osingon lisäksi lisäosingon, kerroimme että talouden näkymät sekä globaalit ilmiöt tuovat toimintaympäristöön epävarmuutta. Tuskin kukaan osasi tuolloin spekuloida sillä, kuinka epävarma vuodesta 2020 olisikaan tulossa. Koronaviruksen aiheuttaman taloudellisen epävarmuuden johdosta peruimme osinkoehdotuksemme sekä lisäosingon.

Usko ja luottamus operatiivisen toimintamme kestävään kehitykseen ovat edelleen vahvat, mutta vuodesta 2020 on tulossa hyvin erilainen. Tavoitteemme on edelleen olla Pohjois-Euroopan merkittävin ravintolatoimija, mutta tiekarttamme on vuoden 2020 osalta nyt muuttunut.

Olemme laatineet kolmivaiheisen toimenpidesuunnitelman koronapandemian vaikutusten hallitsemiseksi. Ensimmäisessä vaiheessa toteutimme määrätietoiset sopeuttamistoimet poikkeustilan toimintaympäristössä. Nyt

toimimme suunnitelman toisessa vaiheessa rajoitetussa liiketoimintaympäristössä, jossa liiketoimintojamme käynnistetään hallitusti ja vaiheittain. Kolmannessa vaiheessa tulemme keskittymään kilpailukyvyn ja pääomarakenteen vahvistamiseen koronapandemian jälkeisessä ravintolamarkkinassa.

Vuoden 2020 keväällä varmistettu rahoitusrakenne antaa meille joustavuutta selvitä poikkeusajan yli rajoitetussakin kysyntätilanteessa. Erittäin poikkeuksellisen tilanteen aikana olemme viestineet aktiivisesti ja säännöllisesti sidosryhmillemme.

Henkilökuntamme ja sidosryhmiemme kanssa olemme sitoutuneita viemään yhtiömme läpi käsillä olevan toimialan kovimman kriisin. Olen luottavainen, että myös koronapandemian jälkeen yhtiöllämme on hyvä markkina-asema toteuttaa kilpailuetuaan ja arvonluontistrategiaansa. Määränpäähän saapuminen ei tällä hetkellä ole täysin yhtiön omissa käsissä, mistä johtuen päivitämme strategiset tavoitteemme aikatauluineen vuoden 2020 aikana.

Aku Vikström

toimitusjohtaja,
NoHo Partners Oyj

HISTORIA

NoHo Partners syntyi vuonna 2018, kun yhtiön edeltäjä Restamax oli merkittävien muutosten keskellä. Yhtiö kasvoi tuolloin kansainvälisille markkinoille Tanskaan sekä integroitui Royal Ravintoloiden kanssa.

Tuli tarve määrittää yhtiölle uusi identiteetti ja nimi, jotka viestivät entistä paremmin keskeisistä vahvuuksista sekä tulevaisuuden tavoitteista ja mahdollisuuksista. Konserni aloitti toimintansa uudella nimellä ja identiteetillä joulukuussa 2018.

Pubiliiketoiminnasta ponnistaneella pörssiyhtiöllä on vuosikymmenten kokemus ravintolatoimialalla. Kahden yhdistyneen yhtiön ravintolaportfoliot täydentävät toisiaan erinomaisesti niin maantieteellisesti kuin profiililtaankin.

Ohessa tärkeitä askelmerkkejä yhtiön historiassa.

ROYAL RAVINTOLAT

1988
Mia Saari perustaa oman ravintolan Helsinkiin.

1990
Mia Saari ja Pertti Hynninen ottavat johtaakseen kolme ravintolaa: NJK:n kesäravintola, Kulosaaren Casino ja Ravintola Sipuli.

1996
Yritystoimintaan tulee mukaan Mia Saaren puoliso Kasperi Saari.

1997
Saaren perhe ja Pertti Hynninen ryhtyvät vetämään Holiday Inn -hotellia. Suomen suurin yksityinen hotelli- ja ravintola-alan yritys Royal Ravintolat syntyy. Hotelliliiketoimintaa hoitaa Royal Ravintoloiden kokonaan omistama tytäryhtiö Oy Union Hotels Ab.

Saaret ja Hynninen ostavat Scandicilta yhtiölle yritys-kaupassa siirtyneet Arctian ravintolat. Scandic jatkaa osakkaana. Sijoittajaksi tulee pääomasijoitusyhtiö CapMan.

2003
Mia ja Kasperi Saari ja Pertti ja Maria Hynninen ostavat osuudet muilta osakkailta, jonka jälkeen perheet omistavat Royal Ravintolat yhtä suurin osuuksin.

2008
Hotellit Haven ja Fabian perustetaan.

2011
Intera Partners yhtiön pääoma-sijoittajaksi. Saaren ja Hynnisen perheistä tulee vähemmistö-osakkaita.

2014
Royal Ravintolat ostaa Hanko Sushi-pikaruoka-ketjun yhtiön omistuksesta.

2015
Royal Ravintolat ostaa Pizzarium-pikaruokaketjun. Hotellit Haven ja Fabian myydään Kämp Groupille.

2017
Royal Ravintolat ostaa Sandro-pikaruokaketjun. Saaret ja Hynniset luopuvat yhtiön omistuksesta.

Q2/18
Restamax ostaa koko Royal Ravintoloiden osakekannan

Q4/18
Konserni julkaisee uuden liikevaihtotavoitteensa: yli 600 miljoonaa euroa vuoden 2021 loppuun mennessä.

19.12.2018 Restamax muuttaa nimensä NoHo Partners Oyj:ksi.

Q2/19
NoHo Partners laajentaa toimintaansa Norjaan 15 ravintolan hankinnalla.

RESTAMAX

1996
Restamaxin nykyiset pääomistajat Timo Laine ja Mikko Aartio perustavat yhteisyrityksen, Mr. Max Oy:n, joka alkaa harjoittaa ravintolatoimintaa. Toiminnan painopiste on alkuvaiheessa pubiliiketoiminnassa ja viihderavintoloissa.

2005
Yhtiön toimintaa laajennetaan ruokaravintola-liiketoimintaan.

2008
Toimintaa kasvatetaan yritysjärjestelyllä entistä vahvemmin viihde- ja seurusteluravintoloihin.

2010
Restamax toteuttaa suunnatun osakeannin. Yhtiön omistajakunta laajenee ja nyky-muotoinen Restamax-konserni syntyy yritys-järjestelyillä.

2013
Restamaxin muutos julkiseksi osake-yhtiöksi rekiste-röidään kauppa-rekisteriin 20.9.2013.

Restamax Oyj listautuu Helsingin pörssiin Suomen ensimmäisenä ravintola-alan yhtiönä.

2014
Vuoden alussa Restamax Oyj ostaa Rengasravintolat-konsernin, jonka myötä yhtiön omistukseen siirtyy 16 ravintolaa Helsingissä, Tampereella, Jyväskylässä ja Porissa.

Elokuussa henkilöstövuokrausliike-toiminta tulee osaksi Restamax-konsernia.

2015
Ravintolatoimintaa laajennetaan Ouluun ja Hankoon ja henkilöstö-vuokraustoiminta moni-puolistuu lääkäri- ja terveydenhuolto-palveluihin.

2017
Yhtiö kasvattaa ravintolalukumääränsä yli 130:een ja laajentaa ravintolatoimintaansa uudelle markkina-alueelle Vaasaan ja Rovaniemelle.

Henkilöstövuokraustoiminta kasvaa toimialansa suurimpien toimijoiden joukkoon. Markkina-asema vahvistuu erityisesti teollisuuden ja rakentamisen toimialoilla sekä ravintola-alalla.

Q1/18
Restamax tiedottaa arvioivansa tytäryhtiö Smile Henkilöstöpalvelut Oy:n ja sen alakonsernin muodostaman henkilöstövuokrausliiketoiminnan listaamista Nasdaq Helsinki Oy:n pörssilistalle.

Konserni laajentaa ravintolaliiketoimintaansa Tanskaan toimien siellä uuden tytäryhtiönsä, Restamax Operations Denmarkin kautta. Yhtiö ostaa yli 90 prosenttia suosituista tanskalaisista Cock's & Cows- sekä The Bird -yhtiöistä, jotka operoivat ostohetkellä Kööpenhaminassa yhteensä 11 ravintolaa ja baaria.

Q1/19
NoHo Partners perustaa yhteisyrityksen norjalaisen Crea Diem-gruppenin kanssa. Kaupan ja 15 ravintolan myötä NoHo Partnersista tulee merkittä-vä toimija Norjan ravintola-markkinassa.

Q3/19
NoHo Partners luopuu henki-löstövuokraustoiminnastaan. Yhtiöstä tulee henkilöstöpal-velualan edelläkävijä Eezy Oyj:n suurin omistaja 30,27 prosentin omistusosuudella.

RAVINTOLATOIMINTA SUOMESSA

Vuonna 2019 konsernillamme oli 225 ruoka- ja viihde-ravintolaa ympäri Suomen. Ravintolakonseptimme on jaoteltu neljään liiketoiminta-alueeseen: ruokaravintolat, viihderavintolat, fast casual -ravintolat sekä kansainväliset ravintolat.

Tarjoamme ikimuistoisia elämyksiä arkeen ja juhlaan vuorokauden ympäri. Tarjontamme kattaa koko ravintolakirjon aina lounasravintoloista fast casualiin, fine diningista peliravintoloihin ja pubeista yökerhoihin. Lisäksi tapahtuma-ravintoloissamme järjestyvät kokoukset, seminaarit, yksityistilaisuudet ja muut tapahtumat.

Toimintaamme voit tutustua paremmin verkkosivuillamme osoitteessa: WWW.NOHO.FI

Ravintola.fi on yhteisö hyvän maun ystäville. Ravintola.fi-kanta-asiakkaita on jo yli 150 000. Uudistetussa Ravintola.fi-portaalissa voit tutustua paremmin eri brändeihimme ja ravintoloihimme: WWW.RAVINTOLA.FI

Ravintolakaupungit

ESPOO	LEVI	RUKA
HANKO	NOKIA	SEINÄJOKI
HELSINKI	OULU	TAMPERE
LEMPÄÄLÄ	PORI	TURKU
JOENSUU	PYHÄ	VAASA
JYVÄSKYLÄ	RAISIO	VANTAA
KUOPIO	RAUMA	VIROLAHTI

RUOKARAVINTOLAT

VIIHDERAVINTOLAT

FAST CASUAL -RAVINTOLAT

KANSAINVÄLISET RAVINTOLAT

RAVINTOLATOIMINTA ULKOMAILLA

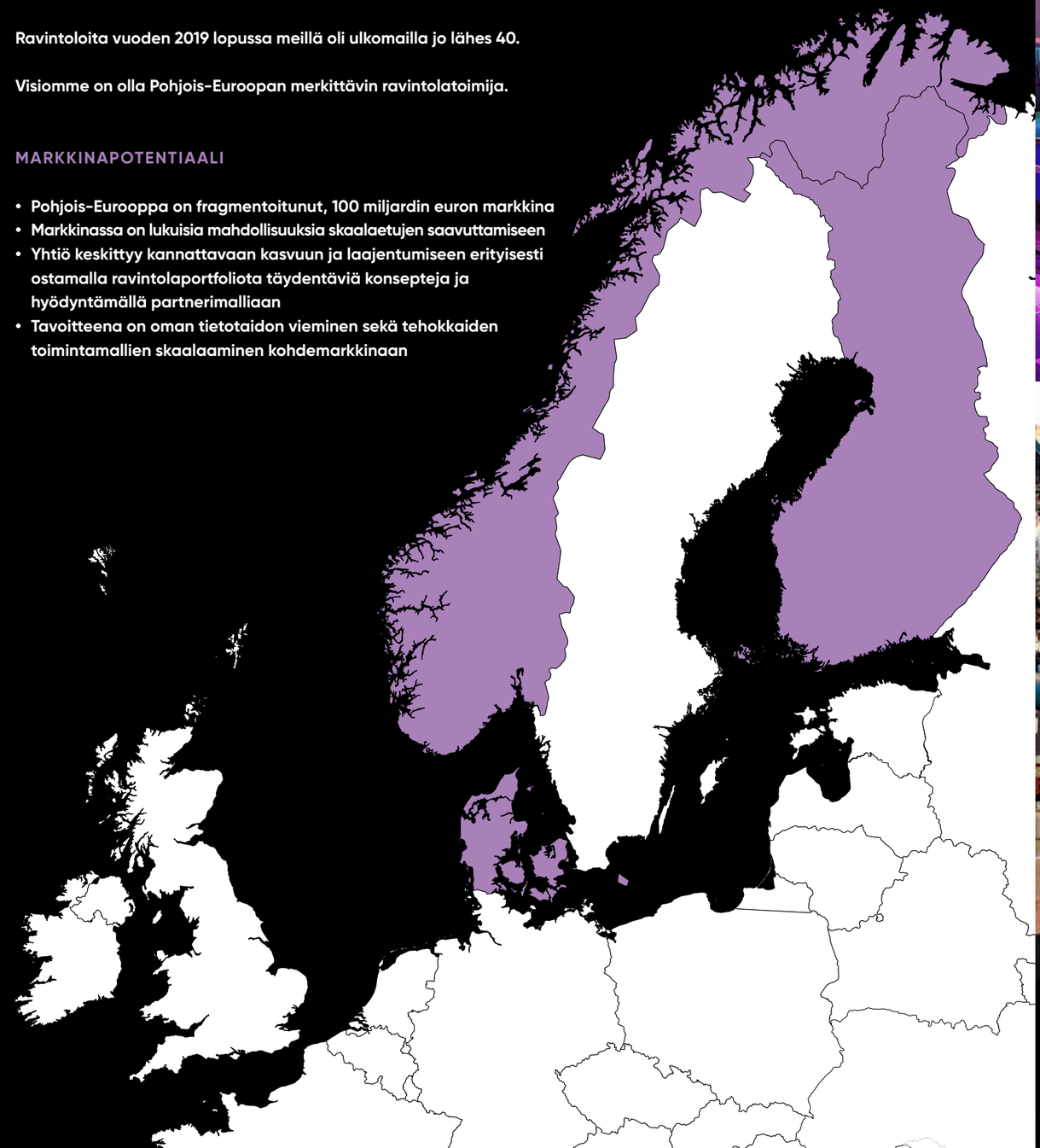
NoHo Partnersista tuli kansainvälinen ravintolakonserni keväällä 2018, kun laajensimme toimintaamme Tanskaan. Keväällä 2019 toimintamme laajentui Norjaan, kun perustimme yhdessä paikallisen ravintolatoimija Crea Diem-gruppenin kanssa yhteisyrityksen, joka operoi 15 ravintolaa. Vuoden lopussa meillä oli Norjassa yhteensä 20 ravintolaa, joista kolme on vähemmistöomisteisia. Ravintolahankintojen myötä NoHo Partners on Norjan merkittävimpiä ravintolatoimijoita.

Ravintoloita vuoden 2019 lopussa meillä oli ulkomailla jo lähes 40.

Visiomme on olla Pohjois-Euroopan merkittävin ravintolatoimija.

MARKKINAPOTENTIAALI

- Pohjois-Eurooppa on fragmentoitunut, 100 miljardin euron markkina
- Markkinassa on lukuisia mahdollisuuksia skaalaetujen saavuttamiseen
- Yhtiö keskittyy kannattavaan kasvuun ja laajentumiseen erityisesti ostamalla ravintolaportfoliota täydentäviä konsepteja ja hyödyntämällä partnerimalliaan
- Tavoitteena on oman tietotaidon vieminen sekä tehokkaiden toimintamallien skaalaaminen kohdemarkkinaan



Ravintoloita vuoden 2019 lopussa ulkomailla oli jo lähes 40.

KONSERNIN LIIKETOIMINTA

NoHo Partnersin ravintolaliiketoiminnan kannattavan kasvun strategian toteutus eteni vuonna 2019 suunnitelman mukaisesti. Royal Ravintolat -integraation synergiaetutavoitteet saavutettiin täysimääräisesti ja lyhyen aikavälin kannattavuusohjelmat saatettiin onnistuneesti loppuun vuoden 2019 aikana. Ravintolaliiketoiminnan kannattavuus oli tilikaudella 2019 ennätystasolla.

Konsernin henkilöstövuokrausliiketoiminta päättyi 23.8.2019, kun tytäryhtiö Smile Henkilöstöpalvelut Oyj yhdistyi VMP Oyj:n kanssa ja yhdistyneestä Eezy Oyj -yhtiöstä tuli konsernin osakkuusyhtiö. Syyskuusta 2019 alkaen konsernilla on ollut yksi liiketoimintasegmentti eli ravintolaliiketoiminta.

Strategia eteni vuonna 2019 aikataulussa

TIEKARTTA

2021

2021
Kv-laajentumisen todentuminen

LV n. 350 m€
EBIT n. 8 %

- Kotimaassa uudet isot hankkeet
- Kv-laajentuminen uuteen maahan
- Digitalisuus merkittävänä arvonluojana

2020
Kannattava kasvu

LV n. 300 m€
EBIT n. 7,5 %

- Kotimaassa suhteellisen kannattavuuden suojeleminen
  - Kasvua fast casualista ja elämysliiketoiminnasta
  - Kannattavuutta ruokaravintoloista
- Kansainvälisesti kannattavuus ennen kasvua
  - Tanskan suunnanmuutoksen loppuunvienti
  - Norjan kasvuun investointi

2019
Tulosparannus

LV 273 m€
EBIT 6,7 %

- Kannattavuusohjelman läpivienti
- Kv-kasvun rakentaminen
- Skaalahyötyjen lunastaminen
- Selektiiviset yritysostot

Tammi-joulukuu 2019 lyhyesti

KONSERNI (JATKUVAT JA LOPETETUT TOIMINNOT):

- Liikevaihto oli 272,8 miljoonaa euroa (209,6 miljoonaa euroa), kasvua 30,1 prosenttia.
- Liikevoitto oli 30,6 miljoonaa euroa (15,7 miljoonaa euroa), kasvua 95,1 prosenttia.
- Liikevoittoprosentti oli 11,2 % (7,5 %), kasvua 49,9 prosenttia.
- Lopetetun liiketoiminnan tulos oli 23,8 miljoonaa euroa.
- Tilikauden tulos oli 47,7 miljoonaa euroa (4,2 miljoonaa euroa), kasvua 1 026,8 prosenttia.
- Osakekohtainen tulos oli 2,36 euroa (0,26 euroa), kasvua 823,1 prosenttia.
- Nettovelkaantumisaste ilman IFRS 16 -velkojen vaikutuksia oli 75,9 %. Korolliset nettovelat ilman IFRS 16 -vaikutusta olivat 105,4 miljoonaa euroa. IFRS 16 -velka oli 161,3 miljoonaa euroa. Nettovelkaantumisaste IFRS 16 -standardin vaikutus huomioiden oli 194,6 %.

RAVINTOLALIIKETOIMINTA (VERTAILUKELPOISET JATKUVAT TOIMINNOT):

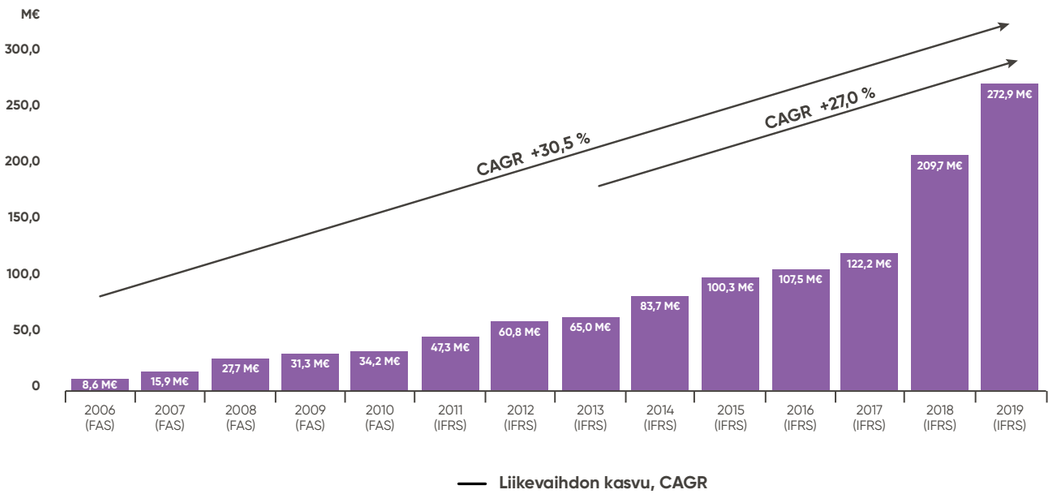
- Liikevaihto oli 272,9 miljoonaa euroa (209,7 miljoonaa euroa), kasvua 30,1 prosenttia.
- Liikevoitto oli 18,4 miljoonaa euroa (2,2 miljoonaa euroa), kasvua 725,0 prosenttia.
- Liikevoittoprosentti oli 6,7 % (1,1 %), kasvua 534,0 prosenttia.
- Katsauskauden liikevoitto sisältää noin 0,3 miljoonaa euroa Tanskan liiketoimintojen alaskirjauksia.
- Tilikauden tulos oli 11,7 miljoonaa euroa (0,3 miljoonaa euroa), kasvua 3 616,5 prosenttia.
- Osakekohtainen tulos oli 0,47 euroa (0,04 euroa), kasvua 1 152,0 prosenttia.
- Katsauskauden osakekohtainen tulos sisältää Tanskan liiketoiminnassa tehdyn 2,1 miljoonan euron kauppahinnan oikaisun.

Yhteenveto

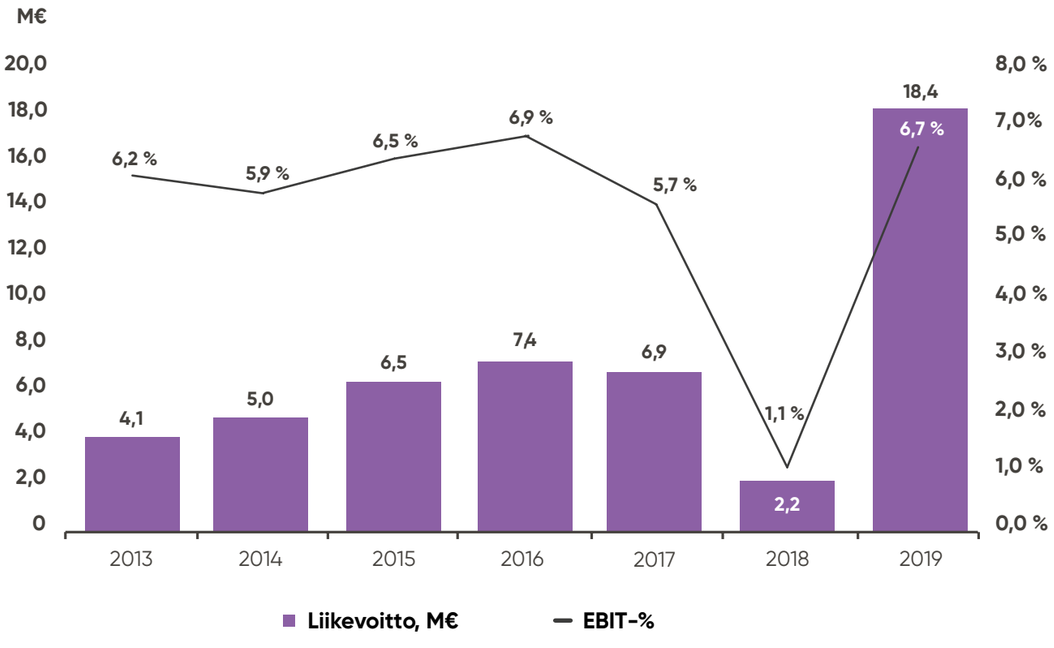
Konsernin tammi–joulukuun 2019 tulokseen vaikuttaneita tekijöitä olivat henkilöstövuokrausliiketoiminnasta luopuminen, ravintolaportfolion tervehdyttämisohjelman eteneminen ja lyhyen aikavälin kannattavuusohjelmien loppuun saattaminen, uudet ravintola-avaukset ja konseptiuudistukset sekä investoinnit kansainväliseen liiketoimintaan. IFRS 16 Vuokrasopimukset -standardin käyttöönotolla on 1,8 miljoonan euron negatiivinen vaikutus tammi–joulukuun 2019 tulokseen.

Katsauskauden osakekohtaiseen tulokseen vaikutti Tanskan liiketoiminnassa tehty 2,1 miljoonan euron kauppahinnan oikaisu koskien Kööpenhaminan lentokentän The Bird -ravintolainvestointia. Katsauskauden liikevoittoon vaikutti kyseisen ravintolan alasajosta aiheutunut alaskirjaus, noin 0,3 miljoonaa euroa.

Liikevaihdon kehitys, Ravintolaliiketoiminta



Liikevoiton kehitys, Ravintolaliiketoiminta



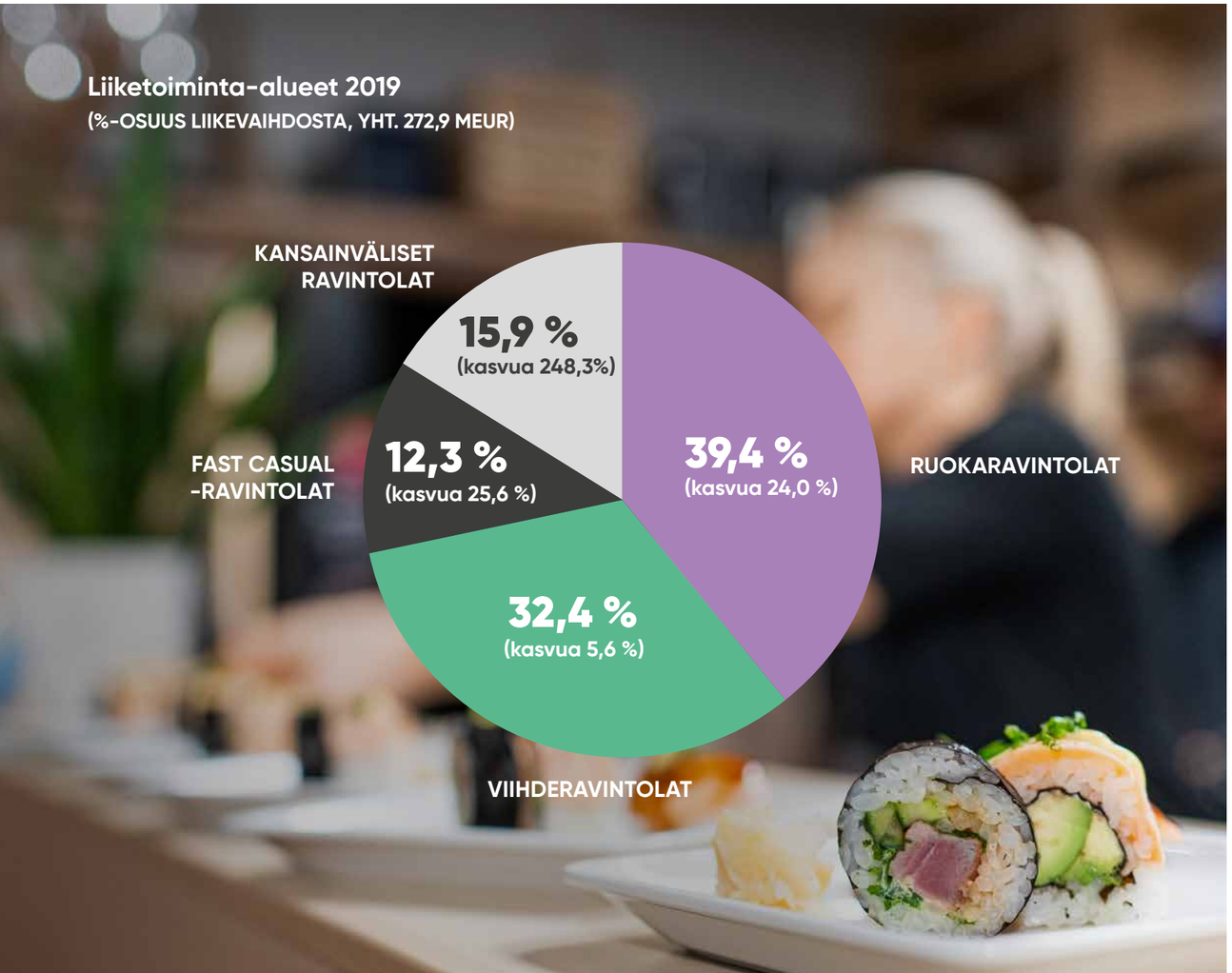
Avainluvut

NOHO PARTNERS -KONSERNI YHTEENSÄ

(1 000 euroa)	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018
KESKEISIMMÄT TUNNUSLUVUT, KOKO KONSERNI (JATKUVAT JA LOPETETUT TOIMINNOT)		
Liikevaihto	272 820	209 627
Liikevoitto	30 551	15 658
Liikevoitto, %	11,2 %	7,5 %
Tilikauden tulos emoyhtiön osakkeenomistajille	46 128	4 581
Tulos määräysvallattomille osakkeenomistajille	1 547	-350
Emoyhtiön osakkeenomistajille kuuluva osakekohtainen jatkuvien toimintojen katsauskauden tulos (euroa)	1,10	0,77
Emoyhtiön osakkeenomistajille kuuluva osakekohtainen katsauskauden tulos (euroa)	2,36	0,26
Korolliset nettovelat, €	266 691	138 500
Korolliset nettovelat ilman IFRS 16 -vaikutusta, €	105 391	
Nettovelkaantumisaste, %	194,6 %	184,3 %
Nettovelkaantumisaste ilman IFRS 16 -vaikutusta, %	75,9 %	
Omavaraisuusaste, %	29,1 %	24,6 %
Sijoitetun pääoman tuotto, %,(p.a.)	8,4 %	5,2 %
Oikaistut nettorahoituskulut	7 166	2 478
Materiaalikate, %	74,3 %	74,0 %
Henkilöstökulut, %	30,5 %	32,1 %

RAVINTOLALIIKETOIMINTA (VERTAILUKELPOISET JATKUVAT TOIMINNOT)

(1 000 euroa)	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018
KESKEISIMMÄT TUNNUSLUVUT		
Liikevaihto	272 912	209 725
Liikevoitto	18 389	2 229
Liikevoitto, %	6,7 %	1,1 %
Katsauskauden tulos emoyhtiön osakkeenomistajille	22 300	13 892



Ravintolaliiketoiminnan liiketoiminta-alueiden liikevaihdot

	1.1.-31.12.2019	1.1.-31.12.2018
RUOKARAVINTOLAT		
Liikevaihto (MEUR)	**107,5**	**86,7**
Osuus kokonaisliikevaihdosta	39,4 %	41,3 %
Liikevaihdon muutos	24,0 %	
Yksiköt, lkm	75	79
Liikevaihto/yksikkö (MEUR)	1,43	1,10
VIIHDERAVINTOLAT		
Liikevaihto (MEUR)	**88,5**	**83,9**
Osuus kokonaisliikevaihdosta	32,4 %	40,0 %
Liikevaihdon muutos	5,6 %	
Yksiköt, lkm	65	69
Liikevaihto/yksikkö (MEUR)	1,36	1,22
FAST CASUAL -RAVINTOLAT		
Liikevaihto (MEUR)	**33,6**	**26,7**
Osuus kokonaisliikevaihdosta	12,3 %	12,7 %
Liikevaihdon muutos	25,6 %	
Yksiköt, lkm	48	49
Liikevaihto/yksikkö (MEUR)	0,70	0,55
KANSAINVÄLISET RAVINTOLAT		
Liikevaihto (MEUR)	**43,3**	**12,4**
Osuus kokonaisliikevaihdosta	15,9 %	5,9 %
Liikevaihdon muutos	248,3 %	
Yksiköt, lkm	37	18
Liikevaihto/yksikkö (MEUR)	1,17	0,69

VUODEN 2020 NÄKYMÄT

Markkinat

Koronaviruspandemian vaikutus yhtiön markkinaan ja koko ravintola-alaan on ollut vakava ja äkillinen markkinamuutos on vaikuttanut merkittävästi myös yhtiön liiketoimintaan maaliskuusta 2020 lähtien. Koronaviruspandemian hillitsemiseksi mahdollisesti tehtävät toimenpiteet vaikuttavat olennaisesti yhtiön liiketoimintaan.

Tulosohjeistus

NoHo Partners perui 13.3.2020 aiemmin antamansa tulosohjeistuksen vuodelle 2020 koronapandemiasta aiheutuneesta vaikutuksesta johtuen. Yhtiö ei tarkenna tässä vaiheessa liikevaihto- ja kannattavuusennustettaan tämän vuoden osalta epävarman markkinatilanteen vuoksi. Pandemian taloudellista vaikutusta liiketoimintaan ja sen näkymiin ei pystytä tällä hetkellä kokonaisuudessaan määrittämään.

Tulosohjeistusta päivitetään, kun näkyvyys paranee ja koronapandemian kokonaisvaikutukset toimintaympäristöön ja liiketoimintaan täsmentyvät. Liiketoimintaan kohdistuvien rajoitusten muutokset ja talouden maailmanlaajuinen epävarmuus tulevat vaikuttamaan merkittävästi loppuvuoden liikevaihtoon ja taloudelliseen tulokseen. Yhtiö tulee tarkentamaan vuoden 2020 tulosohjeistustaan kuluvan vuoden aikana.

Yhtiö tulee raportoimaan liiketoimintansa kehittymisestä poikkeustilanteen aikana kuukausitasolla.

Taloudelliset tavoitteet

Yhtiö peruu vuodelle 2021 aiemmin asettamansa taloudelliset tavoitteet ja tulee tarkentamaan niitä kuluvan vuoden aikana.

Aiempi tulosohjeistus (5.3.2020 alkaen):

NoHo Partners arvioi konsernin saavuttavan tilikaudella 2020 yhteensä noin 300 miljoonan euron liikevaihdon ja noin 9 prosentin liikevoittomarginaalin. Ravintolaliiketoiminnan (vertailukelpoisen jatkuvan toiminnan) liikevaihdon arvioidaan olevan noin 300 miljoonaa euroa ja liikevoittomarginaalin noin 7,5 prosenttia.

Konsernin ravintolaliiketoiminnan osalta tavoitteena on saavuttaa noin 350 miljoonan euron liikevaihto ja noin 8 prosentin liikevoittomarginaali vuoden 2021 loppuun mennessä. Konserni tulee tarkentamaan tilikauden arviota vuosittain neljännen kvartaalin tulosjulkistuksen yhteydessä.

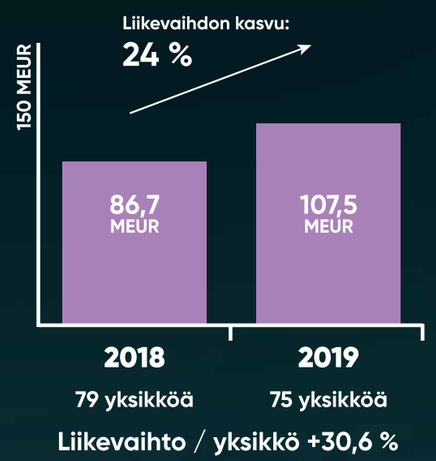
RUOKARAVINTOLAT

Ruokaravintolat on NoHo Partnersin suurin liiketoiminta-alue, jossa yhtiö vastaa ulkona syömisen kasvavaan kysyntään ja mielenkiintoon laajalla brändiportfoliollaan ja partneritoimintamallillaan.

Ruokaravintoloiden elinkaaret ovat kovassa kilpailussa paineen alla ja yhtiö pyrkiikin vastaamaan tähän dynamiikkaan rakentamalla pitkäkestoisia ja ikonisia brändejä, kuten Savoy, Elite, Stefan's Steakhouse ja Strindberg.

Portfolion niin sanotut ikivihreät klassikkobrändit performoivat erityisen hyvin kovassa kilpailussa. Myös uudemmat brändit ja avaukset, kuten Pyynikin Brewhouse, Farouge ja Sikke's ovat avanneet markkinaan erittäin onnistuneesti.

Osuus 39,4 % ravintoloiden liikevaihdosta vuonna 2019



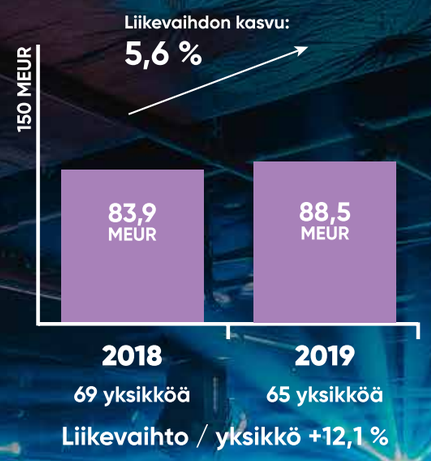
Liikevaihto / yksikkö +30,6 %

VIIHDERAVINTOLAT

Kuluttajien vapaa-ajan tarpeiden ja rahankäytön muuttaessa muotoaan NoHo Partners asemoi portfoliotaan yhä monimuotoisemmin elämysmarkkinaan. Perinteisen yökerholiiketoiminnan edustaessa noin kolmasosaa Yökerhot ja viihde -liiketoiminta-alueen liikevaihdosta päivitti yhtiö liiketoiminta-alueensa nimeksi Viihderavintolat.

Portfolion saneerausohjelman myötä yhtiö lopetti tai myi viisi yökerhoa vuonna 2019. Vuoden 2019 aikana yhtiö on keskittynyt optimoimaan yökerholiiketoimintansa keskittämällä toimintansa voittaviin konsepteihin ja kaupunkeihin. Tulevaisuudessa kasvua haetaan erityisesti viihde- ja seurusteluravintoloista sekä pelirayintoloista, joiden kannattavuus on selkeästi konsernin keskiarvoa korkeampi.

Osuus 32,4 % ravintoloiden liikevaihdosta vuonna 2019



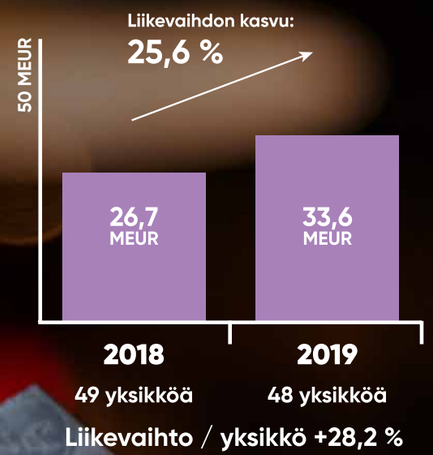
Liikevaihto / yksikkö +12,1 %

FAST CASUAL -RAVINTOLAT

Helpon ja nopean syömisen markkinan kasvu jatkui vuonna 2019 voimakkaasti kaupungistumisen, ajankäytön muutoksen ja digitaalisuuden ajamina. Vuoden 2019 loppupuolella NoHo Partners valmistautui tähän tulevaisuuden kasvuun kirkastamalla portfoliovalintojaan sekä investoimalla yksikkökannan optimointiin ja K-ryhmän kanssa aloitettuun laajaan Plussa-markkinointiin.

Jatkossa yhtiön fast casual -liiketoiminta-alueen kasvusta vastaavat Suomen suurin sushiketju Hanko Sushi, urheilupainotteiset Hook-ravintolat, vuoden 2019 jälkeen hankittu Friends & Brgrs -hampurilaisketju sekä digitaaliseen myyntiin keskittyvä "cloud kitchen".

Osuus 12,3 % ravintoloiden liikevaihdosta vuonna 2019



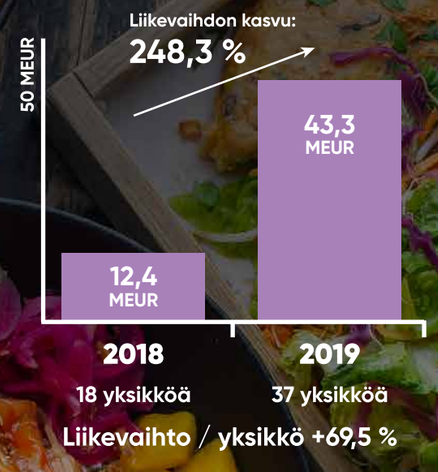
KANSAINVÄLISET RAVINTOLAT

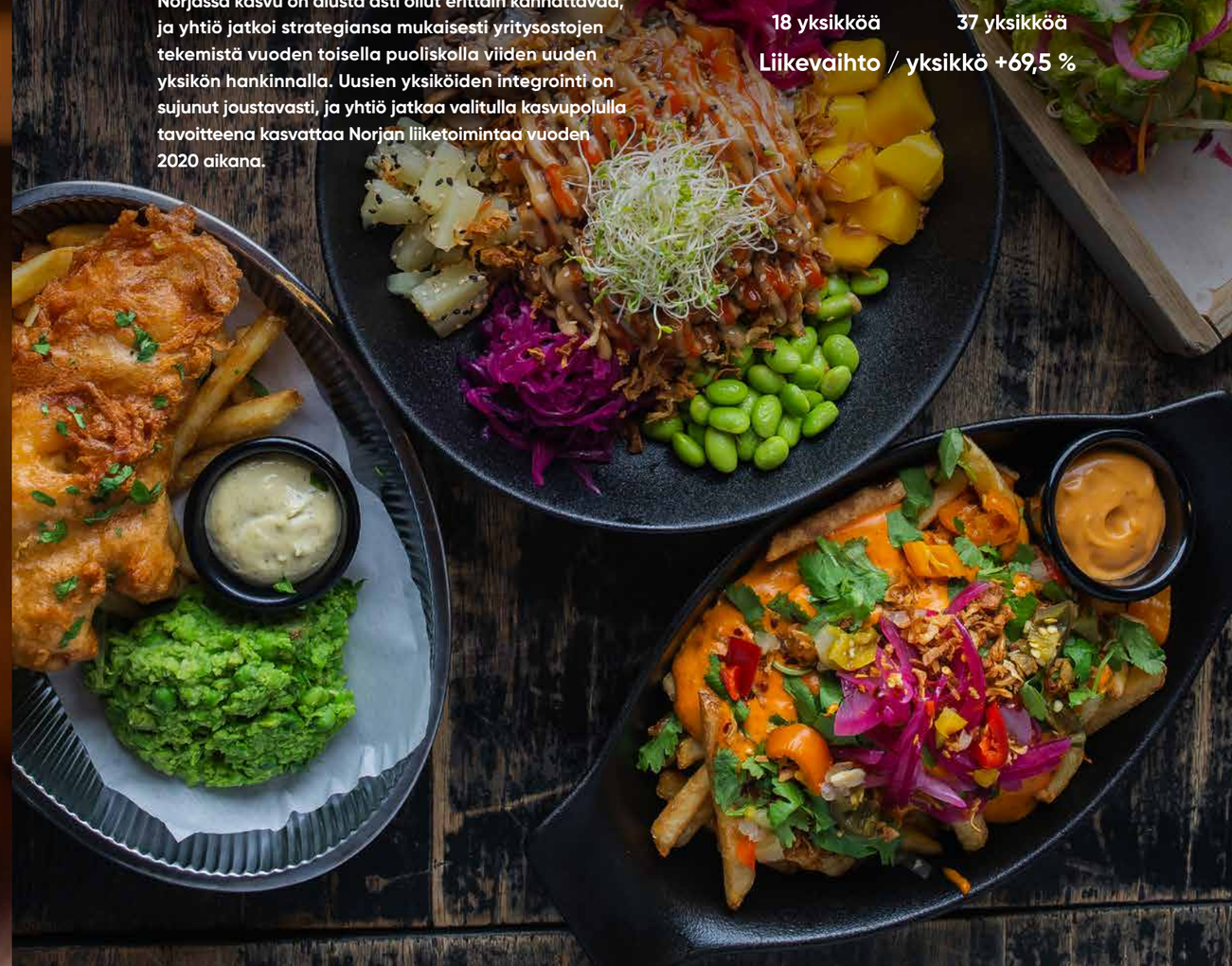
Kansainvälisen ravintolaliiketoiminnan kasvu jatkui vahvana koko vuoden. Sen vuotuinen liikevaihto lähestyy 50 miljoonan euron rajapyykkiä ja ravintolalukumäärä neljääkymmentä.

Vuoden 2019 lopulla Tanskassa oli 20 ja Norjassa 17 yksikköä. Voimakkaan rakennus- ja integrointivaiheen jälkeen Tanskassa yhtiö siirsi vuoden toisella puoliskolla painopistettä kasvusta kannattavuuteen. Toimenpiteet tuloskäänteen saamiseksi ovat pitkälti samat kuin Suomessakin: yksikkökannan saneeraus kolmen yksikön poistamisella, osto- ja hankintasynergioiden läpivienti, hallinnon uudelleenorganisointi sekä operatiivisen johdon vahvistaminen.

Norjassa kasvu on alusta asti ollut erittäin kannattavaa, ja yhtiö jatkoi strategiansa mukaisesti yritysostojen tekemistä vuoden toisella puoliskolla viiden uuden yksikön hankinnalla. Uusien yksiköiden integrointi on sujunut joustavasti, ja yhtiö jatkaa valitulla kasvupolulla tavoitteena kasvattaa Norjan liiketoimintaa vuoden 2020 aikana.

Osuus 15,9 % ravintoloiden liikevaihdosta vuonna 2019





PARTNERIT

NoHo Partnersin keskeisin kilpailuetu on sen nimessäkin esiintyvä "Partners" eli partnerimalli. Yhtiökumppanimallin ydinajatus perustuu yrittäjämäiseen intohimoon ja tekemiseen. Yhtiö on avannut lukuisia ravintoloita partnerimallia hyödyntäen sekä kotimaassa että kansainvälisesti. Partnereiden paikallistuntemus, näkemys ja kokemus ovat ratkaisevassa roolissa yhtiön toiminnassa niin Suomessa kuin ulkomailla.

Partnerimalli mahdollistaa tuottavan konseptien uudistustyön sekä uusien liikeideoiden synnyttämisen, ja se tuo selkeää liiketoimintaetua markkinoilla, joissa paikallisesta tuntemuksesta on hyötyä. Malli antaa myös yrittäjille vapauksia itsensä toteuttamiseen ja toimintansa kehittämiseen suuren yhtiön taustatuella. NoHon tavoitteena on olla kiinnostava kumppani kunnianhimoisille tekijöille.

Tässä heistä loistavia esimerkkejä!

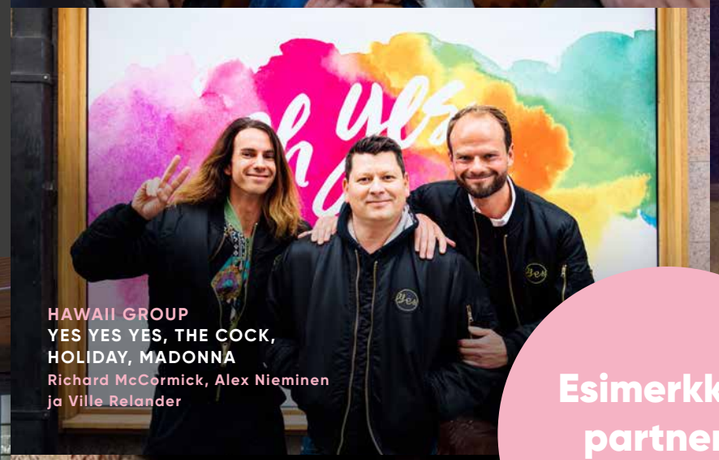
FINANCIER GROUP
SAVOY, PALACE JA ESPA
Jyrki Sukula, Eero Vottonen, Saku Tuominen ja Helena Puolakka

STEFAN'S STEAKHOUSE
Stefan Richter

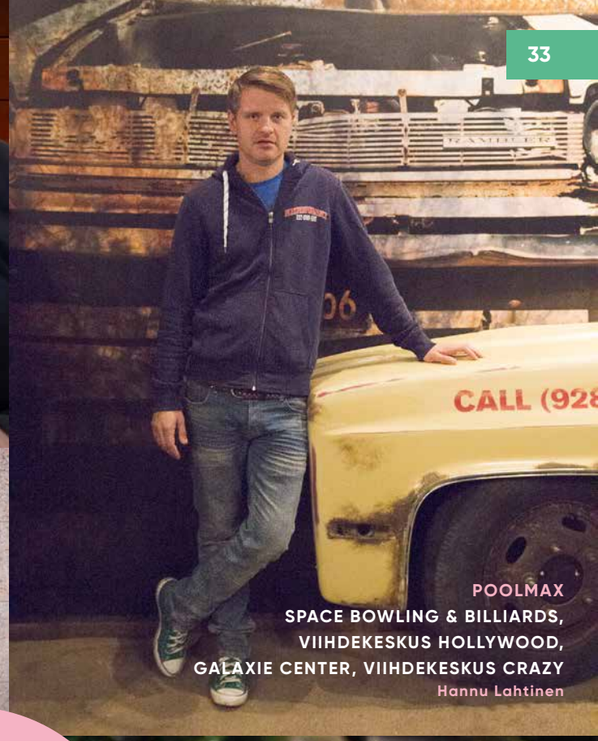
RIVERMAX
TILLIKKA, PORO, RANTA, NÄSILINNA, HAVANA JOE JA LAITURI
Teemu Aaltonen

RAVINTOLA NOKKA
Ari Ruoho

PIHKA-RAVINTOLAT
Maija Ahokas, Ilja Björs ja Antti Ahokas



HAWAII GROUP
YES YES YES, THE COCK, HOLIDAY, MADONNA
Richard McCormick, Alex Nieminen ja Ville Relander



POOLMAX
SPACE BOWLING & BILLIARDS, VIIHDEKESKUS HOLLYWOOD, GALAXIE CENTER, VIIHDEKESKUS CRAZY
Hannu Lahtinen

Esimerkkejä partneri-yhteistyöstä

PIZZERIA LUCA
Luca Platania

SIKKE'S
Sikke Sumari

PURPUR
Ville Haapasalo

VISIO

Pohjois-Euroopan merkittävin ravintolatoimija

ARVOT

Vuonna 2019 NoHo Partners määritti uudet, koko yhtiötä koskevat arvot yhdessä ravintoloiden esimiesten kanssa. Arvojen jalkautus läpi koko yhtiön aloitettiin keväällä 2020 ja työ jatkuu edelleen.

Meillä olennaista on laatu kaikessa mitä teemme – esimerkiksi tuotteessa ja asiakaspalvelussa. Se tarkoittaa, että asiakas kokee saavansa rahoilleen vastinetta. Tämä laatu lähtee aina ihmisistä kaikissa rooleissa, salissa ja taustalla. On selvää, että meille taloudellinen tehokkuus on tärkeää ja olemme siinä aika hyviä ja uskomme pääsevämme siihen kannustamalla kaikessa yrittäjämäistä asennetta – se on myös nimemme ja ydinajatuksemme (Partners) taustalla. Mutta mitään tästä ei saa tehdä vastuullisuutta unohtamatta – oli kyse ihmisistä tai ympäristöstä.

MARKKINATILANNE

Ravintola-alan näkymät kehittyivät Suomessa vuonna 2019 myönteisesti. Ulkona syömisen kasvu jatkui ja erityisesti pikaruokamarkkina jatkoi nostettaan. Vuonna 2019 ravintoloiden liikevaihto kasvoi 5,3 prosenttia, kun vuonna 2018 kasvu oli 4,5 prosenttia.

Pikaruokaravintoloiden liikevaihdon 8,6 prosentin kasvu oli edellisvuoden tavoin ravintolatoimialoista nopeinta. Nopeasti syömisen lisäksi ravintolaruoan digitaalinen myynti kasvaa. Näitä tulevaisuuden kehityssuuntauksia NoHon osalta tukee Friends & Brgrs -yrityskauppa, joka astui voimaan huhtikuussa 2020 sekä digitaalisten jakelukanavien määrätietoinen kehittäminen.

Elämysmarkkina muuttuu entistä sisältövetoisemmaksi. Tätä trendiä tukemaan NoHo Partners on vuoden 2019 aikana tehostanut ja kehittänyt viihderavintolaportfoliotaan ja vähentänyt kapasiteettia ei-kilpailukykyisiltä markkinoilta. Yhtiöllä on vahva jalansija suurimpien kaupunkien ykkösyökerhoina, kannattava pubiliiketoiminta sekä hyvin kasvava peli- ja viihderavintolatoiminta.

Tanskan noin 8 miljardin euron ja Norjan noin 9 miljoonan euron markkinat ovat Suomea fragmentoituneemmat. Ravintolaruokailu molemmissa markkinoissa on kasvussa ja yhtiö pyrkii kannattavaan kasvuun molemmissa markkinoissa erityisesti yritysostoin partnerimallia hyödyntämällä ja omien tehokkaiden toimintamallien viennillä.

Vuoden 2020 näkymät

Vuoden 2020 alkupuolella ravintolamarkkina koki vakavan häiriön koronavirusepidemian vuoksi.

Suomen valtiovallan määräämät kokoontumisten ja liikkumisten rajoittaminen, suurtapahtumien peruminen sekä ravintoloiden sulkeminen huhtikuun alusta toukokuun loppuun saakka uhkaa hävittää ravintola-alalta tuhansia yrityksiä ja kymmeniä tuhansia työpaikkoja. Tanskassa ja Norjassa ravintolat suljettiin viranomaismääräysten mukaisesti jo 12.–13.3.2020.

Suomessa vuoden 2020 maaliskuussa palveluiden päätoimialoista heikoiten kehittyi majoitus- ja ravitsemistoiminta. Alan liikevaihto laski 35,4 prosenttia vuoden 2019 maaliskuusta. Vastaavaan aikaan myös toimialan myynnin volyymi oli 35,5 prosentin laskussa.

Liiketoiminnan asteittainen käynnistäminen Suomessa aloitettiin 1.6.2020 rajoitetussa toimintaympäristössä. Tanskassa ja Norjassa ruokaravintoloiden liiketoiminta käynnistettiin toukokuun alkupuolella maakohtaisin rajoituksin.

NoHo Partnerin näkemyksen mukaan ravintoloiden ensimmäisten aukioloviikkojen myynti- ja varaustilanne osoittavat, että asiakaskysyntä on elpymässä niin Suomessa kuin Norjassa ja Tanskassa.

Koronaviruspandemian kehittyminen ja sen hillitsemiseksi mahdollisesti tehtävät toimenpiteet eri toimintamaissa vaikuttavat olennaisesti yhtiön eri markkinoihin sekä liiketoimintaan.

VUODEN 2019 MERKITTÄVIMMÄT TAPAHTUMAT

TAMMIKUU

CASSELI OY

NoHo Partners hankki Lahdessa sijaitsevien Casseli-ravintoloiden catering-liiketoiminnan tammikuussa 2019.

PIZZERIA LUCA JA CLASSIC AMERICAN DINER, ZSAR, KYMENLAAKSO

Kymenlaakson Vaalimaalle Suomen ensimmäiseen outletkauppakeskus Zsariin avattiin tammikuun 2019 alkupuolella Pizzeria Luca ja Classic American Diner. Kyseessä oli Lucakonseptin kolmas ja Classic American Diner -konseptin kahdestoista ravintola.

STRINDBERGIN KAHVILAN UUDISTUS, HELSINKI

Vuonna 1992 avattu ikoninen Strindbergin kahvila koki kohennuksen tammi–helmikuussa 2019. Kahvilan sisätilat remontoitiin ja tunnelma palautettiin juurilleen.

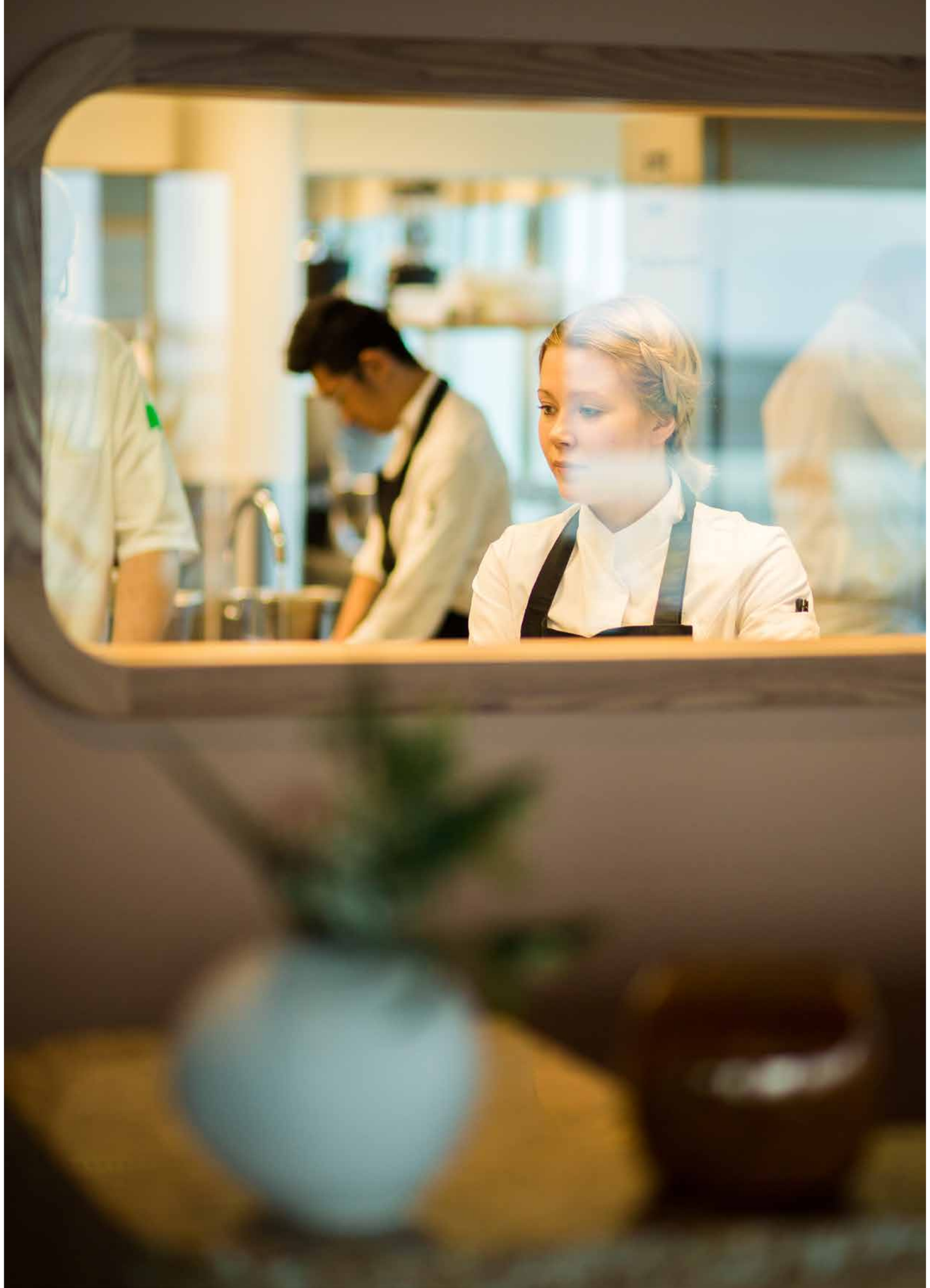
HELMIKUU

HENKILÖSTÖTYYTYVÄISYYSTUTKIMUS

NoHo Partnersin henkilöstölle tehtiin työhyvinvointikysely tammi–helmikuun vaihteessa. Kyselyn tavoitteena oli perinteisten hyvinvointiteemojen lisäksi tiedustella henkilöstön ajatuksia ja kokemuksia kahden suuren yhtiön yhdistymisestä. Kysely loi pohjan ja suunnan tulevaisuuden kehityshankkeille. Työtyytyväisyyden yleisarvosana asteikolla 1–5 oli 3,8.

MICHELIN-TÄHTI, PALACE

Helsingin Etelärannassa sijaitseva Ravintola Palace sai ravintolaopas Guide Michelinin myöntämän Michelin-tähden 18.2.2019. Tähdet myönnetään niille ravintoloille ja keittiöpäälliköille, jotka edustavat poikkeuksellisen tasokasta ruokaa ja ruoan laatua. Aiemmin Palacella on ollut tähti vuosina 1987–1989.



MAALISKUU

FINANCIER GROUPIN PERUSTAMINEN

NoHo Partners tiedotti 1.3.2019 perustavansa Suomeen uuden huippuluokan ravintolayhtiö Financier Groupin, joka ottaa hoitaakseen Michelin-tähdellä palkitun Palacen ja legendaarisen Savoyn toiminnan. Financier Groupin perustajina ja omistajina toimivat NoHo Partners ja uuden yhtiön johtoryhmä: Lontoosta Suomeen palaava keittiömestari Helena Puolakka, Ravintola Palacen keittiömestari Eero Vottonen sekä yrittäjät Saku Tuominen ja Jyrki Sukula.

PIZZERIA LUCA, TAMPERE

Pohjois-Euroopan parhaaksi pizzeriaksi valittu Pizzeria Luca avattiin maaliskuun alussa Tampereelle Keskustorin kupeeseen.

PIZZERIA LUCA, KÖÖPENHAMINA

NoHo Partners avasi Pizzeria Lucan Kööpenhaminaan maaliskuussa 2019.

EL REY, HELSINKI

Annankadulle avattiin maaliskuussa 2019 autenttisia meksikolaisia makuja tarjoileva Taqueria El Rey. Samanniminen sisarravintola sijaitsee ennestään Helsingin Vuorimiehenkadulla.

KESKON K-KAMPUS-YHTEISTYÖ

NoHo Partners solmi maaliskuussa 2019 sopimuksen Helsingin Kalasatamaan keväällä 2019 avattavan K-ryhmän päätoimitalo K-kampuksen ravintola-, kokous- ja tapahtumapalvelujen tuottamisesta. K-Kampus toimii noin 1 700 keskolaisen työpaikkana.

HYBRIDILAINAN LIIKKEESEENLASKU

NoHo Partners laski liikkeeseen 25 miljoonan euron hybridilainan 21.3.2019 parantaakseen yhtiön pääomarakennetta ja luodakseen uusia mahdollisuuksia jatkaa liiketoiminnan kehittämistä niin kotimaassa kuin kansainvälisillä markkinoilla.

HUHTIKUU

MASU ASIAN BISTRON MYYNTI, HELSINKI

Helsingissä sijaitsevan Masu Asian Bistro & Barin liiketoiminta myytiin 1.4.2019.

RAVINTOLALIIKETOIMINNAN LAAJENTAMINEN NORJAAN

NoHo Partnersin hallitus päätti 2.4.2019 yhtiökokouksen antaman valtuutuksen perusteella laskea suunnatussa annissa liikkeeseen 116 343 NoHo Partnersin uutta osaketta. Osakeanti suunnattiin norjalaiselle Carpe Diem AS:lle osana järjestelyä, jolla NoHo Partners laajentuu Norjan ravintolamarkkinalle. Osakkeet rekisteröitiin kaupparekisteriin 5.4.2019. Merkintöjen seurauksena NoHo Partnersin osakkeiden määrä nousi 19 008 690 osakkeeseen.

NoHo Partners tiedotti 3.4.2019 laajentavansa ravintolaliiketoimintaansa strategiansa mukaisesti uudelle markkina-alueelle Norjaan. Konserni perusti yhdessä paikallisen ravintolatoimija Crea Diem-gruppenin kanssa yhteisyrityksen, josta NoHo Partnersin omistus on 80 prosenttia. Perustettava yhtiö osti tiettyjen Carpe Diem ja Crea Diem -tytäryhtiöiden osakekannat sekä 70 prosenttia Trobbelskyter-yhtiön osakekannasta. Kaupan ja 15 ravintolan myötä NoHo Partnersista tuli merkittävä toimija Norjan ravintolamarkkinassa.

SIKKE'S, HELSINKI

NoHo Partners avasi huhtikuun 2019 alussa Tehtaankadulle Helsinkiin Sikke's-ravintolan yhdessä ravintoloitsija, kokki ja keittokirjailija Sikke Sumarin kanssa. Keittiömestarina ravintolassa debytoi kokki ja keittokirjailija Pipsa Hurmerinta. Sikke'sin konsepti nojaa puhtaisiin paikallisiin raaka-aineisiin ja mutkattomaan menuun.

VARSINAISEN YHTIÖKOKOUKSEN PÄÄTÖKSET

NoHo Partners Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidettiin Tampereella 24.4.2019. Tilinpäätös Yhtiökokous vahvisti NoHo Partners Oyj:n tilinpäätöksen sekä myönsi hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajille vastuuvapauden tilikaudelta 2018.

Osinko

Hallitus päätti, että 31.12.2018 päättyneeltä tilikaudelta vahvistettavan taseen perusteella jaetaan osinkoa 0,34 euroa osakkeelta. Osingon täsmäytyspäivä oli 26.4.2019 ja osingonmaksupäivä 9.5.2019.

Hallitus

Yhtiökokous päätti hallituksen jäsenmääräksi yhteensä seitsemän (7). Yhtiökokous valitsi seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen loppuun hallituksen jäseniksi uudelleen sen nykyiset jäsenet Timo Laineen, Petri Olkinuoran, Mikko Aartion, Mika Niemen, Tomi Terhon ja Saku Tuomisen sekä uutena jäsenenä Mia Ahlströmin. Yhtiökokous valitsi hallituksen puheenjohtajaksi Timo Laineen ja varapuheenjohtajaksi Petri Olkinuoran. Yhtiökokous päätti hallituksen jäsenille maksettavista palkkioista ja matkakustannusten korvauksista seuraavaan yhtiökokoukseen asti seuraavasti: vuosipalkkio hallituksen puheenjohtajalle on 25 000 euroa, varapuheenjohtajalle 20 000 euroa ja muille jäsenille 10 000 euroa. Erillisiä kokouspalkkioita ei makseta. Matkakulut korvataan yhtiön matkustussäännön mukaisesti.

Tilintarkastaja

Yhtiökokous valitsi tilintarkastajaksi tilintarkastusyhteisö Ernst & Young Oy:n seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen loppuun saakka. Yhtiön päävastuullisena tilintarkastajana toimii KHT Juha Hilmola. Yhtiökokous päätti hallituksen ehdotuksen mukaisesti, että tilintarkastajan palkkio maksetaan yhtiön hyväksymän kohtuullisen laskun perusteella.

Valtuutus omien osakkeiden hankkimisesta

Yhtiökokous päätti valtuuttaa hallituksen päättämään enintään 800 000 oman osakkeen hankkimisesta yhtiön

vapaalla omalla pääomalla yhdessä tai useammassa erässä, huomioiden osakeyhtiölain määräykset yhtiön hallussa olevien osakkeiden enimmäismäärästä, seuraavin ehdoin: Omat osakkeet hankitaan yhtiön vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentävät yhtiön voitonjakoon käytettävissä olevia varoja. Osakkeet hankitaan kaupankäynnissä säännellyllä markkinalla Helsingin Pörssissä, minkä vuoksi hankinta tapahtuu suunnatusti eli muuten kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa. Osakkeista maksettava vastike on NoHo Partners Oyj:n osakkeen säännellyllä markkinalla Helsingin Pörssin pörssilistalla hankintapäivänä muodostuva hinta. Osakkeiden hankinnat toteutetaan Nasdaq Helsinki Oy:n järjestämässä kaupankäynnissä sen sääntöjen ja ohjeiden mukaisesti. Osakkeita voidaan hankkia käytettäväksi mahdollisten yrityskauppojen tai muiden järjestelyjen rahoittamiseen tai toteuttamiseen, yhtiön kannustinjärjestelmien toteuttamiseen tai muihin hallituksen päättämiin tarkoituksiin. Hankittavien osakkeiden enimmäismäärä vastaa noin 4,2 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista ja äänistä yhtiökokouskutsun julkaisupäivän mukaisella osakemäärällä laskettuna, joten osakkeiden hankinnalla ei ole merkittävää vaikutusta osakkeenomistukseen ja äänivallan jakautumiseen yhtiössä. Hallitus päättää muista omien osakkeiden hankkimiseen liittyvistä seikoista. Valtuutus on voimassa vuoden 2020 varsinaisen yhtiökokouksen loppuun saakka, kuitenkin enintään 18 kuukautta yhtiökokouksen valtuutuspäätöksestä lukien.

Valtuutus päättää osakeannista

Yhtiökokous päätti hallituksen ehdotuksen mukaisesti valtuuttaa hallituksen päättämään osakeannista seuraavin ehdoin:

Hallitus voi valtuutuksen nojalla päättää enintään 2 000 000 uuden osakkeen antamisesta sekä enintään 800 000 yhtiön hallussa olevan yhtiön oman osakkeen luovuttamisesta ("Osakeantivaltuutus").

Uudet osakkeet voidaan antaa ja yhtiön hallussa olevat omat osakkeet luovuttaa yhdessä tai useammassa erässä joko maksua vastaan tai maksutta. Uudet osakkeet voidaan antaa ja yhtiöllä olevat omat osakkeet luovuttaa yhtiön osakkeenomistajille siinä suhteessa kuin he ennestään omistavat yhtiön osakkeita tai osakkeenomistajan etuoikeudesta poiketen suunnatulla osakeannilla, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy, kuten esimerkiksi yrityskauppojen tai muiden järjestelyjen rahoittaminen tai toteuttaminen, yhtiön oman pääoman rakenteen kehittäminen, osakkeen likviditeetin parantaminen tai yhtiön kannustinjärjestelmien toteuttaminen. Uusien osakkeiden antaminen tai yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttaminen voidaan suorittaa myös apporttiomaisuutta vastaan tai käyttämällä merkitsijällä yhtiöltä olevaa saatavaa merkintähinnan tai osakkeista maksettavan määrän kuittaamiseen. Suunnattu osakeanti voi olla maksuton vain, jos siihen on yhtiön kannalta ja yhtiön kaikkien osakkeenomistajien etu huomioon ottaen erityisen painava taloudellinen syy.

Hallitus valtuutettiin päättämään muista osakeanteihin liittyvistä seikoista.

Osakeantivaltuutus on voimassa vuoden 2020 varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 18 kuukautta yhtiökokouksen osakeantivaltuutusta koskevasta päätöksestä lukien.

TOUKOKUU

SINÄ OLET TÄHTI -PALKKIO

Konserni lanseerasi toukokuussa toimialalle poikkeuksellisen henkilöstön palkitsemismallin. 500 euron arvoinen Sinä olet tähti -palkkio jaetaan yhdelle konsernin työntekijälle joka päivä vuoden ajan asiakaspalautteiden perusteella.

KESÄKUU

TILLIKAN UUDISTUS, TAMPERE

Legendaarinen tamperelaisravintola Tillikka koki muodonmuutoksen kesäkuussa, kun ravintolan ilme, sisustus ja menu uudistettiin. Tiloja entisöitiin, juomavalikoimaan laajennettiin ja ruoassa palattiin ravintolan klassikkomakujen äärelle.

K-RYHMÄN K-KAMPUS-YHTEISTYÖ

NoHo Partners tulee vastaamaan Helsingin Kalasatamaan kesäkuussa 2019 valmistuneen K-ryhmän päätoimitalo K-Kampuksen ravintola-, kokous- ja tapahtumapalvelujen tuottamisesta. K-Kampus toimii yli 1 800 keskolaisen työpaikkana.

HEINÄKUU

SMILEN JA VMP:N YHDISTYMINEN

NoHo Partners allekirjoitti 5.7.2019 kauppakirjan VMP Oyj:n kanssa tytäryhtiönsä Smile Henkilöstöpalvelut Oyj:n osakekannan myymisestä VMP:lle osakevastiketta vastaan. Myös Smilen vähemmistöomistajat sitoutuivat järjestelyyn, jonka myötä NoHo Partnersista tuli yhdistyneen yhtiön suurin osakkeenomistaja 30,27 prosentin omistusosuudella. Smilesta tuli vastaavasti VMP:n tytäryhtiö. Järjestely toteutettiin osakevaihtona. Järjestely oli ehdollinen VMP:n elokuun lopussa järjestetyn ylimääräisen yhtiökokouksen päätökselle ja rahoittajapankeilta tarvittaville suostumuksille ja sitoumuksille. VMP Oyj:n ylimääräinen yhtiökokous 22.8.2019 hyväksyi järjestelyn, täytäntöönpanon ehdot toteutuivat ja transaktio toteutettiin 23.8.2019.

SYYSKUU

PIHKA-RAVINTOLAT

NoHo Partners perusti Juuri Yhtiöt Oy:n kanssa yhteisyrityksen, Pihka Oy:n, joka operoi neljää Pihka-henkilöstöravintolaa sekä Tapahtumatalo Bankia. Ravintolapalvelujen lisäksi yhtiö tulee panostamaan tapahtuma-, kokous- ja catering-toimintaan. Transaktio astui voimaan 1.9.2019 ja sen myötä NoHo Partners laajensi toimintaansa uuteen kasvavaan lounas- ja henkilöstöruokailumarkkinaan.

KESKON K-PLUSSA-YHTEISTYÖ

NoHo Partners aloitti syyskuun alussa yhteistyön Keskon ja K-Plussan kanssa. Jatkossa Plussa-kortilla saa pisteitä ja alennusta kaikista Hanko Sushi-, Pizzarium- ja Classic American Diner -ravintoloista. Plussa-asiakkaita on 3,5 miljoonaa.

JOHTORYHMÄN JÄSENET TEKIVÄT YHTIÖÖN 1,2 MEUR SIJOITUKSEN

NoHo Partners tiedotti 23.9.2019, että sen johtoryhmän jäsenet ovat tehneet merkittävän sijoituksen yhtiöön ostamalla yhteensä 150 000 kappaletta eli 1,2 miljoonan euron arvosta yhtiön osakkeita. Osakkeiden ostot eivät ole sidottuja kannustin tai palkkiojärjestelmiin. Järjestely koskee NoHo Partnersin koko johtoryhmää ja sen kymmentä jäsentä.

MARRASKUU

MUUTOS NOHO PARTNERS OYJ:N HALLITUKSESSA

Hallituksen jäsen ja yhtiön toinen perustaja Mikko Aartio jäi pois hallituksesta 1.11.2019 alkaen, josta alkaen hallituksessa on kuusi (6) jäsentä.

ELOKUVATEATTERI- JA RAVINTOLAKESKUS, HELSINKI

Yhtiö tiedotti 1.11.2019 tulleensa valituksi vastaamaan Helsingin Narinkkatorin uuden elokuvateatteri- ja ravintolakeskittymän ravintolapalveluista. Lisäksi yhtiö tulee vastaamaan Lasipalatsinaukion puolelle suunnitellun lasipaviljongin tapahtumatoiminnasta. Keskuksen tavoitteena on valmistua syksyllä 2021.

WALLIS-YHTEISTYÖ

NoHo Partners tiedotti 22.11.2019 perustavansa yöravintolatoimintaan keskittyneen Night People Groupin kanssa yhteisyrityksen, joka tulee avaamaan uusia Wallis-karaokebaareja Suomeen. Katajanokalla suuren suosion saavuttanut konsepti viedään seuraavaksi Leville, jossa uusi Wallis avataan helmikuun 2020 lopussa.

JOULUKUU

VIIDEN RAVINTOLAN HANKINTA, NORJA

NoHo Partners tiedotti 16.12.2019 hankkineensa Norjasta Oslon markkina-alueelta ja Tromssasta viisi ravintolaa (Cafe Christiania ja Eilefs Landhandleri Oslo, yökerho Z Nightclub ja ruokaravintola Brask og Bramm Drammen sekä Emmas Tromssa). Yhtiöllä on portfoliossaan Norjassa yhteensä 20 ravintolaa, joista kolme on vähemmistöomisteisia. Yhtiö on Norjan merkittävimpiä ravintolatoimijoita.

POSITIIVINEN TULOSVAROITUS

NoHo Partners Oyj päivitti 18.12.2019 näkymiään ja nosti ohjeistustaan vuodelle 2019 koko konsernin sekä ravintolaliiketoiminnan (vertailukelpoisen jatkuvan toiminnan) osalta. Parantuneen tulosnäkymän taustalla on yhtiön kannattavan kasvun strategian toteutuminen etuajassa, henkilöstövuokraustoiminnasta luopuminen sekä onnistunut vuoden 2019 viimeinen kvartaali ravintolaliiketoiminnassa.

AVAINHENKILÖILLE SUUNNATTU OSAKEPALKKIOJÄRJESTELMÄ

NoHo Partners Oyj tiedotti 30.12.2019 hallituksen päättäneen yhtiön avainhenkilöille suunnatun osakepalkkiojärjestelmän toisesta ansaintajaksosta Toinen ansaintajakso on 24 kuukautta, ja se alkaa 1.1.2020 ja päättyy 31.12.2021. Osakepalkkiojärjestelmän tarkoitus on yhdistää osakkeenomistajien ja avainhenkilöiden tavoitteet yhtiön arvon kasvattamiseksi sekä sitouttaa avainhenkilöitä ja tarjota heille kilpailukykyinen yhtiön osakkeiden ansaintaan ja arvon kehitykseen perustuva palkkiojärjestelmä.

RAVINTOLA-AVAUKSIA:

- **Social Club**, Tampere
- **Sandro Shop & Restaurant**, Citykäytävä, Helsinki
- **Kiska**, Helsinki
- **Stefan's Steakhouse**, Oulu
- **Farouge**, Helsinki
- **Espa**, Helsinki
- **Hanko Sushi ja Pizzarium**, Tripla Helsinki
- **Toqyo**, Stockmann Helsinki
- **Viihdekeskus Hollywood**, Ideapark Seinäjoki

VUODEN 2020
TAPAHTUMIA JA HANKKEITA

RAVINTOLA-AVAUKSET:

Wallis, Levi
Hook, Levi
Space Bowling & Billiards, Oulu
Madonna, Helsinki
Cloud Kitchen, Helsinki

MUUTOKSET NOHO PARTNERS OYJ:N JOHTORYHMÄSSÄ

Talousjohtaja Jarno Suominen (s. 1972) nimitettiin konsernin varatoimitusjohtajaksi 1.1.2020 alkaen. Suominen vastaa yhtiön strategisista kehityshankkeista, yritysostoista ja sijoittajasuhteista sekä toimii toimitusjohtajan sijaisena 14.10.2019 alkaen.

Yhtiön talousjohtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi nimitettiin 1.1.2020 alkaen Jarno Vilponen (s. 1987). Hän vastaa yhtiön taloushallinnosta, raportoinnista, kirjanpidosta ja ICT-toiminnoista.

EMMAS JA CAFÉ CHRISTIANIA, NORJA

NoHo Partners jatkoi tammi–helmikuussa 2020 laajentumistaan Norjan ravintolamarkkinoilla. NoHo Norway AS hankki 2.1.2020 Café Christianian liiketoiminnan ja 1.2.2020 ravintola Emmasin liiketoiminnan.

MYYNTIORGANISAATION UUDISTUS

NoHo Partnersin myyntiorganisaatiota uudistettiin ja järjestettiin muun muassa yritysmyyntitoimintojen osalta. Henri Virlander nimitettiin myyntijohtajaksi 13.1.2020 vastaamaan myyntistrategiasta ja -toiminnoista.

HYBRIDILAINAN LUNASTUS

NoHo Partners lunasti helmikuussa 29.3.2019 liikkeeseen lasketun 25 miljoonan euron hybridilainan. Lunastus suoritettiin 17.2.2020 hybridilainan ehtojen mukaisesti lunastushinnalla, joka oli 102 prosenttia pääoman määrästä lisättynä kertyneillä koroilla.

UUSI RAVINTOLA.FI-KANTA-ASIAKASSOVELLUS JA -SIVUSTO

NoHo Partners lanseerasi maaliskuun alussa uuden Ravintola.fi-sovelluksen ja -sivuston, joka palvelee niin kuluttaja- kuin yritysasiakkaita sekä henkilöstöä entistä paremmin. Uudesta järjestelmästä löytyy lähes 200 yhtiön ravintolaa. Sovellus tukee digitaalista ostamista, ja sen kautta ravintolassa voi tilata tuotteita suoraan pöytään, noudettavaksi ja kotiinkuljetettavaksi.

CLOUD KITCHENIN LANSEERAUS

NoHo Partners lanseerasi maaliskuussa cloud kitchenin, eli asiakaspaikattoman virtuaaliravintolan, joka toimittaa ruokaa Wolt- ja Foodora -jakelukumppaneiden kautta. 400–500 neliön "keskuskeittiö" avattiin maaliskuussa Helsingin Tukkutorille.

RAVINTOLOIDEN LAKIMÄÄRÄINEN SULKEMINEN TANSKASSA JA NORJASSA

Valtiovalta määräsi ravintolat suljettaviksi Tanskassa 12.3.–11.5.2020 ja Norjassa 13.2020–6.5.2020 väliseksi ajaksi. Tanskassa yökerhot ja cocktail-baarit ovat edelleen suljettu.

YHTEISTOIMINTANEUVOTTELUT

NoHo Partners tiedotti 13.3.2020 aloittavansa henkilöstön sopeuttamistoimenpiteet minimoidakseen koronaviruksen (COVID-19) negatiiviset taloudelliset vaikutukset liiketoimintaansa. Yhtiö varautui toimintaympäristön ja lainsäädännön tuomiin tilapäisiin muutoksiin sekä asiakaskysynnän heikkenemiseen aloittamalla yhteistoimintalain mukaiset neuvottelut koskien henkilöstönsä määräaikaisia lomautuksia joko koko- tai osa-aikaisesti. Neuvottelujen piiriin kuului koko konsernin henkilöstö Suomessa. Vastaavia henkilöstön sopeuttamistoimia tehtiin myös Norjassa ja Tanskassa, missä viranomaiset myöskin rajoittivat ravintoloiden aukioloaikoja ja toimintaedellytyksiä.

Yhtiö tiedotti 18.3.2020 koronaviruspandemiatilanteen äkillisen muuttumisen sekä viranomaisten ja valtiovallan antamien suositusten ja määräysten vuoksi yhtiön tehneen lomautuksia koskevan päätöksen ilman edeltäviä yhteistoimintaneuvotteluja. Lomautukset ovat määräaikaisia, kestoltaan enintään 90 päivää, ja ne koskevat koko konsernin henkilöstöä eli noin 1 300 henkilöä Suomessa. Lomautettujen lopullinen määrä ja lomautusten kesto tarkentuvat myöhemmin.

VOITONJAKOESITYKSEN PERUMINEN

NoHo Partners tiedotti 26.3.2020 yhtiön hallituksen päättäneen perua tilinpäätöstiedotteen 2019 yhteydessä julkaisemansa voitonjakoesityksen, joka oli 0,40 euroa osakkeelta. Lisäksi yhtiö perui samassa yhteydessä julkaisemansa lisäosingon, joka oli 0,15 euroa osakkeelta. Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että osinkoa tilikaudelta 2019 ei makseta.

Yhtiö tiedotti aiemmin (13.3.2020), että yhtiön hallitus on päättänyt muuttaa tilinpäätöstiedotteen 2019 yhteydessä antamaansa voitonjakoesitystä lisäosingon osalta siten, että 0,15 euron lisäosinkoa ei ehdoteta maksettavaksi toukokuussa, vaan hallitus valtuutetaan päättämään enintään 0,15 euron lisäosingon maksamisesta myöhemmin. Valtuutus olisi voimassa seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka.

YHTIÖ ANTOI LISÄTIETOA TALOUDELLISESTA TILASTAAN

NoHo Partners tiedotti 26.3.2020 äkillisen markkinamuutoksen vaikuttaneen merkittävästi yhtiön liiketoimintaan ja arvioi, että Suomen valtiovallan määräykset koskien ravintoloiden sulkemista tulevat käytännössä pudottamaan yhtiön ravintoloiden liikevaihdon lähes nollatasolle kesäkuun loppuun saakka. Samalla yhtiö tiedotti käyvänsä rahoitusneuvotteluja yhtiön kaikilla markkina-alueilla Suomessa, Tanskassa ja Norjassa poikkeustilan ajalle nykyisten rahoittajien kanssa merkittävästä yli 30 miljoonan euron rahoituspaketista.

TILINPÄÄTÖKSEN JA TOIMINTAKERTOMUKSEN 2019 SEKÄ VARSINAISEN YHTIÖKOKOUKSEN AIKATAULUMUUTOKSET

NoHo Partners tiedotti 26.3.2020 siirtävänsä vuoden 2019 tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen julkaisua sekä yhtiökokouksen aikataulua aiemmin ilmoitetusta koronaviruspandemian aiheuttaman poikkeustilanteen vuoksi.

FRIENDS & BRGRS -YRITYSOSTO JA SUUNNATTU OSAKEANTI

NoHo Partners osti huhtikuussa noin 70 prosenttia suositun Friends & Brgrs -pikaruokaketjun osakekannasta. Friends & Brgrsin perustajat ja pääomistajat jatkavat yhtiössä osakkaina. Yrityskauppa astui voimaan 3.4.2020.

Osana yrityskauppaa toteutettiin suunnattu maksullinen osakeanti yhtiön varsinaisen yhtiökokouksen 24.4.2019 antaman valtuutuksen perusteella. Osakekaupassa kauppahinta Friends & Brgrs Ab Oy:n perustajaosakkeenomistajille maksettiin osittain rahana ja osittain heille suunnatussa osakeannissa annetuilla yhtiön uusilla osakkeilla. Suunnatussa osakeannissa merkityt 144 983 uutta osaketta rekisteröitiin kaupparekisteriin 8.4.2020.

NoHo Partners Oyj:n osakkeiden kokonaismäärä uusien osakkeiden rekisteröinnin jälkeen on 19 153 673 osaketta. Uudet osakkeet tuottavat osakkeenomistajan oikeudet niiden rekisteröintipäivästä lukien. Osakeannissa liikkeeseen lasketut osakkeet otettiin kaupankäynnin kohteeksi Nasdaq Helsinki Oy:n pörssilistalla 9.4.2020.

AVAINHENKILÖIDEN OSAKEPALKKIOIDEN MAKSAMISEN SIIRTÄMINEN

NoHo Partners tiedotti 3.4.2020 koronaviruspandemian ja siitä johtuvan yleisen taloudellisen epävarmuuden johdosta yhtiön hallituksen päättäneen siirtää yhtiön johtoryhmälle suunnatun osakepalkkiojärjestelmän mukaisten osakepalkkioiden maksamista ensimmäiseltä ansaintajaksolta. Yhtiö tiedottaa ensimmäisen ansaintakauden osakepalkkioiden maksuaikataulusta ja maksutavasta myöhemmin.

34 MEUR RAHOITUSPAKETIN SOPIMINEN

NoHo Partners tiedotti 3.4.2020, että sen käymät rahoitusneuvottelut yhtiön nykyisten rahoittajien kanssa yhtiön kaikilla markkina-alueilla Suomessa, Tanskassa ja Norjassa on saatu päätökseen, ja niissä on sovittu 34 miljoonan euron rahoituspaketista. Siltarahoituksen korko on alle 4 prosenttia sisältäen Finnveran takausprovision 15 miljoonan osuudelle. Rahoitusta käytetään kriisin ajan yrityksen toimintaan ja käyttöpääoman hallintaan. Samalla yhtiö ilmoitti toteuttavansa Friends & Brgrs -yrityskaupan erillisellä rahoituksella. Yhtiö arvioi Friends & Brgrs -ketjun tuovan merkittävää lisämyyntipotentiaalia myös kriisin aikana kasvavaan digitaaliseen ja take away -myyntiin.

RAVINTOLOIDEN LAKIMÄÄRÄINEN SULKEMINEN SUOMESSA

Suomen valtiovalta määräsi ravintolat suljettaviksi 4.4.–31.5.2020 väliseksi ajaksi, jolloin NoHo Partnersin

liiketoiminta pysähtyi lähes täysin, lukuun ottamatta noin 20 take away -ravintolan toimintaa.

YHTIÖKOKOUKSEN JA TALOUDELLISEN TIEDOTTAMISEN AIKATAULUT

NoHo Partners tiedotti 24.4.2020, että sen varsinainen yhtiökokous järjestetään 16.6.2020 ja yhtiökokouskutsu ja tarkemmat tiedot yhtiökokouksen järjestelyistä julkaistaan 26.5.2020. Päivittyneen aikataulun mukaisesti vuoden 2019 tilinpäätös ja toimintakertomus julkaistaan 26.5.2020. Aikataulun muututtua yhtiö siirsi myös tammi–maaliskuun 2020 osavuosikatsausta 9.6.2020 julkaistavaksi.

KOLMIVAIHEINEN TOIMENPIDESUUNNITELMA

NoHo Partners tiedotti 5.5.2020 laatineensa kolmivaiheisen toimenpidesuunnitelman koronapandemian vaikutusten hallitsemiseksi.

Vaihe 1: Poikkeustilan liiketoimintaympäristö (lock-down)
Yhtiö keskittyi ensimmäisen vaiheen alussa nopeaan kulujen alasajoon, henkilökunnan lomauttamiseen ja taloudellisen tilanteen tasapainottamiseen liiketoimintaan kohdistuvien rajoitusten aikana.

Vaihe 2: Rajoitettu liiketoimintaympäristö
Liiketoimintoja käynnistetään hallitusti ja vaiheittain seuraavan 6–12 kuukauden aikana. Päätökset liiketoimintojen käynnistämisestä tehdään viikkotasolla ja toimipistekohtaisesti. Yhtiön tavoitteena on varmistaa liiketoiminnan positiivinen kassavirta rajoitetussakin liiketoimintaympäristössä ravintola-alan vaiheittain elpyessä.

Vaihe 3: Kilpailukyvyn vahvistaminen
Yhtiön hallitus käynnistää tulevien kuukausien aikana suunnitelman kolmannen vaiheen, jossa keskitytään yhtiön kilpailukyvyn vahvistamiseen koronapandemian jälkeisessä ravintolamarkkinassa 2021 sekä pääomarakenteen vahvistamiseen.

Samalla yhtiö kertoi, että poikkeustilan aikana yhtiö arvioi liikevaihdon olevan noin 1,5 miljoona euroa kuukaudessa ja kulujen olevan noin 2–3 miljoonaa euroa kuukaudessa, riippuen käynnissä olevista vuokrasopimusneuvotteluista.

LIIKETOIMINNAN ASTEITTAINEN KÄYNNISTÄMINEN TANSKASSA JA NORJASSA

Tanskan ja Norjan valtiovallat purkivat rajoituksia ja ruokaravintolaliiketoiminta käynnistettiin Norjassa 6.5.2020 ja Tanskassa 11.5.2020 maakohtaisin rajoituksin.

YHTEISTOIMINTANEUVOTTELUT MÄÄRÄAIKAISTEN LOMAUTUSTEN JATKAMISESTA

Yhtiö tiedotti 15.5.2020 aloittavansa yhteistoimintaneuvottelut määräaikaisten lomautusten jatkamisesta epävarman markkinatilanteen vuoksi.

TILINPÄÄTÖS JA TOIMINTAKERTOMUS

Yhtiö julkaisi 26.5.2020 tilinpäätöksensä ja toimintakertomuksensa, tilintarkastuskertomuksensa, selvityksensä hallinto- ja ohjausjärjestelmästä sekä palkka- ja palkkioselvityksensä 31.12.2019 päättyneeltä tilikaudelta. Lisäksi yhtiö julkaisi kutsunsa liitteineen 16.6.2020 pidettävään vuoden 2020 varsinaiseen yhtiökokoukseen.

YHTIÖ ANTOI LISÄTIETOA RAHOITUSNEUVOTTELUJEN ETENEMISESTÄ

NoHo Partners tiedotti 26.5.2020, että kuten samana päivänä julkaistussa tilinpäätöksessä ja toimintakertomuksessa 2019 on kerrottu, yritystodistusohjelmaa on jatkettu 12,5 miljoonan euron osalta syksyyn 2020 saakka, 2,5 miljoonaa euroa on maksettu sekä 7,0 miljoonaa euroa tullaan maksamaan osana jo toteutettuja ja osana käynnissä olevia rahoitusneuvotteluita toukokuun 2020 loppuun mennessä. Samalla yhtiö tiedotti, että rahoitusneuvottelut etenevät aikataulussa ja yhtiö tulee tiedottamaan niistä tarkemmin neuvottelujen päättyessä.

RAHOITUS PÄÄTÖKSEEN POIKKEUSTILAN AJALLE

NoHo Partners tiedotti 29.5.2020 saaneensa valmiiksi uudelleenrahoitusohjelman erääntyvien lainojen osalta osana kokonaisrahoituspakettia. Viimeisenä osana rahoituskokonaisuutta poikkeustilan ajalle yhtiö sopi 10 miljoonan euron konversio-oikeudellisesta lainasta valtion pääomasijoitusyhtiö Suomen Teollisuussijoitus Oy:n (Tesi) kanssa.

Tesin laina on vakuudeton ja erääntyy 18 kuukauden kuluttua lainan nostopäivästä. Lainan vuosikorko on 10 prosenttia. Korko erääntyy maksettavaksi eräpäivänä yhdessä lainapääoman kanssa (PIK). Laina on mahdollista maksaa osittain tai kokonaan takaisin ennen eräpäivää. Tesillä on oikeus, mutta ei velvollisuutta, eräpäivän jälkeen koska tahansa konvertoida laina korkoineen osittain tai kokonaan enintään 2.400.000 NoHo Partners Oyj:n uudeksi osakkeeksi yhdessä tai useammassa erässä. Konversiotilanteessa osakekohtainen konversiohinta on konversioperustetta edeltävän kolmen kuukauden kaupankäyntimäärillä painotettu Yhtiön osakkeen keskikurssi Nasdaq Helsingissä.

LIIKETOIMINNAN ASTEITTAINEN KÄYNNISTÄMINEN SUOMESSA

Suomen valtiovalta purki rajoituksia ja ravintolaliiketoiminta käynnistettiin 1.6.2020 rajoitetussa liiketoimintaympäristössä.

VARSINAINEN YHTIÖKOKOUS

NoHo Partnersin varsinainen yhtiökokous pidetään tiistaina 16.6.2020 alkaen kello 15.00 Tampere-talossa osoitteessa Yliopistonkatu 55, 33100 Tampere.

HENKILÖSTÖ

Olemme yksi ravintola-alan suurimmista työllistäjistä Suomessa. Sesongista riippuen työllistämme noin 2 100 osaajaa kokoaikaiseksi muunnettuna. Kansainvälisesti työllistämme noin 500 työntekijää Tanskassa ja Norjassa kokoaikaiseksi muunnettuna.

Olemme suurin omistaja Suomen toiseksi suurimmassa henkilöstöpalveluyritys Eezy Oyj:ssä, jonka kautta varmistamme ammattitaitoisen henkilöstön saatavuuden lukuisiin ravintoloihimme ja tapahtumiimme ympäri Suomen.

Motivoitunut, osaava ja sitoutunut henkilöstö on toimintamme tärkein perusta. Tavoitteemme on olla ravintola-alan paras työnantaja. Restamaxin ja Royal Ravintoloiden yhdistyessä vuonna 2018 kohtasi kaksi alan toimijaa, erilaisin yrityskulttuurein. Teemme päämäärätietoista työtä rakentaaksemme ja vahvistaaksemme jatkossa yhteistä NoHo-yrityskulttuuria. Tätä tavoitetta varten määrittelimme yhtiöllemme uudet arvot yhdessä ravintoloidemme esimiesten kanssa. Arvojen vieminen arjen tekemiseen ja toiminnassamme näkyväksi onkin yksi tärkeimmistä tavoitteistamme seuraavien vuosien aikana.

Haluamme tarjota henkilöstöllemme yhtäläiset mahdollisuudet, hyvät työolot ja tasa-arvoisen kohtelun. Haluamme edistää jokaisen työntekijän hyvinvointia, terveyttä ja työssä jaksamista sekä sitouttaa osaajiamme pitkiin työsuhteisiin. Kannustamme henkilöstöämme hyviin työsuorituksiin ja palkitsemme onnistumisista. Onnistumisen tueksi valmennamme esimiehiämme ja koulutamme henkilöstöämme.

Kattavan, ympäri Suomen ja Pohjoismaihin, ulottuvan ravintolaportfoliomme ansiosta meidän on mahdollista tarjota työntekijöillemme joustavasti työvuoroja eri elämäntilanteiden ja tarpeiden mukaan. Erilaiset yksikkömme tarjoavat myös hyvät mahdollisuudet työssä kehittymiselle.

Yhtiömme työsuojelun tavoitteena on taata turvallinen työympäristö sekä tukea ja ylläpitää henkilöstön työkykyä. Vuosittain toteutamme työhyvinvointikyselyn, jonka tulokset luovat tärkeän pohjan henkilöstöä koskeville kehityshankkeille. Yhteistyökumppaneidemme kautta tarjoamme säännöllisesti henkilöstöllemme erilaisia henkilöstöetuja, kuten harrastusmahdollisuuksia sekä tuote- ja palvelualennuksia.

HENKILÖSTÖEDUT

Henkilöstön hyvinvointi on meille ensiarvoisen tärkeää. Omien kattavien ravintolaetujen lisäksi tuemme henkilöstön mahdollisuuksia huolehtia itsestään liikunta- ja kulttuuriseteleillä sekä yhteistyökumppanien tarjoamilla lukuisilla eduilla. Esimerkiksi kumppanimme CapManin laaja henkilöstöetuohjelma tarjoaa henkilöstöllemme monipuolisesti erilaisia etuja mm. terveyden-, matkailun ja hyvinvoinnin palvelujen piirissä sekä kulutushyödykkeissä. Työterveyshuolto ja eläkeyhtiö ovat molemmat vahvoja ja aktiivisia kumppaneita henkilöstömme hyvinvoinnin edistämisessä.

PALKITSEMINEN

Henkilöstömme palkitseminen on keskeinen osa yhtiömme toimintamalleja. Joka vuosi palkitsemme työssään esimerkillisyyttä osoittaneen Vuoden Työntekijän eri kategorioissa ja Vuoden Yksikön. Lisäksi palkitsemme hyvistä suorituksista eri yksiköissä ja motivoimme tulosvastuullisia päälliköitämme omalla kannustinohjelmalla. Vuonna 2019 Vuoden Työntekijä -tittelin sai 11 konsernin palveluksessa olevaa osaajaa ja Vuoden yksikkö -tittelin sai kaksi ansioituntutta ravintolaa. Vuoden Työntekijät ja Yksiköt palkittiin yhteisellä opintomatkalla ulkomaille.

Toukokuussa 2019 lanseerattiin toimialalle poikkeuksellinen Sinä olet tähti -palkitsemismalli. 500 euron arvoinen Sinä olet tähti -bonuspalkkio jaetaan yhdelle konsernin työntekijälle joka päivä vuoden ajan asiakaspalauttei-den perusteella. Palkinnon ansaitsevia voi nimetä verkkosivujen, WhatsAppin ja tekstiviestitoiminnon kautta.

URAKEHITYS

Haluamme tarjota henkilöstöllemme mahdollisuuden hyvään urakehitykseen ja osaamisen kehittämiseen ravintola-alalla, asiakaspalvelusta aina vaativiin johtotehtäviin saakka.

Yhtiö lanseerasi tilikauden 2019 aikana konsernin uudistuneen oman opintoväylän, NoHo Akatemian. Valmennusten tavoitteena on tukea liiketoimintaa sen eri osa-alueilla ja kehittää ja syventää eri henkilöstöryhmien osaamista. Vuonna 2019 aloitettiin johtamisen ja esimiestyön kehittämiseen liittyvä valmennus yhteistyössä Eezy Spiritin kanssa. Valmennuksen tavoitteena on kehittää NoHon johtamiskulttuuria ja sen kautta lisätä henkilöstön sitoutumista ja hyvinvointia. Valmennuksen tulee käymään vuosien 2019–2020 aikana arviolta noin 350 ravintola- ja keittiöpäällikköä. NoHo Akatemiaa kehitetään jatkuvasti tukemaan niin pitkän kuin lyhyen tähtäimen strategiaa.

Lisäksi järjestimme erilaisia tuotekoulutuksia, ensiapu- ja alkusammutusvalmennuksia, johtamiseen ja esimiestyöhön liittyviä teemavalmennuksia sekä asiakaspalvelun ja myynnin valmennuksia.

HENKILÖSTÖMÄÄRÄ

NoHo Partners -konsernin ravintolaliiketoiminta työllisti 1.1.–31.12.2019 keskimäärin 1 005 (723) kokoaikaista ja 596 (398) osa-aikaista työntekijää kokoaikaiseksi muunnettuna sekä 531 (455) vuokrattua työntekijää kokoaikaiseksi muunnettuna. Sesongista riippuen konsernissa työskentelee yhtäaikaisesti noin 2 100 henkilöä kokoaikaiseksi muunnettuna.

HALLITUS

TIMO LAINE

Hallituksen puheenjohtaja

- NoHo Partners Oyj:n perustaja
- Riippuvainen yhtiöstä ja merkittävästä omistajasta (Laine Capital Oy)

PETRI OLKINUORA

Varapuheenjohtaja

- Forbia Oy:n toimitusjohtaja
- Usean kiinteistö- ja rakennusalan yhtiön hallituksen jäsen
- Riippumaton jäsen

TOMI TERHO

Varsinainen jäsen

- RR Holding Oy:n hallituksen jäsen vuodesta 2015
- Intera Equity Partners II Oy:n hallituksen jäsen vuodesta 2017
- Riippumaton jäsen

MIKKO AARTIO

Varsinainen jäsen

- Hallituksen jäsen 1.11.2019 saakka
- NoHo Partners Oyj:n perustaja
- Riippuvainen yhtiöstä ja merkittävästä omistajasta (PIMU Capital Oy)

MIKA NIEMI

Hallituksen jäsen

- Rengasravintolat-konsernin hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja
- Udokai Oy:n hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja
- Riippuvainen yhtiöstä ja merkittävästä omistajasta

SAKU TUOMINEN

Varsinainen jäsen

- RR Holding Oy:n hallituksen jäsen vuodesta 2014
- HundrED.org Oy:n perustaja ja luova johtaja vuodesta 2015
- Riippumaton jäsen

MIA AHLSTRÖM

Varsinainen jäsen

- Hallituksen jäsen 24.4.2019 alkaen
- BCC Ahlström Oy:n toimitusjohtaja ja hallituksen jäsenen vuodesta 2018 saakka
- Flove Oy:n osakas ja hallituksen jäsenen vuodesta 2019 saakka
- Riippumaton jäsen

MIKI KUUSI

- Hallituksen jäsen 1.6.2018 alkaen 24.4.2019 saakka
- RR Holding Oy:n hallituksen jäsen vuodesta 2016
- Slush Oy:n hallituksen jäsen vuodesta 2013
- Riippumaton jäsen

JOHTORYHMÄ

AKU VIKSTRÖM

Toimitusjohtaja vuodesta 2018

- Johtoryhmän puheenjohtaja 1.6.2018 alkaen
- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2018

JARNO SUOMINEN

Varatoimitusjohtaja, toimitusjohtajan sijainen alkaen vuodesta 2020

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005

TERO KAIKKONEN

Liiketoimintajohtaja, Fast Casual alkaen vuodesta 2018

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2011

BENJAMIN GRIPENBERG

Liiketoimintajohtaja, Ruokaravintolat PK-seutu alkaen vuodesta 2018

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2018

JARNO VILPONEN

Talousjohtaja alkaen vuodesta 2020

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2020

JUHA HELMINEN

Kansainvälisten liiketoimintojen johtaja

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2017

TANJA VIRTANEN

Liiketoimintajohtaja, Ruokaravintolat muu Suomi alkaen vuodesta 2018

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005

EEMELI NURMINEN

Liiketoimintajohtaja, Yökerhot ja viihde PK-seutu alkaen vuodesta 2018

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2018

PERTTU PESONEN

Kehitysjohtaja alkaen vuodesta 2012

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2006

ANNE KOKKONEN

Henkilöstöjohtaja alkaen vuodesta 2018

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2018

PAUL MELI

Liiketoimintajohtaja, Yökerhot ja viihde muu Suomi alkaen vuodesta 2018

- Yhtiön palveluksessa vuodesta 2008

NoHo

NORDIC HOSPITALITY PARTNERS

WWW.NOHO.FI • WWW.RAVINTOLA.FI