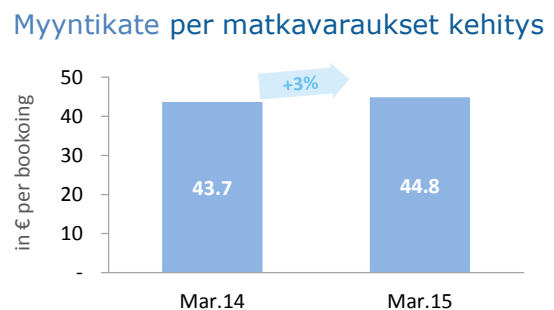
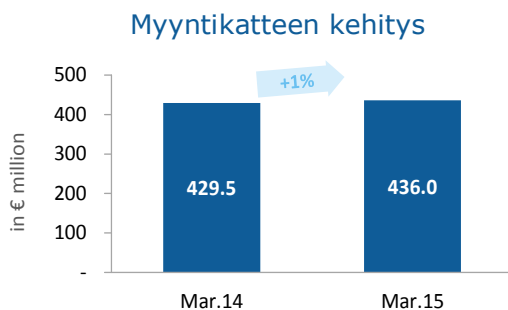


KOKOVUOSITULOS 2014-2015

**eDreams ODIGEO:n koko vuoden tulos ylitti odotukset.
Myyntikate nousi €436 miljoonaan ja oikaistu käyttökate
(EBITDA) €90.5 miljoonaan**

- **Uudet markkina-alueet kasvoivat hyvin, 12 %, ja ne edustavat nyt 41 %:a koko konserniryhmän myyntikatteesta.**
- **Muut palvelut (non-flight) jatkoivat kasvuaan (myyntikate +7 % edelliseen vuoteen verrattuna). Lentoliiketoiminta pysyi ennallaan.**
- **Oikaistu nettotulos oli €13.4 miljoonaa.**
- **Kassa oli kauden lopussa €121.8 M, 22 % yli ohjeistuksen**
- **Konserniryhmällä oli 16 miljoonaa asiakasta tilivuonna 2014-15**
- **Konserniryhmä on uudistanut uuden CEO Dana Dunnen johdolla strategiansa, joka kehittää konsernin liiketoimintamallia kuudessa dimensiossa**

Barcelona, 22.6.2015 - eDreams ODIGEO:n (www.edreamsodigeo.com), yhden maailman suurimman lentojen jakeluyhtiön tilivuosi päättyi 31.3.2015. Myyntikate kasvoi 1 % edellisvuoteen verrattuna ja oli €436.0 miljoonaa. Kasvu tuli pääasiassa lento- ja muiden palvelujen varausten positiivisesta myyntikatteen kehityksestä.



Tulokset ja kassa olivat tilikauden lopussa ohjeistuksen mukaiset, mikä johtui muiden palveluiden positiivisesta kehityksestä, uusien markkinoiden kasvusta ja varausten myyntikatteen kasvusta sekä lentoliiketoiminnassa että muissa palveluissa.

(In € million)	FY 14-15 Guidance	FY 14-15 Actual	Actual vs Guidance
Revenue margin	429.5	436.0	+1.5%
Adjusted EBITDA	90	90.5	+0.6%
Cash end of the period	100	121.8	+21.8%

eDreams ODIGEO CEO Dana Dunne sanoo "eDreams ODIGEO on rakentanut menestyvää matkaliiketoimintaa 15 vuoden aikana ja saavutetut tulokset ovat ohjeistuksen mukaiset. Kuitenkin toimiala kehittyy nopeasti ja haastaa liiketoimintaamme. Menestyäksemme myös jatkossa meidän pitää toimia eri tavalla. Olemme arvioineet haasteita läpikotaisin ja kehittäneet uudistetun ja osaavan johtotiimimme kanssa vahvan toimintasuunnitelman, jonka avulla viemme liiketoimintaa eteenpäin. Tärkeänä tehtävänä on kehittää asiakaskokemusta ja parantaa palvelua. Rakennamme asiakasuskollisuutta tarjoamalla lisäarvoa tuottavia palveluja sekä erilaisia ei-lentotuotteita samalla kun kehitämme kykyämme vastata kysyntään ja parantaa tuotteemme laatua."

Strateginen katsaus

Matkamarkkina on kehittynyt jatkuvasti eDreams ODIGEO 15 vuoden toiminta-aikana, mutta liiketoimintamallimme ydinvahvuudet ovat säilyneet: yliverainen valikoima Euroopassa, suuri liikennemäärä netissä, vahva hakumoottori, joka mahdollistaa ainutlaatuiset tarjoukset, kansainvälinen, paikallinen ja erikoisosaaminen, liiketoimintaosaaminen ja liiketoimintadata sekä vahva ja kasvava metabrandi (Liligo).

Kuitenkin alati kehittyvä ympäristö haastaa liiketoimintamme ja meidän pitää toimia eri tavalla. Yhtiö julkistaa tänään uudistetun strategiansa, jonka mukaan kehitämme liiketoimintamalliamme kuudessa dimensiossa.

1. Optimoimme **liikennettä ja käyttäjämääriä** arvioimalla uudelleen kanavamixiä, keskittymällä kustannustehokkaisiin kanaviin ja asiakkaille jäävään muistijälkeen
2. Lisäämme fokustamme **mobiiliympäristössä**, mikä kiinnostaa suurta ja kasvavaa asiakasjoukkoamme
3. Parannamme **asiakaskokemusta** koko prosessin aikana, yksinkertaistamme valintanäkymää, etsimme heikot kohdat ja parannamme asiakkaiden saamaa arvoa ja palvelua.
4. Säilytämme **keveän ja ketterän toimintamallin**, parannamme tuotteen laatua ja kykyämme sopeutua nopeasti alati muuttuvaan toimintaympäristöön
5. **Monipuolistamme liiketoimintaamme** tarjoamalla lisäarvoa tuottavia tuotteita ja palveluja, jotka kasvattavat asiakkaidemme ostoja ja parantavat asiakaskokemusta.
6. **Yrityskulttuuri ja kyvyt**, rakennamme intohimoista ja vahvaa organisaatiota, joka luo kestävästä menestystä.

Tämä uusi strategia toteutetaan kahdessa vaiheessa.

- Vaihe 1: 2015-16, jolloin keskitymme lyhyen tähtäimen tavoitteisiin:
 1. Kustannusoptimointi ja keskittyminen asiakashankintaan

2. Parannamme asiakkaiden muistijälkeä keskittymällä palveluun
 3. Kasvatamme osuuttamme mobiilissa ja parannamme käyttäjäkokemusta
 4. Monipuolistamme tuottolähteitä ja vahvistamme ydinaluettamme lentoliiketoimintaa
 5. Vahvistamme yrityskulttuuriamme ja osaamistamme
- Vaihe II: 2016-17, jolla vahvistamme kasvua
 1. Innovatiivinen tarjonta
 2. Jatkuva fokus asiakaskokemukseen
 3. Uudet tuotteet ja kumppanuudet
 4. IT ketteryys
 5. Jatkuva kustannusten optimointi

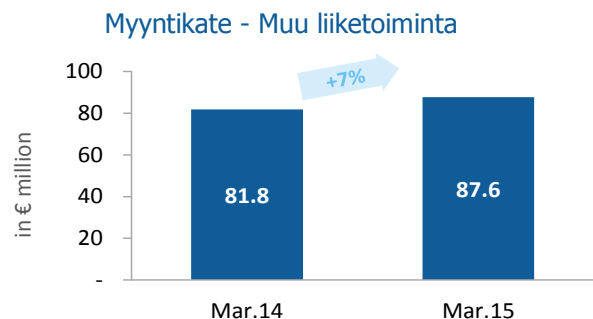
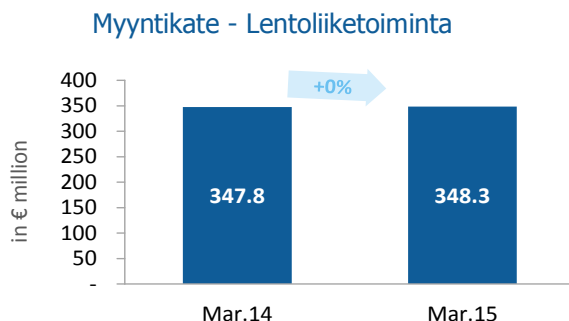
Katsaus

Tilivuonna 2015-16 odotamme tuloksemme ylittävän 9.7 miljoonan matkavarauksen kannan, myyntikatteen ylittävän €436 miljoonaa ja oikaistun Ebitdan olevan €91-94 miljoonaa.

Tulokset liiketoiminta-alueittain: Lennot vs. Muu liiketoiminta (non-flights)

Tilikauden 2014-15 kahdentoista kuukauden aikana yhtiön myyntikate lentoliiketoiminnassa oli €348.3 miljoonaa (+0% edelliseen vuoteen verrattuna) vaikka matkavarausten määrä laski 1 %. Vaikutus myyntikatteeseen kompensoitui 1 %:n myyntikatteen nousulla per matkavaraukset. Viimeisellä kvartaalilla, joka päättyi 31.3.2015 myyntikate nousi 2 % ja varausten määrä 3 % edelliseen vuoteen verrattuna.

Muu liiketoiminta (non-flight) jatkoi kasvuaan ja saavutti myyntikatetta €87.6 miljoonaa (+7 % edelliseen vuoteen verrattuna). Matkavaraukset laskivat 2 % edelliseen vuoteen verrattuna, mutta varausten arvo nousi 10 %. Tämä liiketoiminta-alue, joka pitää sisällään hotellit, autonvuokrauksen ja muut lomatuotteet, edustaa jo 20 %:a koko yhtiön myyntikatteesta.



Tulos maantieteellisten alueiden mukaan

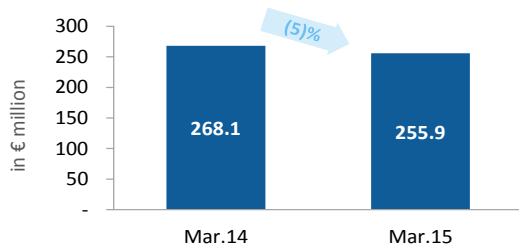
eDreams ODIGEO:n kasvu 2014-15 johtui varausten ja myyntikatteen positiivisesta kehityksestä Espanjassa ja uusilla markkina-alueilla, joilla yhtiö on edustettuna.

Kahdentoista viimeisen kuukauden aikana myyntikate ja varaukset kasvoivat 12 % €180.1 miljoonaan uusilla markkina-alueilla, jotka edustavat 41 % koko myyntikatteesta.

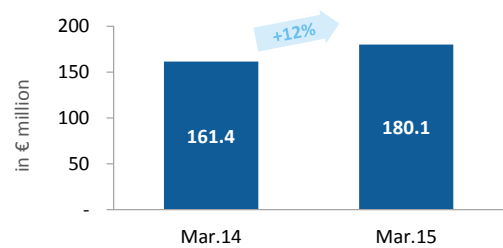
Ydinmarkkinoilla (Core markets), jotka edustavat 58 % koko konsernin myyntikatteesta, varaukset pienivät 10 % mutta myyntikate vain 5 % tilikauden aikana edelliseen vuoteen verrattuna. Tämä johtui

matkavarausten korkeammasta arvosta (+6 % edelliseen vuoteen verrattuna) sekä muiden palveluiden osuuden kasvusta.

Myyntikate – Ydinmarkkina (Core)



Myyntikate –Uudet markkinat

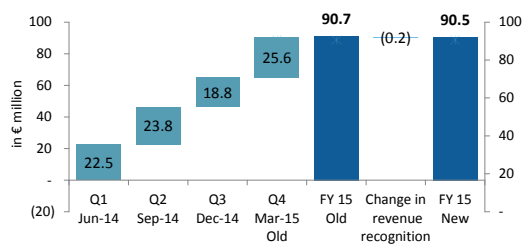


Kansainvälisillä markkinoilla (ei Saksa, UK ja Pohjoismaat) osa markkina-alueista kasvoi hyvin, 26 % tilivuonna 2014-15, ja saavutti 13 % yhtiön kokonaismyyntikatteesta.

Oikaistu Ebitda

Koko tilivuoden 2014-15 oikaistu Ebitda oli €90.5 miljoonaa mikä oli linjassa ohjeistuksen kanssa (€90 miljoonaa) ja 2% yli analyytikkojen arvion €88.8 miljoonaan.

Oikaistun Ebitdan kehitys



Oikaistu Ebitda ed.vuoteen verrattuna



Tuloskehitys – tärkeimmät tekijät

(In € million)	FY Mar-14	FY Mar-14 Pro forma	FY Mar-15	Var (vs pro forma)
Revenue margin	428.6	429.5	436.0	1%
Variable costs	(252.5)	(252.5)	(288.6)	14%
Fixed costs	(58.5)	(58.5)	(56.9)	(3)%
Adjusted EBITDA	117.6	118.5	90.5	(24)%
Non recurring items	(20.7)	(20.7)	(16.0)	(23)%
IPO related expenses	(13.4)	(13.4)	-	N.A.
EBITDA	83.5	84.5	74.5	(12)%
D&A incl. impairment & results on assets disposals	(38.9)	(38.9)	(199.5)	N.A.
EBIT	44.6	45.6	(125.0)	N.A.
Financial loss	(63.7)	(63.7)	(51.1)	(20)%
Income tax	(2.0)	(2.2)	(5.2)	134%
Net income	(21.1)	(20.4)	(181.3)	N.A.
Adjusted net income	20.3	21.0	13.4	(36)%

Vuositasen kehityksen pääkohdat: myyntikate nousi €436.0 miljoonaan (+1%); korkeammat muuttuvat kustannukset johtuivat pääasiassa Google algoritmin muutoksesta, mutta pysyivät melko vakaina viimeisen neljän kvartaalin aikana, kiinteät kustannukset per matkavaraus pysyivät ennallaan edelliseen vuoteen verrattuna.

Kertaluonteiset erät pienenivät 23 % edelliseen vuoteen verrattuna lähinnä yritystoiminnan julkisuuteen liittyvien kulujen (IPO related expenses), pitkäaikaisten investointien sekä provisioiden takia, jotka johtuivat alihankkijasopimuksen päättymisestä. Tätä vaikutusta lievensivät tänä tilikautena Ranskassa tehdyt provisioiden uudelleenjärjestelyt. Poistoja ja arvonalennuksia tehtiin €178 miljoonaa joihinkin tuotebrändeihimme liittyen.

Taloudellinen tappio pieneni €12.6 miljoonaa pääasiassa viimeisen vuoden vaihtovelkakirjojen (€14.2 miljoonaa) korkojen takia, joissa suoritettiin osittainen takaisinmaksu (€4.1 miljoonaa). Nämä positiiviset vaikutukset lieventyivät pääasiassa maksualennusten (€3.6 miljoonaa) ja kapitalisaatiomaksujen palautuksen vaikutuksen (€2.2 miljoonaa ilman kassavaikutuksia) sekä vaihtovelkakirjojen kustannusten (€0.9 miljoonaa) takia.

Korkeampi tulovero johtuu pääasiassa €5 miljoonan verosaamisten muutoksesta, jotka oli kirjattu edelliselle vuodelle ja joita on osittain lievennetty maissa, joissa toimimme ja maksamme veroja kuten Espanjassa.

*Markkina-alueet

Ydinmarkkinat (Core) : Espanja, Italia, Ranska

Uudet markkinat: Kaikki paitsi ydinmarkkinat (Core)

Kansainväliset markkinat: Kaikki paitsi ydinmarkkinat (Core), Saksa, UK ja Pohjoismaat.

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com) on yksi maailman suurimmista lentojakeluyhtiöistä (liikevaihdon mitattuna) sekä yksi suurimmista e-kauppayhtiöistä Euroopassa. Viiden brändinsä - eDreamsin, GO Voyagesin, Opodon, Travellinkin ja Liligon kautta se tarjoaa parhaan valikoiman reitti- ja lomalentoihin, halpalentoihin, hotelleihin, risteilyihin, autonvuokrausta, lento- ja hotellipaketteja sekä matkavakuutuksia yli 16 miljoonalle matkailijalle ympäri maailman. Se tarjoaa myös liikematkoja sekä erittäin tehokkaan alustan mainostajille tavoittaa kohderyhmänsä persoonallisella tavalla. Yhtiö on edustettuna 44 maassa ja sillä on 1700 työntekijää. eDreams ODIGEO on listattu Espanjan pörssissä.

Lisätietoa

- eDreams ODIGEO Press Office

pmalingre@tinkle.es +34 620 915 756

mcastellana@tinkle.es +34 679 983 310

- eDreams ODIGEO Investor Relations

investors@edreamsodigeo.com +44 (0)870 352 5354