

AMADEUS IT HOLDING, S.A. (Amadeus), de conformidad con lo previsto en el artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores mediante el presente escrito comunica la siguiente

INFORMACIÓN RELEVANTE

Amadeus IT Holding, S.A., a través de su filial Amadeus IT Group, S.A., ha llegado a un acuerdo para la adquisición de Navitaire, filial controlada al 100% por Accenture (NYSE:ACN), con oficinas principales en Minneapolis y Salt Lake City, que tiene por actividad el proporcionar soluciones de tecnología y de negocios a la industria de las aerolíneas, por 830 millones de dólares americanos, sujeto a aprobación regulatoria.

Navitaire, enfocada al segmento de las aerolíneas de bajo coste e híbridas y con una base de clientes de más de 50 operadores, proporciona soluciones que permiten a las aerolíneas generar ingresos y racionalizar costes en las áreas de reservas, ventas de servicios adicionales (ancillaries), programas de fidelización de clientes (loyalty), gestión y contabilidad de los ingresos y business intelligence.

Como consecuencia de la operación, aproximadamente 550 empleados de Navitaire, incluyendo el equipo directivo, se incorporarán a Amadeus.

Amadeus y Accenture confían en cerrar la operación en el cuarto trimestre de 2015, una vez obtenidas las aprobaciones regulatorias habituales. Amadeus estima que esta adquisición tendrá un impacto mínimo en sus resultados financieros de 2015.

En acuerdo independiente, Accenture y Amadeus han acordado formar una alianza para ayudar a las aerolíneas en el proceso de transformación digital que actualmente atraviesa la industria, así como para mejorar la eficiencia en sus operaciones globales. Como consecuencia de este acuerdo, Accenture será designado "Socio Estratégico" de Amadeus para su negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, consultoría de gestión y tecnología, integración de sistemas, procesos de negocios y servicios digitales, complementando la consultoría y los servicios digitales internos ya existentes en Amadeus.

Adicionalmente, Accenture y Amadeus han acordado suscribir un acuerdo por el que Accenture facilitará a Amadeus servicios externalizados de infraestructura, aplicaciones e investigación y desarrollo (I+D). Accenture seguirá proporcionando los servicios de hosting para los actuales clientes de Navitaire, así como para los futuros clientes de Amadeus que utilicen las soluciones de Navitaire.

Tenemos el placer de informar que nuestro Consejero Delegado, Luis Maroto, y nuestra Directora Financiera Ana de Pro, darán una conferencia para hacer una revisión de la transacción. A ellos se unirán Julia Sattel, SVP and Head of Airline IT, y John Dabkowski VP Commercial of Airline IT.

La conferencia tendrá lugar el jueves 2 de julio de 2015, a las 10:00 h CET. Si desea participar en este evento, rogamos por favor que se registre en la siguiente dirección, donde encontrará la totalidad de los detalles del mismo.

<http://event.onlineseminarsolutions.com/r.htm?e=1018848&s=1&k=1AB8BC12E927FCBB4A73E2DA61AD53E7>

Se adjunta:

- Nota de prensa
- Presentacion webcast (en inglés)

Madrid, 1 de julio de 2015

Amadeus IT Holding, S.A.

Press Release

Amadeus acuerda con Accenture la adquisición de Navitaire por 830 millones de dólares, y la creación de una alianza enfocada en los servicios digitales para pasajeros

- Como consecuencia de un segundo acuerdo, Accenture proveerá a Amadeus con servicios externalizados de infraestructura, aplicaciones e I+D.
- Amadeus asegura que la adquisición supone un paso significativo en los segmentos de aerolíneas de bajo coste e híbridas.
- La operación contribuirá a los resultados desde el primer día, y se espera que se cierre en el cuarto trimestre de 2015, tras superar las aprobaciones regulatorias habituales.

Nueva York y Madrid, 1 de Julio 2015: Amadeus ha acordado la adquisición de Navitaire, filial controlada al 100% por Accenture (NYSE:ACN) que proporciona soluciones de tecnología y de negocios a la industria de las aerolíneas, por 830 millones de dólares.

Navitaire, enfocada al segmento de las aerolíneas de bajo coste e híbridas y con una base de clientes de más de 50 operadoras, proporciona soluciones que permiten a las aerolíneas generar ingresos y racionalizar costes en las áreas de reservas, ventas de servicios adicionales (ancilares), programas de fidelización de clientes (loyalty), gestión y contabilidad de los ingresos y business intelligence.

La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para las aerolíneas de bajo coste complementará la oferta de Altea, el conjunto de soluciones dirigidas principalmente a las aerolíneas tradicionales, lo que permitirá a la compañía proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas. La intención de Amadeus es la de comercializar las dos carteras de productos de forma separada. Amadeus continuará invirtiendo en el desarrollo de las dos plataformas, mejorando los servicios y funcionalidades para todas las clases de aerolíneas. Amadeus cree que la adquisición le permitirá mejorar la conectividad entre distintas aerolíneas dentro del mismo grupo empresarial o de la misma alianza, y que de este modo mejorarán las funcionalidades de las dos plataformas.

“La incorporación de Navitaire, con su experiencia, su conocimiento de la industria, su base de clientes y su potente cartera de productos es un gran paso adelante para Amadeus en el segmento de las aerolíneas de bajo coste e híbridas, que esperamos que sea el de más rápido crecimiento en los próximos años”, dijo Luis Maroto, Consejero Delegado de Amadeus. “Las aerolíneas, sean del tipo que sean, se enfrentan a un mercado cada vez más competitivo, con un viajero cada vez más exigente, y esta operación nos dará la capacidad para ofrecer a todas las aerolíneas tecnología que les permita generar nuevos ingresos y contener sus costes”.

Navitaire tiene una sólida historia de crecimiento en sus ingresos, rentabilidad y generación de caja.

Como consecuencia de la operación, se prevé que aproximadamente 550 empleados de Navitaire, incluyendo el equipo directivo, serán transferidos a Amadeus.

Amadeus y Accenture esperan cerrar la adquisición de Navitaire en el cuarto trimestre de 2015, después de obtener las aprobaciones regulatorias necesarias. Amadeus estima que esta adquisición tendrá un impacto mínimo en sus resultados financieros de 2015.

En un segundo acuerdo, Accenture and Amadeus han acordado crear creado una alianza para guiar a las aerolíneas en el proceso de transformación digital que actualmente atraviesa la industria, así como para mejorar la eficiencia en sus operaciones globales. Esta alianza combina las soluciones tecnológicas y la experiencia de Amadeus y Navitaire con el conocimiento de la industria de la aviación de Accenture, así como sus capacidades globales en tecnología, analítica (analytics), servicios en la nube (cloud services), movilidad y operaciones. Accenture y Amadeus se enfocarán en servicios digitales para los viajes, con especial énfasis en las operaciones comerciales con pasajeros, con el objetivo de proporcionar al viajero una experiencia satisfactoria y sin sobresaltos de principio a fin de su viaje.

Como consecuencia de este acuerdo, Accenture será nombrado "Socio Estratégico" del negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas de Amadeus. Accenture colaborará en consultoría de gestión y tecnología, integración de sistemas, procesos de negocios y servicios digitales, complementando las capacidades ya existentes de Amadeus en la consultoría y los servicios digitales.

Accenture y Amadeus han firmado un tercer acuerdo por el que Accenture proporcionará a Amadeus con servicios externalizados de infraestructura, aplicaciones e investigación y desarrollo (I+D). Accenture seguirá proporcionando los servicios de hosting para los actuales clientes de Navitaire, así como para los futuros clientes de Amadeus que utilicen las soluciones de Navitaire.

"La industria del viaje es un mercado estratégico para Accenture, y continuamos incrementando nuestra presencia en esta área para ayudar a nuestros clientes a proporcionar mejores servicios digitales", dijo Eric Schaeffer, Senior Managing Director de Accenture. "La combinación de productos y soluciones de Accenture, Amadeus y Navitaire en esta alianza permitirá crear una oferta única en el mercado que ningún otro proveedor proporciona en la actualidad. Estamos entusiasmados de poder utilizar nuestra experiencia en la industria de la aviación y nuestra experiencia tecnológica para proporcionar a Amadeus con un amplio rango de servicios externalizados y de I+D".

David P. Evans, CEO de Navitaire, dijo: "El anuncio de hoy abre un nuevo capítulo para Navitaire que nos permitirá acelerar y profundizar en nuestro servicio a la industria. Nuestros clientes se beneficiarán de un mayor acceso a las soluciones de Amadeus para ayudar a su crecimiento y conectarse con sus socios tradicionales en el sector. Al mismo tiempo, continuarán beneficiándose de la experiencia y las capacidades de Accenture gracias a la alianza Accenture-Amadeus".

- FIN -

Nota a los editores

Acerca de Accenture

Accenture es una compañía global de consultoría de gestión, servicios tecnológicos y outsourcing con más de 336.000 profesionales que prestan servicio a clientes en más de 120 países. Combinando una experiencia sin precedentes y completas capacidades a lo largo de todos los sectores y funciones de negocio, así como una extensa labor de investigación en las compañías de más éxito del mundo, Accenture colabora con los clientes para ayudarles a convertirse en negocios y gobiernos de alto rendimiento. La compañía obtuvo una facturación de 30.000 millones de dólares durante el ejercicio fiscal finalizado el 31 de agosto de 2014. La dirección de Accenture en Internet es www.accenture.es

Acerca de Amadeus

Amadeus Amadeus es una compañía de referencia en la provisión de soluciones tecnológicas avanzadas para la industria de los viajes a nivel mundial. Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan proveedores (aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, líneas de ferry, etc.), distribuidores de productos turísticos (agencias y portales de viajes) y compradores de viajes (corporaciones y empresas de gestión de viajes).

El grupo Amadeus cuenta con alrededor de 13.000 empleados en todo el mundo repartidos en sus sedes de Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones), así como en 71 organizaciones comerciales (ACO, Amadeus Commercial Organisations) en todo el mundo.

La compañía aplica un modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones.

Amadeus cotiza en las bolsas españolas bajo el símbolo "AMS.MC" y forma parte del índice IBEX 35.

Si desea más información sobre Amadeus, visite www.amadeus.com, o www.amadeus.com/blog para más información sobre la industria de viajes.

Síguenos en:       

Acerca de Navitaire

Navitaire (www.navitaire.com) proporciona servicios tecnológicos líderes que apoyan el crecimiento, la rentabilidad y la innovación de más de 50 aerolíneas y operadores de ferrocarriles en todo el mundo, incluyendo algunas de las aerolíneas más exitosas del mundo. Navitaire ofrece una completa cartera de soluciones de probada eficacia enfocadas a la generación de ingresos y la racionalización de costes en las áreas de reservas, ventas de servicios adicionales (ancillaries), fidelización de clientes (loyalty), gestión y contabilidad de ingresos y business intelligence. Navitaire es una filial controlada al 100% por Accenture y tiene oficinas en América del Norte, Europa, Asia y Australia.

Contact details

Amadeus

Tomás Monge
+34 620 709 871

tomas.monge@amadeus.com

Accenture

José Luís Sánchez
+34 915 966 585

jose.l.sanchez@accenture.com

Navitaire Acquisition

Presentation

July 1, 2015



Disclaimer

- This presentation may contain certain statements which are not purely historical facts, including statements about anticipated or expected future revenue and earnings growth. Any forward-looking statements in this presentation are based upon information available to Amadeus on the date of this presentation. Any forward-looking statements involve risks and uncertainties that could cause actual events or results to differ materially from the events or results described in the forward-looking statements. Amadeus undertakes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise. Readers are cautioned not to place undue reliance on forward-looking statements.
- This presentation has to be accompanied by a verbal explanation. A simple reading of this presentation without the appropriate verbal explanation could give rise to a partial or incorrect understanding.

Acronyms / Glossary

- APAC: Asia Pacific
- DCS: Departure Control Systems
- EMEA: Europe, Middle East and Africa
- FSC: Full-Service Carrier
- JV: Joint-venture
- Latam: Latin America
- LCC: Low-Cost Carrier
- New Skies: Navitaire reservation system (PSS)
- Noram: North America
- Open Skies: Navitaire prior reservation system (launched in 1994, no longer marketed to new clients, replaced by New Skies)
- PB: Passenger Boarded
- PPA: Purchase Price Allocation
- PSS: Passenger Service Systems
- RA: Revenue Accounting
- SaaS: Software as a Service

Transaction overview

Amadeus today announces an acquisition in the Airline IT space

Founded in 1993, Navitaire, a wholly-owned subsidiary of Accenture, is a U.S.-based PSS provider in the Airline IT space, with expected 490m PBs, \$198m in revenues and \$60m in EBITDA⁽¹⁾, for the current year ending August 31, 2015E

NAVITAIRE

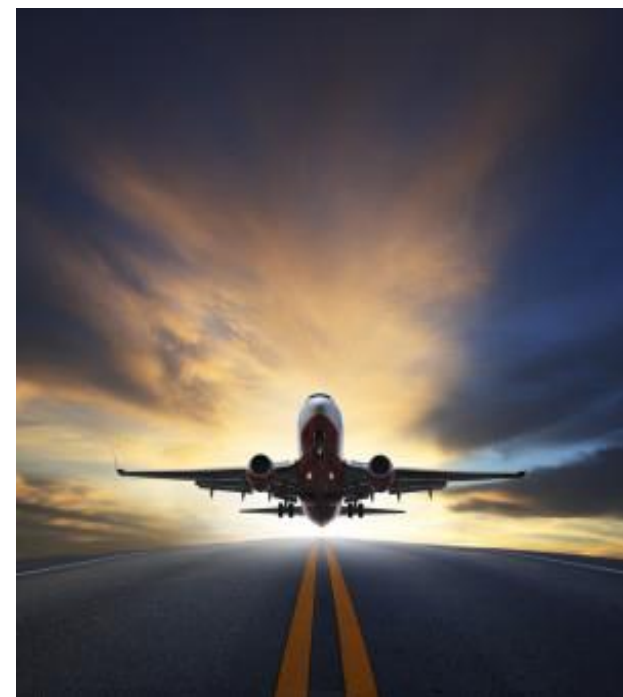
Key terms

- Amadeus has agreed to acquire Navitaire⁽¹⁾ from Accenture for \$830m
- Amadeus and Accenture have formed a strategic alliance to jointly pursue potential service opportunities related to Amadeus products
- The scope of services provided today by Accenture to Amadeus has been expanded and will include certain R&D activities, additional internal IT services and data centre activities

The transaction is subject to customary regulatory approvals including anti-trust clearance in a number of markets, with expected closing during 4Q2015 – therefore, with expected limited impact on Amadeus' 2015 financial performance

100% debt-financed

Immediately accretive transaction



© 2015 Amadeus IT Group SA

Transaction rationale

The Amadeus and Navitaire offerings will cover the full spectrum of market segments within the PSS Airline IT space, from LCC to FSC

Boost to Amadeus' Airline IT strategy

- Immediate presence in new market segments for Amadeus – LCC and Hybrid segments, where we plan to strengthen the current offering to enhance competitiveness
- Complementary geographical operational and customer base: headquartered in the US and customers throughout the globe
- Although we plan to maintain a clear segmentation of offerings/brands and Amadeus will continue to invest in both platforms, there are potential synergies from:
 - ✓ Cross-selling and up-selling
 - ✓ Compelling value proposition through a double PSS offering, with advanced integration functions, to improve the traveller experience - particularly relevant for airline groups, alliances and JVs

Enhancement of Amadeus capabilities and market reach through addition of highly expert management team and engineers, comprehensive product portfolio, broad and loyal customer base

Attractive track-record of growth, profitability and cash generation acquired at a valuation multiple of 14.2x current year FCF⁽¹⁾



© 2015 Amadeus IT Group SA

Navitaire highlights



Navitaire is a travel technology solutions provider

Comprehensive product portfolio including PSS, eCommerce, Ancillaries, Revenue Accounting, Revenue Management and Loyalty matching the needs of LCC/Hybrid segment

Competitive landscape primarily composed of Sabre, SITA, Radixx

Transaction-based revenue model with solutions provided on an outsourced basis (SaaS)

Revenue split by solution: 83% PSS, 5% Revenue Accounting, 1% Loyalty, 11% services/projects

Volume split by PSS customer: 56% LCC, 38% Hybrid, 6% Charter

Broad, loyal and robust customer relationships

- Over 50 PSS customers in 29 countries throughout EMEA, APAC, Latam and Noram
- Average top 10 client tenure of 10+ years, average client retention rate of 95%

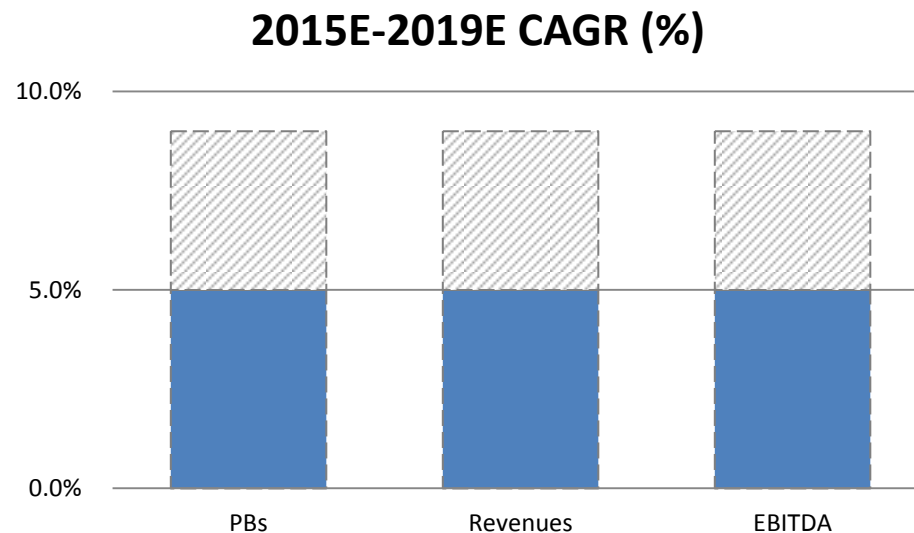
c.550 employees including senior management expected to transfer to Amadeus where they will become part of Airline IT, operating as a separate business

- Strong management team with high expertise in key areas: ancillaries, dynamic packaging, mobile and predictive analytics, etc. – Navitaire clients generate more than US\$4 billion in ancillary revenue annually and are realizing 18% year-over-year increase in ancillary sales transactions
- 53% of the workforce is based in the Philippines and its US staff (based in Salt Lake City and Minneapolis) represents 41%. Other locations include Australia, Brazil, Spain, Malaysia.
- Technical functional profile: 62% of workforce composed of software engineers



Steady financial performance

- Navitaire has grown historically at healthy growth rates in volumes, revenues and EBITDA
- On a standalone basis and going forward, we are expecting Navitaire to continue to grow volumes, revenues and EBITDA sustainably at average annual growth rates ranging between mid to high single-digit rates



Proforma combined P&L

2015 Estimates

	aMADEUS ⁽¹⁾	NAVITAIRE ⁽²⁾	aMADEUS + NAVITAIRE
Revenue	€3,741m	\$198m	€3,915m
EBITDA	€1,419m	\$60m	€1,472m
% margin	38%	30%	38%
Reported EPS ⁽³⁾	1.58		1.63

(1) Amadeus' estimated 2015 results based on Bloomberg consensus of analysts as of 18 June 2015.

(2) These figures are projected for August 31, 2015. Please note that these figures may vary in the next months as we will undertake a PPA exercise and as they are transitioned from US GAAP to IFRS accounting. Translation to Euro using a USD/EUR exchange rate of 1.14 (source: Bloomberg as of June 18, 2015).

(3) Based on estimated reported net income by Bloomberg consensus of analysts as of 18 June 2015 (€688m) and a 436.5m share count, net of treasury shares.

Valuation and leverage

— Enterprise value of \$830m

— Valuation multiples

- 14.2x current year FCF⁽¹⁾
- 13.8x current year EBITDA

100% debt-financed transaction

— Amadeus' acquisition of Navitaire will result in proforma leverage for Amadeus of 1.5x 2015E EBITDA⁽²⁾

2015E financials	Amadeus ⁽²⁾	Navitaire Acquisition ⁽³⁾	Proforma combined ⁽³⁾
EBITDA	€1,419m	\$60m	€1,472m
Net Debt	€1,441m	\$830m	€2,169m
Net Debt/EBITDA⁽²⁾	1.0x		1.5x

(1) Free Cash Flow defined as EBITDA less capex and as projected for the year ended August 2015.

(2) Based on Bloomberg analyst consensus for 2015E Amadeus EBITDA of €1,419m and net debt of €1,441m, as of June 18 2015.

(3) Navitaire's figures may vary in the next months as we will undertake a PPA exercise and as they are transitioned from US GAAP to IFRS accounting. Translation to Euro using a USD/EUR exchange rate of 1.14 (source: Bloomberg as of June 18, 2015).

Looking ahead

Today's announcement marks an exciting new chapter for our Airline IT strategy and for Amadeus as a whole

Acquisition fully-aligned with our global corporate strategy

- Helping our customers maximize revenue potential in a cost-efficient way
- Supports long-term growth

Accelerates our Airline IT strategy

- Immediate positioning in new and attractive market segments with a strong brand and successful value proposition
- Business which complements well geographically with Amadeus (US headquarter and global customer base)
- Strong capabilities which add to Amadeus expertise: segment and key industry know-how
- Prospective synergies

Strategic partnership with Accenture

- Partnership combines Amadeus and Navitaire's product capabilities with Accenture's in analytics, cloud, mobility and operations
- Alliance will foster collaboration and joint approach going to market



AMADEUS



Appendix

Navitaire management team



Proven leadership with 30 year-average experience in Airline and Travel



Dave P. Evans
Chief Executive
Officer
(since 2013)

- ✓ 30+ years of Airline and Travel Industry experience with a vast range of positions and experience
- ✓ Prior to his current role, David served as Navitaire's VP of Products and Development
- ✓ Formerly founder and president of Open Skies, before it was acquired by Hewlett-Packard in 1998
- ✓ Joined Accenture in 2001



Bruce S. Green
Chief Operating
Officer & Global
Delivery Lead
(since 2010)

- ✓ 29 years of Airline and Travel Industry experience and helped create the Navitaire business in 1992
- ✓ Responsible for opening Navitaire's first international office and the acquisition of Open Skies in 2000
- ✓ Joined Accenture in 1992

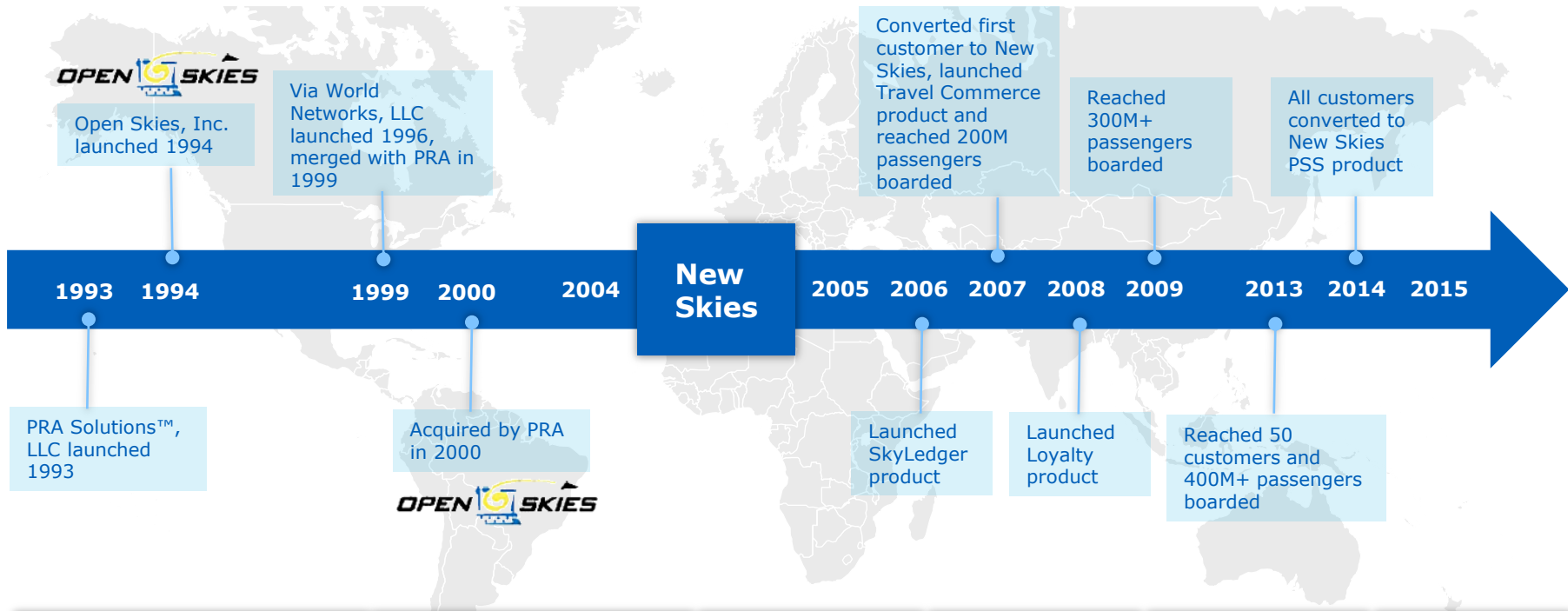


Gordon P. Evans
Chief Commercial
Officer
(since 2007)

- ✓ 30+ years Airline and Travel experience
- ✓ Over the last 10 years, has been involved in the commercial negotiations for Navitaire's \$1bn+ sales backlog
- ✓ Served as Open Skies CFO before it was acquired by Hewlett-Packard in 1998
- ✓ Joined Accenture in 2001

History

NAVITAIRE



Source: Navitaire

Navitaire product summary

— PSS (83% of revenue)

- **New Skies® reservation system:** Integrates Internet booking, call centre reservations, inter-airline / alliance codeshare itineraries, real-time reporting, ancillary revenue generation and departure control capabilities
- **Travel commerce and digital services:** Integrates travel services from third-party suppliers directly to create offers to attract and retain loyal – and profitable – customers

— Revenue Accounting solutions (5% of revenue)

- **PRA System® revenue accounting:** Captures, accounts for and reports on the complete scope of revenue accounting events, from proration to interline settlement to journal entries
- **Navitaire interline assist:** Help carriers simplify and streamline the interline settlement process and help carriers achieve their Simple Interline Settlement (“SIS”) compliance goals without requiring a core system change
- **SkyLedger® revenue accounting:** Provides advanced capabilities to capture, track and report on revenue information and perform the full spectrum of revenue accounting activities

— Loyalty & yield management (1% of revenue)

- **Navitaire loyalty:** Provides passenger loyalty information through the SkySales online booking module, the agent call centre module, and a specialized Loyalty Management module
- **SkyPrice® revenue management:** Revenue management system which delivers forecasting and optimization designed to increase revenues by simultaneously managing pricing and seat allocation decisions by measuring the relationship between price and demand