

HECHO RELEVANTE

De conformidad con lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) n° 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, **eDreams ODIGEO** (la “Sociedad”) informa de la publicación de una **nota de prensa que contiene información relevante sobre resultados**.

En Luxemburgo, a 28 de noviembre de 2018

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO: Primer semestre del ejercicio fiscal 2018-2019

eDreams ODIGEO cumple previsiones ingresando 267,6 millones de euros en el primer semestre, un 5% más

- **Resultados en línea con las previsiones; el margen sobre ingresos alcanzó los 267,6 millones de euros, un 5% más que el año anterior, y las reservas alcanzaron los 5,8 millones, un 2% menos, como resultado de la estrategia de construir un negocio más sostenible, generando mayores ingresos sobre menos reservas**
- **La diversificación de ingresos lidera el crecimiento aumentando más de un 40% y se convierte, por primera vez, en la mayor fuente de ingresos del Grupo**
- **La ratio de diversificación de productos crece del 50% al 64% en el segundo trimestre**
- **Fuerte crecimiento en las reservas realizadas a través de dispositivos móviles, que ya suponen el 42% del total de las reservas de vuelo, frente al 37% del año anterior**
- **Sólida posición financiera gracias a una operación de refinanciación exitosa que ha reducido el cupón del bono en 300 puntos básicos hasta el 5,5%, lo que permitirá a la compañía ahorrar hasta 12,7 millones de euros anuales en intereses, mejorando los flujos de caja futuros**
- **Los resultados sitúan a la compañía en la buena dirección para alcanzar sus objetivos anuales**

Barcelona, 28 de noviembre de 2018 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), la mayor agencia de viajes online de Europa y una de las mayores compañías europeas de comercio electrónico, cierra el primer semestre de su ejercicio fiscal a 30 de septiembre con un margen sobre ingresos de 267,6 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual del 5%. Estos resultados cumplen las previsiones de la compañía para el periodo y permiten prever que se confirmarán las expectativas para el año completo ya que la estrategia de negocio sigue generando progresos y la diversificación de los ingresos impulsa los resultados.

El CEO de eDreams ODIGEO, Dana Dunne, declara que: *«Nuestra estrategia de inversión en el modelo de diversificación de los ingresos y de mejora de la transparencia de los precios para nuestros clientes sigue dando frutos. Los resultados obtenidos en los primeros seis meses del año están en línea con las expectativas para alcanzar las previsiones del año completo, con una ralentización del rendimiento financiero debido a los cambios realizados en el modelo de ingresos. El incremento en la venta de servicios complementarios a los vuelos y el crecimiento del negocio de los paquetes dinámicos han seguido impulsando la evolución positiva del margen sobre ingresos, y estamos seguros de que surgirán más oportunidades de crecimiento a medida que sigamos añadiendo nuevos productos y servicios a nuestra oferta. Tras la operación de refinanciación exitosa llevada a cabo en el mes de septiembre, disfrutamos de una sólida posición financiera y vamos a seguir haciendo todo lo necesario para ofrecer a nuestros clientes el mejor servicio con vistas a satisfacer todas sus necesidades de viaje».*

Análisis de los resultados

En la primera mitad del ejercicio fiscal de 2019, los resultados de eDreams ODIGEO cumplen las previsiones. Las reservas se han reducido un 2%, el margen sobre ingresos ha incrementado un 5% y el EBITDA ajustado ha descendido un 10%, tal como se preveía, como resultado de las inversiones que se están realizando en el cambio de modelo de ingresos.

Los resultados del primer semestre del ejercicio demuestran el progreso esperado en nuestro cambio en el modelo de negocio. La estrategia de diversificación de los ingresos sigue teniendo efectos positivos en el negocio e incrementando los ingresos no procedentes de la venta de billetes de avión, que ofrecen un margen mayor y crean más beneficios para la empresa.

Por primera vez en la historia de la compañía, los ingresos de diversificación son los que más contribuyen a los resultados, tras reducir intencionadamente los ingresos clásicos de los clientes. Estos últimos han pasado de representar el 48% del margen de ingresos total de la compañía en el segundo trimestre de 2018 a suponer más del 40% en el mismo periodo del ejercicio actual, como resultado del cambio en el modelo de ingresos.

Este progreso es visible en los indicadores clave de rendimiento (KPIs) del Grupo. Se ha incrementado la ratio de diversificación de productos y la ratio de diversificación de ingresos del 50% y 32% en el segundo trimestre del ejercicio fiscal 2018 al 64% y 41% en el mismo trimestre del ejercicio fiscal 2019, respectivamente. En particular, los paquetes dinámicos y los productos complementarios al vuelo continúan reportando un fuerte crecimiento en el margen de ingresos. La inversión continuada en dispositivos móviles ha dado como resultado que las descargas móviles acumuladas aumentaran un 47% en el segundo trimestre del año fiscal 2019, y que las reservas en dispositivos móviles ahora representen el 42% del total de reservas de vuelos, superando el promedio de la industria.

En septiembre, el Grupo refinanció con éxito su deuda. Esta operación ha permitido a la empresa ampliar el vencimiento de su deuda a cinco años y obtener mayor flexibilidad frente a su financiación anterior. Además, los términos favorables de precio del nuevo bono han permitido a la compañía reducir el cupón de su bono en 300 puntos básicos en comparación con su bono anterior de 8,50% con vencimiento en 2021 y ahorrar cerca de 13 millones de euros en intereses anuales, lo que resultará en una mejora significativa de su generación de flujo de caja futuros.

La empresa también ha refinanciado su línea de crédito *supersenior revolving* («Super Senior Revolving Credit Facility»), incrementando el volumen de los actuales 157.000.000 euros a 175.000.000 euros, y extendiendo su vencimiento.

En el primer semestre del ejercicio fiscal 2019, el índice de apalancamiento bruto aumentó de 3,8x en septiembre de 2017 a 4,0x en septiembre de 2018, lo que sigue brindando un amplio margen de maniobra en relación con los compromisos de la empresa en materia de apalancamiento. El índice de apalancamiento neto también creció de 2,9x en septiembre de 2017 a 3,3x en septiembre de 2018.

Síntesis de la cuenta de resultados

(en millones de euros)	2T	Var.	2T	1S	Var.	1S
	Ejercicio 2019	Ejercicio 2019 vs 2018	Ejercicio 2019	Ejercicio 2019	Ejercicio 2019 vs 2018	Ejercicio 2018
Margen sobre ingresos	132.9	3%	129.2	267.6	5%	254.5
EBITDA ajustado	26.5	-16%	31.6	52.6	-10%	58.7
Elementos no recurrentes	-0.7	-63%	-2.0	-1.2	-93%	-15.7
EBITDA	25.8	-13%	29.7	51.5	20%	42.9
EBIT	20.0	-19%	24.5	39.7	21%	32.9
Beneficio neto	-22.2	n.a	13.4	-16.9	n.a	6.5
Beneficio neto ajustado	6.7	-40%	11.1	12.4	-28%	17.1

Análisis de la actividad por línea de negocio

En el negocio de vuelos, la disminución de las reservas se debe principalmente al impacto a corto plazo del cambio en el modelo de ingresos, incluidos los cambios en la visualización de precios. Se continúa transformando el modelo de ingresos para avanzar hacia una mayor transparencia en materia de precios con vistas a mejorar el modelo de negocio y la experiencia del cliente.

El margen sobre ingresos en la actividad de vuelos ha crecido un 4% y ha alcanzado los 211,2 millones de euros en el primer semestre del ejercicio de 2019, un resultado motivado por una mejora del 6% en el margen sobre ingresos por reserva. Este crecimiento ha sido posible gracias al aumento en la venta de los servicios complementarios a los productos de vuelos, parcialmente contrarrestada por el efecto de los cambios en los precios y la forma de comunicarlos con vistas a mejorar la experiencia del cliente.

Las reservas de productos vacacionales han crecido un 3%, un aumento que refleja la estrategia de diversificación de la compañía, que incluye la mejora en la venta de productos vacacionales.

El margen sobre ingresos de los productos vacacionales ha crecido un 11% durante el primer semestre del ejercicio fiscal 2019 debido al crecimiento de las reservas y a un aumento del 8% del margen sobre ingresos por reserva respaldado por la implementación exitosa de la estrategia de diversificación de ingresos. Este

crecimiento fue generado principalmente por el aumento del margen sobre ingresos por reserva en los paquetes dinámicos y negocios de alquiler de coches.

Análisis de la actividad por regiones

En los mercados principales, el descenso de las reservas es el resultado de la inversión en la evolución del modelo de ingresos y de la transición hacia los dispositivos móviles. Se sigue transformando el modelo de ingresos para avanzar hacia una mayor transparencia en materia de precios con vistas a mejorar el modelo de negocio y optimizar la experiencia ofrecida a cada cliente.

El margen sobre ingresos en los mercados principales se ha reducido un 5%, hasta los 129,8 millones de euros en el primer semestre del ejercicio fiscal 2019. Este descenso se debe al descenso de las reservas, aunque se ha visto parcialmente compensado por el aumento del 8% que ha registrado el margen sobre ingresos por reserva gracias a la aplicación de la estrategia de diversificación.

Las reservas en los mercados en expansión han crecido un 9%, un crecimiento principalmente debido a la implementación exitosa de las iniciativas estratégicas en los mercados en expansión, así como a las inversiones realizadas en el negocio y la diversificación de los ingresos.

En el primer semestre del ejercicio fiscal 2019, el margen sobre ingresos en los mercados en expansión ha crecido un 17%, hasta alcanzar los 137,8 millones de euros. Este crecimiento se explica por el aumento del 9% en las reservas y el crecimiento del margen sobre ingresos por reserva del 7%, impulsado por el incremento de los servicios complementarios relacionados con los vuelos y otros ingresos de diversificación por reserva, de conformidad con la estrategia de diversificación en dichos mercados.

Actualización de la estrategia

El rendimiento en los tres últimos años ha sido impulsado por un proceso de transformación exitoso, que se centra en el cliente y en el desarrollo de la dimensión de la compañía. Tras el éxito de las iniciativas de transparencia de precios introducidas en octubre de 2016, en junio de este año se anunció una mayor aceleración del cambio en el modelo de ingresos.

Esta iniciativa en materia de transparencia de precios en otro de los principales mercados ya ha generado un incremento de dos dígitos en la tasa de conversión, además de crear un modelo de ingresos más diversificado (incremento de 9 puntos básicos), reducir los gastos de marketing en 5 puntos porcentuales y aumentar el índice de repetición de compra. Pese a constatar una reducción inicial del tráfico debida a la transformación, los niveles han repuntado en tan solo cuatro meses, lo que demuestra que la estrategia está funcionando.

La tecnología móvil sigue siendo una de las principales prioridades en la actividad del Grupo, y los resultados logrados en este campo siguen situando a la compañía muy por encima de la media del sector. En la primera mitad del año, se ha registrado una nueva evolución positiva de las reservas a través de dispositivos móviles, que en el segundo trimestre del ejercicio han vuelto a incrementarse y han pasado de un 37% a un 42%. En el ejercicio fiscal 2019, el negocio espera que los dispositivos móviles se conviertan en la mayor fuente de tráfico hacia las plataformas de la compañía.

De cara al futuro, la iniciativa de diversificación de los ingresos ofrece la posibilidad de expansión en un mercado de rápido crecimiento. En 2017, el valor del mercado de los servicios complementarios vinculados a los vuelos en Europa ascendió a 80.000 millones de euros en volumen de negocio, lo que representa un

incremento del 22% con respecto al año anterior. Se continúa aprovechando este crecimiento y se han registrado progresos significativos en este campo, ya que la proporción de clientes que añaden servicios complementarios a las reservas de vuelos ha tenido un incremento interanual del 27%.

El mercado de los paquetes dinámicos también ofrece importantes oportunidades de crecimiento de cara al futuro. El año pasado registró un crecimiento de dos dígitos similar, y alcanzó los 110.000 millones de euros. La proporción de clientes que añadieron paquetes dinámicos a las reservas de vuelos ha registrado un incremento interanual del 28% y, con respecto al mismo periodo del año pasado, la contribución desde dispositivos móviles creció más de un 100% en este ámbito.

Actualmente, el Grupo tiene la seguridad de contar con un excelente posicionamiento para el futuro. Se continuará poniendo el foco en todos los servicios posteriores a la reserva, incluyendo el desarrollo de los productos existentes y el lanzamiento de nuevos productos con vistas a generar más valor para los clientes tras la transacción inicial. Asimismo, se seguirá mejorando los paquetes dinámicos y el canal de productos posteriores a la reserva con vistas a mejorar la experiencia de usuario. La implementación de estas iniciativas de diversificación, junto a la mejora de la transparencia de los precios y la inversión en la tecnología móvil, permitirá a la compañía seguir ofreciendo el mejor servicio posible a los clientes.

Previsiones

En el ejercicio fiscal 2019, se seguirá invirtiendo y acelerando la transformación estratégica del modelo de ingresos y de comunicación de precios. Esta estrategia en principio afectará de forma adversa a los resultados financieros a corto plazo, pero mejorará la posición estratégica y el valor a largo plazo, tanto para los clientes como para los accionistas.

Como resultado de esta estrategia, y según lo previsto, se espera que las mejoras empiecen a materializarse en la segunda mitad del año, ya que las iniciativas estratégicas ya empiezan a dar los frutos deseados y anticipados.

En base a las acciones estratégicas que se desarrollarán en los próximos dos trimestres, se espera que el tercero esté relativamente en línea con el rendimiento del segundo, excepto por el EBITDA ajustado, en el que se espera un mejor rendimiento interanual, ya que el ajuste de los incentivos de los proveedores del ejercicio fiscal 208 no afectará a la comparativa.

Para el cuarto trimestre, se espera un mejor rendimiento del margen sobre ingresos y del EBITDA ajustado, mientras que las reservas todavía se verán afectadas por el impacto a corto plazo del cambio en el modelo de ingresos.

Todo lo anterior llevará al Grupo a alcanzar todos los objetivos anuales en términos de reservas, margen sobre ingresos y EBITDA ajustado.

- **Reservas:** pueden mantenerse estables o decrecer un 4% respecto al año fiscal 2018
- **Margen sobre ingresos:** superior a 509 millones de euros
- **EBITDA ajustado:** 118 millones de euros

--- FIN ---

Sobre eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO es una de las agencias de viaje en línea más importantes del mundo y una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa. A través de sus principales marcas (las agencias de viajes en línea eDreams, GO Voyages, Opodo y Travellink), y del comparador de vuelos Liligo, propone las mejores ofertas de vuelos regulares de 600 líneas aéreas, hoteles, cruceros, alquiler de coches, paquetes dinámicos, paquetes de vacaciones y seguros de viajes con el fin de ofrecer viajes más sencillos, más asequibles y un mayor valor añadido a sus más de 18,5 millones de clientes en los mercados de 43 países. eDreams ODIGEO cotiza en la bolsa de valores española.

eDreams ODIGEO: results for the first six months ended 30 September 2018

First half performance in line with guidance; Diversification Revenue leads growth to become the largest revenue contributor

Barcelona, 28 November, 2018 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), Europe’s largest online travel company and one of the largest European e-commerce businesses, today reported its results for the six months ended September 30th, 2018.

H1 RESULTS HIGHLIGHTS

- Performance in line with guidance. Bookings were 5.8 million (-2% year-on-year), Revenue Margin was €267.6 million (+5% year-on-year) and Adjusted EBITDA was €52.6 million (-10% year-on-year)
- 1H performance reflects strategic progress visible in KPIs:
 - Bookings performance reflects focus on high quality sustainable business, with higher revenue on fewer bookings
 - Mobile bookings up from 37% to 42% in 2Q fiscal year 2019
- Diversification Revenues lead growth and become the largest revenue contributor:
 - Diversification Revenue up 40%+ in 1H fiscal year 2019, becoming the largest contributor, more than offsetting intentional reduction in Classic Customer Revenue as we shift the revenue model
 - Product diversification ratio up from 50% in 2Q fiscal year 2018 to 64% in 2Q fiscal year 2019
- Highly successful refinancing will significantly improve future cash flow
 - Reduction of coupon by 300 basis points to 5.5%
 - Coupon 80 basis points better than average B2 rated bonds issued in 2018
 - €12.7 million savings in annual interest cost
- On track to meet full year guidance

Dana Dunne, CEO of eDreams ODIGEO said:

“In the first six months of the year, we have continued to deliver against our strategy of investing in our revenue diversification model and improving price transparency for our customers. Our results are in-line with expectations for full year guidance, as financial performance has slowed in response to changes to our revenue model. Better attachment of our flight ancillaries and growth in our Dynamic Packages has continued to drive positive revenue margin growth and we are confident of further growth opportunities as we continue to add new products and services to our offering. Following a successful refinancing earlier in the year we are in a sound financial position and looking ahead we remain committed to delivering the best service to our customers so that we can meet all of their travel needs.”

Business Overview

In the first half of fiscal year 2019 eDreams ODIGEO performed in line with guidance. Bookings were down 2%, Revenue Margin was up 5% and Adjusted EBITDA was down 10%, as guided to the market and reflecting the investments we are making in the shift in the revenue model.

The results for the first six months of the fiscal year demonstrate expected progress in the shift of our business model. Our revenue diversification strategy continues to have a positive impact on our business, increasing revenues outside of flight tickets, which are higher margin and generate more profit for the business.

For the first time in the history of the company, diversification revenues are the largest contributor, whilst we intentionally reduce classic customer revenue as a result of our shift in the revenue model, from 48% in 2Q fiscal year 2018 to more than 40% in 2Q fiscal year 2019 of the total revenue margin of the Group.

This progress is visible in our KPIs. We have increased our Product Diversification Ratio and Revenue Diversification Ratio from 50% and 32% in 2Q fiscal year 2018 to 64% and 41% in 2Q fiscal year 2019, respectively. Notably dynamic packages and ancillaries continue to report strong revenue margin growth. Continued investment in mobile resulted in accumulated mobile downloads up 47% in 2Q fiscal year 2019, with mobile now representing 42% of total flight bookings, exceeding the industry average.

In September the Group highly successfully refinanced its debt. This transaction allows the Company to extend the maturity of its debt to five years and gain significant flexibility vs its previous financing. In addition, the favorable pricing terms of the new Bond allowed the Company to reduce the coupon of its bond by 300 basis points compared to its existing 8.50% bond due 2021 and save more than €12 million in annual interest resulting in a significant improvement of its free cash flow generation.

The Company has also refinanced its Super Senior Revolving Credit Facility, increasing the size to €175 million from the current €157 million, extending its maturity at the same time.

In 1H of fiscal year 2019 Gross Leverage Ratio was up from 3.8x in September 2017 to 4.0x in September 2018, still providing us with ample headroom against our leverage covenant. Net Leverage Ratio also increased from 2.9x in September 2017 to 3.3x in September 2018.

Summary Income Statement

(in € million)	Var.				Var.	
	2Q FY19	FY19 vs FY18	2Q FY18	1H FY19	FY19 vs FY18	1H FY18
Revenue margin	132.9	3%	129.2	267.6	5%	254.5
Adjusted EBITDA	26.5	-16%	31.6	52.6	-10%	58.7
Non-recurring items	-0.7	-63%	-2.0	-1.2	-93%	-15.7
EBITDA	25.8	-13%	29.7	51.5	20%	42.9
EBIT	20.0	-19%	24.5	39.7	21%	32.9
Net income	-22.2	n.a	13.4	-16.9	n.a	6.5
Adjusted net income	6.7	-40%	11.1	12.4	-28%	17.1

Business review by business line

In our flight business, the decrease in flight bookings is mainly driven by the short-term impacts of our revenue model switch, including changes in price display. We continue to shift our revenue model towards increased price transparency in order to improve our business model and create a better customer experience.

Flight revenue margin grew 4%, to €211.2 million for the first half of fiscal year 2019, driven by a 6% improvement in revenue margin per booking. This improvement was due to the better attachment to our flight products of our ancillaries and, which was partly offset by the effect of changes in our pricing and price display to improve customer experience.

Non-flight bookings were up 3%, which reflects our diversification strategy including better attachment of non-flight products.

Non-flight revenue margin was up 11% in the first half of fiscal year 2019, due to growth in bookings and an 8% increase in our revenue margin per booking supported by the successful implementation of our revenue diversification strategy. This growth was primarily driven by the increase in revenue margin per booking in our Dynamic Packages and Car Rental businesses.

Business review by geography

In our core markets, the decrease in core bookings is as a result of the investment we are making in the evolution of the revenue model and our transition to mobile. We continue to shift our revenue model towards increased price transparency in order to improve our business model and to create a better experience for our customers.

Core revenue margin was down 5%, to €129.8 million for the first half of fiscal year 2019, driven by bookings and partially offset by an increase in Revenue Margin per Booking of 8%, driven by the execution of our Diversification strategy.

Expansion markets bookings were up 9% with the growth principally due to the successful implementation of our strategic initiatives in our expansion markets, as well as to investments made in our business and revenue diversification.

Revenue margin in our expansion markets grew strongly by 17% to €137.8 million in 1H fiscal year 2019. This was due to an increase in Bookings of 9% as well as an increase in Revenue Margin per Booking of 7% driven by the increase of flight related ancillaries and other Diversification Revenue per Booking which is in line with our diversification strategy in our expansion markets.

Strategy update

Our performance over the last three years has been driven by a successful transformation journey, focused on the customer and developing our scale. Following the continued success of our price transparency initiatives introduced in October 2016, in June this year we announced a further acceleration of our revenue model change.

We are pleased to report that our price transparency initiative in another one of our main markets led to an increased conversion rate in double digits, created a more diversified revenue model (up by 9bps), reduced marketing costs by 5pp and increased repeat purchase rate. Whilst we saw an initial reduction in traffic due to the shift, we were pleased to see levels return after only four months, which shows our strategy is working.

Mobile continues to be a key focus for the business, and we remain well above the industry average for performance in this area. In the first half of this year we have seen further positive growth in mobile bookings, which have increased again from 37% to 42% in 2Q fiscal year 2019. In fiscal year 2019, the business expects mobile to deliver the largest source of traffic to our platforms.

As we look forward, our revenue diversification initiative offers expansion in a fast-growing market. The flight ancillaries market in Europe was worth €80 billion in gross sales in 2017, up 22% on the previous year. We

have seen significant progress in this area, with the flight ancillaries attachment rate to flight bookings growing 27% year on year as we continue to take advantage of this growth.

The dynamic package market also offers notable growth opportunities moving forward, with similar double-digit market growth last year to €110 billion. Our dynamic packages attachment rate to flight bookings grew 28% year on year and our mobile contribution increased by over 100% in this area compared to the same period last year.

Looking ahead we are confident that we are well positioned for the future. We will continue to increase our focus in post-booking, including the development of existing products and the introduction of new products to drive more value for customers beyond the initial transaction. We will also continue to enhance our dynamic packages and post booking product funnel to improve user experience. The implementation of these diversification initiatives, along with improved price transparency and investment in mobile will ensure we continue to provide the best possible service for our customers.

Outlook

In fiscal year 2019, we will continue to invest and accelerate the strategic shift in our revenue model, including increased price transparency display in some countries. We expect this strategy to adversely affect our performance in the short term, but to improve our strategic position and long-term value, both for customers and shareholders.

Reflecting this strategy, and as guided, we expect improvements to start materialising in the second half of this fiscal year, as the strategic initiatives start to deliver the desired and guided results.

Based on the strategic actions taking place in the following two quarters, we expect 3Q to be relatively in line with 2Q performance, except for adjusted EBITDA that we expect better year-on-year performance in 3Q vs 2Q fiscal year 2019, as the catch-up in supplier incentives of fiscal year 2018 will not affect the comparison.

For 4Q we expect to see improved performance in Revenue Margin and Adjusted EBITDA, whilst Bookings will still be affected by the short term impact of the shift in our revenue model.

All of the above will lead to achieve all our annual targets for Bookings, Revenue Margin and Adjusted EBITDA.

- Bookings: - 4% to flat vs fiscal year 2018 Bookings
- Revenue margin: in excess of €509 million
- Adjusted EBITDA: €118 million

--- ENDS ---

About eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO is one of the world's largest online travel companies and one of the largest European e-commerce businesses. Under its leading online travel agency brands – eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink, and the metasearch engine Liligo – it offers the best deals in regular flights from 600 airlines, hotels, cruises, car rental, dynamic packages, holiday packages and travel insurance to make travel easier, more accessible, and better value for the more than 18.5 million customers it serves across 43 markets. eDreams ODIGEO is listed on the Spanish Stock Market.