

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 la **nota de prensa** que se adjunta a continuación y que contiene información relevante respecto a los resultados del ejercicio finalizado a 31 de marzo de 2018.

En Luxemburgo, a 27 de junio de 2018

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO: Resultados del ejercicio fiscal a 31 de marzo de 2018

eDreams ODIGEO cierra el ejercicio alcanzando previsiones revisadas al alza y con unos ingresos de 508,6 millones de euros, un 5% más que el año anterior

- El EBITDA ajustado se ha incrementado un 10%, situándose en 118,3 millones de euros, y el beneficio neto ajustado ha alcanzado los 32,3 millones de euros, un 2% más
- En los 12 meses, las reservas han crecido un 3% con respecto al año anterior, cifra ajustada teniendo en cuenta la venta de los negocios de viajes corporativos y paquetes turísticos
- La estrategia de diversificación se consolida y continúa con datos positivos:
 - La ratio de diversificación de ingresos ha aumentado de un 30% a un 35%, con un crecimiento interanual del 49% en el margen sobre ingresos de los servicios complementarios relacionados con los vuelos y del 24% en el margen sobre ingresos de los paquetes dinámicos
 - La ratio de diversificación de productos ha aumentado de un 45% a un 56%
- Se registran importantes incrementos de las reservas en dispositivos móviles, que ya representan un 35% del total de reservas de vuelos en el ejercicio fiscal de 2018 (un 34% en el último trimestre del ejercicio de 2018, frente a un 30% en el mismo periodo del ejercicio de 2017)

Barcelona, 27 de junio de 2018 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), la compañía de viajes online más grande de Europa y una de las mayores empresas europeas de comercio electrónico, ha cerrado el año con un margen sobre ingresos de 508,6 millones de euros, un 5% más que el año anterior. El Grupo también ha registrado datos positivos en las principales partidas; el beneficio neto ajustado ha crecido un 2% hasta los 32,2 millones de euros y el EBITDA ajustado se ha incrementado un 10% hasta los 118,3 millones de euros.

El consejero delegado de la compañía, Dana Dunne, ha destacado que *«por tercer año consecutivo, hemos registrado unos resultados financieros sólidos, con progresos en todos nuestros indicadores clave de rendimiento. Es evidente que nuestra estrategia, que ha consistido en invertir en la compañía y establecer las bases esenciales para el crecimiento, está funcionando, lo que nos ha permitido consolidar nuestra posición de líderes en el mercado europeo de los viajes de ocio online. Desde nuestra posición de referentes en el sector móvil y tecnológico, seguimos trabajando para satisfacer las nuevas necesidades de nuestros clientes, además de ofrecer beneficios a largo plazo para el negocio»*.

En referencia a las previsiones para años próximos, Dunne ha confirmado que *«de cara al futuro, nuestra dimensión y estrategia de diversificación únicas nos permitirán aprovechar al máximo un entorno macro*

atractivo, donde un número cada vez mayor de clientes utiliza internet para encontrar las opciones de viaje más interesantes y personalizadas. Con la aplicación líder del sector, disfrutamos de una posición ideal para satisfacer las necesidades del mercado de los viajes en dispositivos móviles, en continuo crecimiento. Y con mil millones de búsquedas de viaje al mes, seguimos siendo el proveedor integral de viajes».

Presentación de la actividad

eDreams ODIGEO ha registrado unos resultados financieros sólidos en el ejercicio fiscal de 2018, con un margen sobre ingresos que ha crecido un 5% y un incremento del EBITDA ajustado del 10%.

Como se había previsto, el cambio en las reservas durante el año ha sido motivado por los principales mercados y por el negocio de los productos vacacionales, debido a una aceleración de las inversiones para el cambio de nuestro modelo de ingresos, la transición hacia los dispositivos móviles, así como la venta de los negocios de viajes corporativos y paquetes turísticos.

El impacto de la venta de los negocios de viajes corporativos y paquetes turísticos se ha estimado en alrededor de 219.000 reservas. Si se excluye este factor, el incremento de las reservas alcanzaría un 3%.

Los resultados del ejercicio fiscal de 2018 demuestran que la transformación de nuestro modelo de negocio está dando los frutos esperados. La estrategia de diversificación de los ingresos sigue teniendo efectos positivos en la actividad, ya que permite incrementar los ingresos no procedentes de la venta de billetes de avión, que son los que ofrecen un margen mayor y generan más beneficios para la empresa.

Esta progresión también se ve reflejada en los indicadores clave de rendimiento. Hemos mejorado la ratio de diversificación de productos y la ratio de diversificación de ingresos, que han pasado, respectivamente, de un 45% y un 30% (en el cuarto trimestre del ejercicio de 2017) a un 56% y un 35% (en el cuarto trimestre del ejercicio de 2018). Los paquetes dinámicos y los servicios complementarios han registrado un crecimiento notable del margen sobre ingresos, especialmente significativo en el ejercicio fiscal de 2018, de un 24% y un 49% respectivamente. Las continuas inversiones en tecnología móvil también han conllevado un incremento del 21% de las reservas mediante dispositivos móviles a lo largo del año, que ahora representan el 35% de las reservas de vuelos totales (y un 34% en el cuarto trimestre del año, frente al 30% el año anterior), una cifra que supera considerablemente la media del sector.

Durante el ejercicio de 2018 se han producido importantes progresos en el desapalancamiento del negocio. El apalancamiento bruto se ha reducido de 4,0x en marzo de 2017 a 3,6x en marzo de 2018, lo que nos ofrece un amplio margen de maniobra en relación con los compromisos de la compañía en materia de apalancamiento. El capital circulante en el último trimestre obtuvo unos resultados sólidos con una entrada de efectivo de 110

millones de euros, a pesar de que la Semana Santa este año cayó en marzo y no en abril como en 2017. El apalancamiento neto también se ha reducido, de 2,7x en marzo de 2017 a 2,1x en marzo de 2018. La compañía ha recomprado 10 millones de euros de los bonos en circulación con vencimiento en 2021, lo que ha reducido el importe del principal de 435 a 425 millones de euros.

El Grupo ha registrado una posición de caja muy fuerte, alcanzando los 171,5 millones de euros (un incremento interanual de un 20%), y que se ha visto impulsada por un sólido rendimiento operativo, a pesar de la inversión en el cambio de nuestro modelo de ingresos y nuestro enfoque en la rentabilidad.

Síntesis de la cuenta de resultados

	12M		12M		12M
	Mar	Var	Mar	Var	Mar
(en millones de €)	2018	18 vs 17	2017	17 vs 16	2016
Margen sobre ingresos	508.6	5%	486.6	5%	463.3
EBITDA ajustado	118.3	10%	107.3	12%	95.8
Elementos no recurrentes	(21.0)	126%	(9.3)	(11%)	(10.5)
EBITDA	97.3	(1%)	98.0	15%	85.3
EBIT	71.8	(7%)	76.9	15%	67.0
Beneficio neto	19.7	88%	10.5	(16%)	12.4
Beneficio neto ajustado	32.3	2%	31.6	57%	20.1

Análisis de la actividad por regiones

En nuestros principales mercados (España, Italia y Francia), las reservas y el margen sobre ingresos han registrado descensos del 4% y del 3%, respectivamente, en el ejercicio fiscal de 2018. El cambio en las reservas está motivado por las inversiones en el cambio del modelo de ingresos y la venta de negocios no estratégicos. Pese a ello, el margen sobre ingresos se ha mantenido en 263,2 millones de euros, gracias a un incremento del 1% del margen sobre ingresos por reserva, reflejando los resultados operativos y el aprovechamiento de nuestra dimensión, así como por unas condiciones más favorables en varios contratos con proveedores.

Las reservas en los mercados en expansión aumentaron un 5%, como resultado de las inversiones realizadas en el negocio y la diversificación de los ingresos, y a pesar de los impactos negativos ya mencionados. Si ajustamos las cifras teniendo en cuenta la venta del negocio de viajes corporativos, las reservas han crecido un 10% en el ejercicio fiscal de 2018.

Durante el mismo periodo, el margen sobre ingresos en los mercados en expansión ha registrado un aumento muy significativo del 13%, hasta alcanzar los 245,3 millones de euros. Este crecimiento ha sido impulsado por el incremento de las reservas y la subida del 8% registrada por el margen sobre ingresos por reserva en el ejercicio fiscal de 2018.

Análisis de la actividad por línea de negocio

En la actividad de vuelos, los resultados de las reservas han sido motivados por el cambio estratégico en nuestro modelo de ingresos, que nos permite situarnos en una excelente posición para registrar un crecimiento sostenible a largo plazo. Si ajustamos las cifras teniendo en cuenta la venta de los negocios de viajes corporativos y paquetes turísticos, las reservas han crecido un 3%. La compañía sigue realizando inversiones con el fin de desarrollarse, ser más ágil, mejorar el modelo de negocio y optimizar la experiencia del cliente.

El margen sobre ingresos en la actividad de vuelos ha crecido un 6% y en el ejercicio de 2018 ha alcanzado los 405,5 millones de euros, un resultado motivado por una mejora del 4% en el margen sobre ingresos por reserva. Este crecimiento se debe a una mejora del rendimiento de explotación, a la revisión de los acuerdos con los proveedores, a un mejor aprovechamiento de la dimensión del Grupo y a los resultados de la estrategia de diversificación de ingresos. El rendimiento se ha contrarrestado parcialmente con la transformación del modelo de ingresos, lo que incluye una mayor transparencia de los precios mostrados.

Las reservas de productos vacacionales han aumentado un 4%. Este resultado se debe a la venta de los negocios de viajes corporativos y paquetes turísticos, a las inversiones en la transformación de nuestro modelo

de ingresos y a la transición hacia la tecnología móvil. El rendimiento de las reservas también se vio afectado negativamente por los productos no estratégicos como los paquetes turísticos tradicionales o el negocio de trenes. Los paquetes dinámicos, una actividad estratégica central para el negocio, han registrado buenos resultados con un incremento del 34% en el último trimestre del ejercicio de 2018.

El margen sobre ingresos de los productos vacacionales ha crecido un 1% durante el periodo, gracias a un aumento del 4% del margen sobre ingresos por reserva. Este resultado refleja importantes mejoras en el negocio de los paquetes dinámicos, donde el margen sobre ingresos ha crecido un 24% en el ejercicio fiscal de 2018 y un 47% en el último trimestre del ejercicio, mejoras globales en los productos y las operaciones, y nuevas condiciones negociadas con los proveedores.

Actualización de la estrategia

La transformación de nuestro modelo de negocio ha permitido obtener resultados tanto estratégicos como financieros. Nuestra posición de líderes en el mercado europeo de los viajes de ocio online nos proporciona un conocimiento del cliente extremadamente valioso, que hemos utilizado para avanzar en el ámbito tecnológico y los dispositivos móviles, y para conformar nuestra transformación estratégica.

Hemos equilibrado esta dimensión con un alto nivel de agilidad, lo que permite a la compañía realizar y ofrecer nuevos conceptos de forma rápida y competitiva. En el ejercicio fiscal de 2018, hemos implementado más de 6.000 nuevas funcionalidades de producto en las diferentes plataformas de eDreams ODIGEO.

Concentrarnos en la tecnología móvil nos ha permitido desarrollar la aplicación móvil líder en el sector. En el ejercicio de 2018, el 35% de las reservas totales se ha realizado a través de dispositivos móviles (un 34% en el cuarto trimestre del ejercicio), una cifra que supera considerablemente la media del sector, que es del 24%. Contamos con una posición privilegiada en el mercado para aprovechar este crecimiento. Se prevé que el crecimiento de la tecnología móvil represente el 87% del crecimiento total de la industria en el periodo 2017-2020. En este sentido, vamos un paso por delante, puesto que la tecnología móvil constituirá nuestra principal fuente de tráfico en el ejercicio fiscal de 2019.

Los esfuerzos estratégicos realizados en los dos últimos años con vistas a mejorar la transparencia y ampliar el acceso a una gama de productos y servicios están dando frutos concretos. Con la transformación del modelo de ingresos en materia de precios, han mejorado las tasas de conversión y las pruebas piloto muestran un incremento de la fidelidad en nuestra base de clientes, que ha respondido bien a los cambios de precio.

Hemos desarrollado nuestras líneas de negocio más allá de los vuelos mediante una diversificación de las fuentes de ingresos a través de la expansión a propuestas innovadoras vinculadas a los vuelos, lo que nos ha

permitido alcanzar un crecimiento interanual del margen sobre ingresos en los paquetes dinámicos del 24%.

Esta evolución va de la mano de un crecimiento continuo de las ventas de servicios complementarios tradicionales e innovadores vinculados a los vuelos, donde hemos registrado un incremento interanual del margen sobre ingresos del 49%.

Ambos cambios estratégicos han generado beneficios tangibles tanto para el negocio como para los clientes, lo que nos ha permitido construir relaciones más sólidas. Los clientes acceden a una oferta más coherente y transparente, mientras que eDreams ODIGEO ha reforzado su actividad consolidando su posición de proveedor integral para los viajes.

Previsiones

En el ejercicio fiscal de 2019, seguiremos invirtiendo y trabajando para consolidar un negocio altamente sostenible y atractivo gracias a la inversión a largo plazo en la propuesta de valor para el cliente y a la transformación del modelo de ingresos.

En el ejercicio fiscal de 2019, seguiremos desarrollando nuestra estrategia y nos centraremos en:

- Adaptar la política de precios y la comunicación sobre la misma.
- Ofrecer una interesante gama de productos y servicios innovadores como un proveedor integral para los viajeros.
- Mejorar la ratio de diversificación de productos y la ratio de diversificación de ingresos.
- Acelerar la transición hacia los dispositivos móviles, lo que afecta al rendimiento a corto plazo, pero nos permite mejorar nuestra posición estratégica y nuestro atractivo a largo plazo.

En el ejercicio fiscal de 2019, seguiremos invirtiendo y acelerando en esta transformación estratégica del modelo de ingresos.

Por consiguiente, estos son los objetivos anuales previstos para el ejercicio fiscal de 2019:

- Reservas: pueden mantenerse planas o decrecer hasta un 4% respecto al nivel de 2018
- Margen sobre ingresos: Más de 509 millones de euros
- EBITDA ajustado: 118 millones de euros

Como reflejo de las inversiones en el cambio del modelo de ingresos, esperamos un crecimiento suave del margen de ingresos y una reducción en las reservas y el EBITDA ajustado en la primera mitad del año fiscal, aunque esperamos una mejoría en la segunda mitad del año fiscal.

Los objetivos para el año fiscal 2020 son:

- EBITDA ajustado: de 130 a 145 millones de euros

Sobre eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO es una de las compañías de viajes online más grandes del mundo y una de las mayores empresas europeas de comercio electrónico. A través de sus cuatro marcas líder (eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink) y el motor de metabúsqueda Liligo proporciona las mejores ofertas en vuelos regulares y aerolíneas low-cost, hoteles, cruceros, alquiler de coches, paquetes dinámicos, paquetes de vacaciones y seguros de viaje para facilitar los viajes, hacerlos más accesibles y con una mejor relación calidad-precio para los más de 18,5 millones de clientes a los que atiende en 43 países. eDreams ODIGEO cotiza en la bolsa de valores española.

eDreams ODIGEO: Full Year Results to March 31st 2018

eDreams ODIGEO delivers strong financial performance for third consecutive year; growth in bookings, revenue margin and adjusted EBITDA meets raised guidance

Barcelona, 27 June, 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 twelve months ended March 31st 2018.

FISCAL YEAR RESULTS HIGHLIGHTS

- Solid revenue margin growth of 5% to €508.6m, despite strategic shift. Adjusted EBITDA growth of 10% to €118.3m
- 12M bookings +3% on last year adjusted for the sale of corporate travel and packaged tours business
- Revenue diversification initiatives accelerating and delivering results;
 - Revenue diversification ratio increased to 35% (from 30%)
 - Flight-related ancillaries revenue margin up 49% year-on-year
 - Dynamic Packages revenue margin up 24% year-on-year
 - Product diversification ratio increasing to 56% (from 45%)
 - Strong growth in mobile bookings now representing 35% of total flight bookings in fiscal year 2018 (34% in Q4 FY 2018 versus 30% in Q4 FY 2017)
- Net leverage ratio reduced from 2.7 to 2.1 times in the past 12 months

Dana Dunne, CEO of eDreams ODIGEO said:

“We have delivered a third consecutive year of strong financial performance and made progress against all of our KPIs. It’s clear that our strategy, to invest in the firm and put in place the building blocks for growth, is working and we have solidified our position as leader in the European online leisure travel market. As a front-runner in mobile and technology we continue to focus on responding to evolving customer needs, while delivering long-term benefits for the business.”

“Looking ahead, our unique scale and diversification strategy will allow us to take full advantage of an attractive macro environment, where more customers are heading online to find the best and most convenient travel options. With the leading app in the industry, we are best placed to serve the growing mobile travel sector; and with one billion online searches every month, we continue to be the one-stop shop for travel.”

Business Overview

eDreams ODIGEO delivered a solid financial performance in the fiscal year 2018, with 5% growth in revenue margin and 10% growth in adjusted EBITDA.

As anticipated, change in bookings during the year was driven by the core market and non-flight business, due to an accelerated investment in our revenue model change, the transition to mobile, as well as by the sale of our corporate travel and packaged tours business.

We estimate the impact of the sale of the corporate travel and packaged tours business to be in the region of 219,000 bookings. Excluding this factor, bookings would have grown by 3%.

The results for the fiscal year 2018 demonstrate that the shift in our business model is delivering the desired outcome. Our revenue diversification strategy continues to have a positive impact on our business by increasing revenues outside of flight tickets, which have a higher margin and generate more profit for the business.

This progress is visible in our KPIs. We have increased our product diversification ratio and revenue diversification ratio from 45% and 30% (in Q4 FY 2017) to 56% and 35% (in Q4 FY 2018), respectively. Notably dynamic packages and ancillaries delivered strong revenue margin growth in fiscal year 2018, up 24% and 49%, respectively. Continued investment in mobile also resulted in 21% growth in mobile bookings for the year, with mobile now representing 35% of total flight bookings (34% in Q4 FY 2018 versus 30% in Q4 FY 2017), significantly exceeding the industry average.

In fiscal year 2018, we made significant progress in deleveraging the business. Gross leverage was down from 4.0x in March 2017 to 3.6x in March 2018, providing us with ample headroom against our leverage covenant. Working capital in Q4 performed strongly despite the impact of Easter falling in March compared to April in 2017, with a cash inflow of €110 million. Our net leverage ratio also decreased from 2.7x in March 2017 to 2.1x in March 2018. We also prepaid €10 million of the outstanding 2021 bonds, reducing the principal amount from €435 to €425 million.

The Group reported a very strong cash position, which stood at €171.5 million, up 20% year-on-year, driven by strong operating performance, despite investment in the change of our revenue model and our focus on profitability.

Summary Income Statement

	12M Mar 2018	Var 18 vs 17	12M Mar 2017	Var 17 vs 16	12M Mar 2016
(in € million)					
Revenue margin	508.6	5%	486.6	5%	463.3
Adjusted EBITDA	118.3	10%	107.3	12%	95.8
Non recurring items	(21.0)	126%	(9.3)	(11%)	(10.5)
EBITDA	97.3	(1%)	98.0	15%	85.3
EBIT	71.8	(7%)	76.9	15%	67.0
Net income	19.7	88%	10.5	(16%)	12.4
Adjusted net income	32.3	2%	31.6	57%	20.1

Business review by geography

Booking and revenue margin in our core markets (Spain, Italy and France) were down in fiscal year 2018 (-4% and -3% respectively). Change in bookings was driven by investments in the change of our revenue model and the sale of non-core businesses. Despite this, revenue margin stood at €263.2 million, due to a 1% increase in revenue margin per booking reflecting results from operational execution and leveraging scale, and more favourable terms in a number of suppliers' contracts.

Expansion markets bookings were up 5%, as a result of investments made in the business and revenue diversification, and despite the adverse impacts mentioned. Adjusting for the sale of the corporate travel business, bookings grew by 10% in FY 2018.

Expansion markets revenue margin grew very strongly, up 13% to €245.3 million in fiscal year 2018. This growth was driven by bookings growth and an 8% improvement in revenue margin per booking in fiscal year 2018.

Business review by business line

In our flight business, bookings were driven by our strategic shift in our revenue model, which is positioning us well for long-term sustainable growth. Adjusted for sale of the corporate travel and packaged tours business, bookings grew by 3%. We continue to make investments in order to build scale, become more agile, improve the business model, and create a better customer experience.

Flight revenue margin grew 6%, to €405.5 million for fiscal year 2018, driven by a 4% improvement in revenue margin per booking. This growth was due to improved operating performance, revised terms with suppliers, leveraging our scale, and delivery on the revenue diversification strategy. Performance was partly offset by the shift in our revenue model, which includes increased price transparency display in some countries.

Non-flight bookings were up 4%. This was due to sale of the corporate travel and packaged tours businesses, investment in the change of our revenue model and transition to mobile. Bookings performance was also negatively affected by non-strategic products, such as traditional packaged tours, as well as the trains business. Dynamic packages, a strategic focus for the business, performed well (up 34% in Q4 FY 2018).

Non-flight revenue margin was up 1% in fiscal year 2018, due to a 4% increase in our revenue margin per booking. This reflected strong improvements in our dynamic packages business, where revenue margin was up 24% and 47% in fiscal year 2018 and Q4 FY 2018, respectively, overall product and operational improvements, and revised terms with our providers.

Strategy Update

The shift in our business model has delivered on both a strategic and financial level for the year. Our position as the leader in the European online leisure travel market provides us with invaluable customer insight, which we have used to make strides in mobile and technology and inform our strategic transformation.

We have balanced this scale with a high level of agility. This enables the business to execute and deliver new concepts rapidly and cost effectively. In fiscal year 2018, we implemented over 6,000 new features in our products across eDreams ODIGEO's various platforms.

Our mobile-first approach has helped us build the leading app in the industry, with a total of 35% of bookings taking place through mobile devices in fiscal year 2018 (34% in Q4 FY 2018) – well ahead of the industry average of 24%. We are best positioned in the market to take advantage of this growth. Mobile growth is expected to contribute to 87% of total industry growth from 2017-2020; and we are already ahead of the curve, with mobile set to deliver our largest source of traffic in fiscal year 2019.

Our strategic efforts over the last two years to improve transparency and provide wider access to a range of products and services is seeing demonstrable success. By transforming our revenue model in pricing, we have seen improvements in conversion rates and pilot tests show an increase in loyalty amongst our customer base, which has responded well to the price changes.

We have built our business beyond flights by diversifying our revenue streams through expansion into innovative flight-related features, achieving a 24% revenue margin growth year-on-year in dynamic packages.

This shift is in tangent with continued growth in sales of traditional and innovative flight-related ancillaries, where we delivered a 49% increase in revenue margin year-on-year.

Both strategic changes have seen tangible benefits for the business and our customers, by allowing us to build stronger relationships. For customers, they receive a more comprehensive, transparent offering, whilst for eDreams ODIGEO, we have strengthened our business by cementing our position as the 'one-stop-shop' for travel.

Outlook

In fiscal year 2019, we will continue to invest in and build on what is a highly sustainable and attractive business, due to the long-term investment in customer value and the shift in our revenue model, which includes increased price transparency display in some countries.

In fiscal year 2019, we will continue to execute on our strategy focusing on:

- Evolving our pricing and the communication of pricing;
- Offering an exciting range of innovative products and services as a 'one-stop shop' for travelers;
- Improving our product diversification ratio and revenue diversification ratio as a result;
- Accelerating the transition to mobile, which affects performance in the short-term but improves our strategic position and long-term attractiveness.

In fiscal year 2019, we will continue to invest and accelerate this strategic shift in our revenue model.

As a result, we expect annual targets for fiscal year 2019 to be:

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

Reflecting the investments in the shift of the revenue model, we expect markedly soft revenue margin growth and a reduction in bookings and adjusted EBITDA in the first half of the fiscal year, and improvement in the second half of the fiscal year.

The guidance for fiscal year 2020 is as follows:

- Adjusted EBITDA: €130 to €145 million

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 530 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.