

HECHO RELEVANTE

De conformidad con lo previsto en el artículo 227 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 sobre resultados.

En Luxemburgo, a 19 de noviembre de 2019

eDreams ODIGEO

*eDreams ODIGEO: resultados financieros del primer semestre***eDreams ODIGEO ingresa 281,2 millones de euros en el primer semestre, un 5% más**

- Concluida la transformación estratégica del modelo de ingresos, las reservas vuelven a crecer y alcanzan los 5,8 millones en el primer semestre
- El margen sobre ingresos aumenta un 5% hasta los 281,2 millones de euros, principalmente por el aumento del 6% en el margen de ingresos por reserva
- El EBITDA ajustado se eleva un 9%, hasta los 57,2 millones de euros, mientras que el beneficio neto ajustado crece un 63%, hasta los 20,1 millones de euros
- El saldo de caja mejora un 34%, hasta los 91,4 millones de euros, y la ratio de apalancamiento neto se redujo de 3,4x en 2018 a 2,7x
- Las iniciativas de diversificación obtienen resultados positivos con un crecimiento del 20% en los ingresos:
 - La ratio de diversificación de productos aumenta del 64% al 80%, y la de ingresos del 41% al 48%.
 - La tasa de repetición de reserva aumenta hasta el 46%
 - Las reservas móviles siguen creciendo hasta suponer el 45% del total de reservas de vuelo, frente al 42% el año pasado
- El programa de suscripción 'Prime', pionero en la industria, está teniendo un gran éxito. El número de suscriptores aumenta un 38% hasta los 450.000
- Se implementará un programa de recompra de acciones por valor agregado de 10 millones de euros. Las acciones recompradas se utilizarán para financiar el plan de incentivos a largo plazo para empleados. La situación financiera actual del Grupo permite perseguir oportunidades de crecimiento que aumentan valor para los accionistas, así como financiar la recompra de acciones.
- Los resultados sitúan a la compañía en excelente posición para alcanzar las previsiones del año completo, que contemplan un aumento de entre el 4% y el 7% tanto en las reservas como en el margen sobre ingresos y de entre el 9% y el 12% del EBITDA ajustado, hasta alcanzar los 130-134 millones de euros

Barcelona, 19 de noviembre de 2019 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), la mayor agencia de viajes online de Europa y una de las mayores compañías europeas de comercio electrónico, con 18 millones de clientes, cierra el primer semestre de su ejercicio fiscal a 30 de septiembre con un margen sobre ingresos de 281,2 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 5%. Estos resultados cumplen las previsiones de la compañía para el periodo y permiten confirmar las expectativas para el año completo, ya que la estrategia de negocio sigue implementándose y la diversificación de los ingresos impulsa los resultados.

El CEO de eDreams ODIGEO, Dana Dunne, declara que: «Nos alegra presentar unos resultados sólidos, en línea con las previsiones. Proseguimos nuestro avance aprovechando nuestros puntos fuertes para aportar valor a los clientes, a la empresa y a los accionistas. Nuestra estrategia está dando frutos, ya que estamos afianzando un modelo de negocio eficaz, predecible y diversificado que genera buenos resultados de EBITDA y flujo de caja libre, para reinvertirlos en un crecimiento sostenible a largo plazo respaldado por una sólida cuenta de resultados. Por otra parte, nuestro revolucionario y exclusivo programa de suscripción, Prime, está teniendo un gran éxito y crece con rapidez, y actualmente ya supera los 450.000 suscriptores en nuestros cuatro mercados principales».

Análisis de los resultados financieros

Durante el primer semestre del ejercicio se ha observado un avance continuo. Las reservas volvieron a crecer en el segundo trimestre, un 2% interanual, y en el primer semestre del ejercicio fiscal alcanzaron los 5,8 millones, con una subida de un 0,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Este dato obedece a la transformación del modelo de ingresos, que en algunos mercados ha concluido hace menos de 12 meses y, por lo tanto, sus resultados no corresponden aún a un periodo completo desde la migración. La compañía está centrada en construir un negocio sostenible de gran calidad, tal como demuestra el aumento del margen sobre ingresos del 5%, en línea con las previsiones, hasta alcanzar los 281,2 millones de euros en total. El EBITDA ajustado aumentó un 9% hasta los 57,2 millones de euros en el primer semestre del ejercicio fiscal 2020, en línea con las previsiones. El beneficio neto ajustado, que refleja mejor los verdaderos resultados de explotación del negocio, alcanzó los 20,1 millones de euros tras crecer un 63%.

El saldo de caja (neto de descubiertos) se elevó hasta los 91,4 millones de euros, tras repuntar un 34% frente a los 68,2 millones del primer semestre del ejercicio fiscal 2019. El buen resultado de caja obedece a:

- El efectivo neto de las actividades de explotación, que aumentó en 26,2 millones de euros, principalmente gracias a las menores salidas de efectivo de capital circulante, una reducción del pago del impuesto sobre beneficios, un incremento del EBITDA ajustado y un alza de las partidas no monetarias
- El efectivo de las actividades de inversión, de 14,1 de euros, en línea con el mismo periodo del año pasado
- El efectivo de las actividades de financiación, que se situó en 14,6 millones de euros frente a 35,4 millones de euros del pasado ejercicio.

En consecuencia, la ratio de apalancamiento neto se redujo de 3,4x en septiembre de 2018 a 2,7x en 2019. Durante el primer semestre del ejercicio fiscal 2020, la ratio bruta de apalancamiento también descendió de 4,0x en septiembre de 2018 a 3,6x en 2019.

Se implementará un programa de recompra de acciones por valor agregado de 10 millones de euros. Las acciones recompradas se utilizarán para financiar el plan de incentivos a largo plazo para empleados. La situación financiera actual del Grupo permite perseguir las oportunidades de crecimiento que aumentan valor para los accionistas así como financiar la recompra de acciones.

Síntesis de la cuenta de resultados

<i>(en millones de euros)</i>	2T ejercicio 2020	Var. ejercicio 2020 frente a 2019	2T ejercicio 2019	6M ejercicio 2020	Var. ejercicio 2020 frente a 2019	6M ejercicio 2019
Margen sobre ingresos	139,7	5%	132,9	281,2	5%	267,6
EBITDA ajustado	29,1	10%	26,5	57,2	9%	52,6
Elementos no recurrentes	-1,5	111%	-0,7	-10,2	784%	-1,2
EBITDA	27,6	7%	25,8	47,0	-9%	51,5
EBIT	20,2	1%	20,0	31,9	-20%	39,7
Beneficio neto	9,9	n.a.	-22,2	11,5	n.a.	-16,9
Beneficio neto ajustado	11,1	67%	6,7	20,1	63%	12,4

Análisis de la actividad por producto

Las iniciativas de diversificación de los ingresos están logrando resultados tangibles. Los ingresos de diversificación, con un alza interanual del 20%, mantienen un buen crecimiento y ya superan en un 69% los ingresos clásicos de los clientes. La ratio de diversificación de productos y la ratio de diversificación de ingresos han pasado, respectivamente, de un 64% y un 41% en el segundo trimestre del ejercicio anterior a un 80% y un 48% en el segundo trimestre de este ejercicio, lo que supone un notable incremento de 16 y 6 puntos porcentuales en tan solo un año.

La compañía está muy satisfecha con los progresos realizados en términos de diversificación de ingresos y productos, que siguen aumentando con rapidez, y, especialmente, con los paquetes dinámicos y los servicios complementarios, cuyos ingresos registraron un aumento interanual del 30% en ambas categorías. En otros ámbitos, como el alquiler de coches, los resultados no han sido los esperados, por lo que la compañía ha cambiado de proveedor.

El programa suscripción líder en el sector, Prime, ha seguido cosechando éxitos. El número de suscriptores ha aumentado rápidamente, de 125.000 en el primer trimestre a 450.000 en el segundo. Prime funciona actualmente en cuatro de los mercados principales: Alemania, España, Francia e Italia. Además, las reservas a través de dispositivos móviles siguen aumentando y ascendieron al 45% de las reservas de vuelos totales en el segundo trimestre, con un alza de tres puntos porcentuales respecto al mismo período del ejercicio anterior.

Análisis de la actividad por regiones

El margen sobre ingresos en los seis principales mercados (Alemania, España, Francia, Italia, Países Nórdicos y Reino Unido) se elevó a 214,3 millones de euros en el primer semestre del ejercicio fiscal, un incremento interanual del 1%, con una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 1%¹. Estos resultados se debieron a las inversiones realizadas para transformar el modelo de ingresos, que en algunos mercados ha concluido hace menos de 12 meses.

La diversificación de los ingresos impulsa el crecimiento en el resto de mercados (llamados «mercados del resto del mundo»), cuyo margen sobre ingresos registró un fuerte crecimiento, del 22%, hasta 84,3 millones de euros en el primer semestre, lo que presenta también una CAGR del 22% durante los últimos cinco años.

Previsiones

La compañía prevé que este ejercicio fiscal sea notablemente mejor que el anterior, si bien aún no reflejará todo el potencial subyacente, ya que hace menos de 12 meses que se introdujo el nuevo modelo de ingresos en algunos de los mercados principales. Los resultados del segundo trimestre están en línea con las previsiones y, a partir del tercer trimestre, se prevé una progresión de las reservas, del margen sobre ingresos y del EBITDA ajustado, tal y como se ha comunicado al mercado. Habrá variaciones trimestrales debido al calendario de los cambios realizados durante el último ejercicio fiscal.

Por consiguiente, la compañía está en posición de alcanzar los objetivos anuales del ejercicio:

¹CAGR basada en el periodo 1S ejercicio 15-1S ejercicio 20

- Incremento de las reservas de entre el 4% y el 7% con respecto al ejercicio fiscal 2019
- Incremento del margen sobre ingresos de entre el 4% y el 7% con respecto al ejercicio fiscal 2019
- EBITDA ajustado en un rango de entre 130 y 134 millones de euros

- FIN -

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 Ligo 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 18 millones de clientes a los que atiende en 46 países. eDreams ODIGEO cotiza en la bolsa de valores española.

Glosario de definiciones

Medidas no conciliables con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP)

Índice de coste de adquisición por reserva hace referencia a los gastos de marketing más importantes en los que se ha incurrido para conseguir nuevos clientes (que abarcan búsquedas de pago, metabúsquedas y filiales), divididos por el número total de reservas. Esta ratio se expresa respecto a un periodo determinado a modo de índice de base 100, en el que 100 es el valor del coste de adquisición por reserva correspondiente al período trimestral que finalizó en diciembre de 2015. El índice de coste de adquisición por reserva ofrece al lector una perspectiva sobre la tendencia de uno de los principales costes variables (coste de marketing) de la empresa.

Valor total de las ventas hace referencia al importe total abonado por los clientes por productos y servicios de viajes reservados a través de nosotros o con nosotros (que incluye la parte que se traslada al proveedor de viajes o es gestionada por este), con impuestos, comisiones de servicio y otros gastos incluidos pero sin IVA. El valor total de las ventas incluye el valor bruto de las operaciones reservadas como parte de los modelos de agencia y principal, así como las operaciones efectuadas en el marco de acuerdos de marca blanca y operaciones en las que actuamos como intermediarios «puros», es decir cuando trasladamos la gestión de las reservas realizadas por los clientes al proveedor de viajes pertinente. El valor total de las ventas ofrece al lector una perspectiva del valor económico de los servicios en los que media el Grupo.

Medidas conciliables con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP)

EBITDA ajustado se refiere a las ganancias/pérdidas de explotación antes de depreciación, amortizaciones y deterioro, así como a las ganancias/pérdidas por ventas de activos no corrientes, ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera no reflejan nuestras operaciones corrientes. Gracias al EBITDA ajustado el lector se puede hacer una mejor idea del EBITDA corriente generado por el Grupo.

Beneficio neto ajustado se refiere al beneficio neto NIIF menos ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera no reflejan nuestras operaciones corrientes. Gracias al beneficio neto ajustado el lector se puede hacer una mejor idea de los resultados corrientes generados por el Grupo.

EBIT se refiere a las ganancias/pérdidas de la explotación. Esta medida, pese a no definirse específicamente en las NIIF, se utiliza de forma general en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.

EBITDA se refiere a las ganancias/pérdidas de explotación antes de depreciación, amortizaciones y deterioro, así como a las ganancias/pérdidas por ventas de activos no corrientes. Esta medida, pese a no definirse específicamente en las NIIF, se utiliza de forma general en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.

Flujo de caja (libre) antes de financiación significa el flujo de caja de las actividades de explotación más el flujo de caja de las actividades de inversión.

Deuda financiera bruta se refiere a los pasivos financieros totales teniendo en cuenta el coste de financiación capitalizado, más intereses devengados y descubierto. Incluye pasivos financieros corrientes y no corrientes. Esta medida ofrece al lector una perspectiva global de la deuda financiera sin tener en cuenta las condiciones de pago.

Ratio bruta de apalancamiento se refiere al importe total de la deuda financiera bruta pendiente en términos consolidados dividida por el «EBITDA ajustado». Esta medida ofrece al lector una perspectiva de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes con los que amortizar la deuda financiera bruta.

Deuda financiera neta se refiere a la «deuda financiera bruta» menos «efectivo y equivalentes a efectivo». Esta medida ofrece al lector una perspectiva global de la deuda financiera sin tener en cuenta las condiciones de pago y reducida por los efectos del efectivo y los equivalentes a efectivo disponibles para hacer frente a futuros pagos.

Beneficio neto se refiere a las ganancias/pérdidas consolidadas del ejercicio.

Ratio de apalancamiento neto se refiere al importe total de la deuda financiera neta pendiente en términos consolidados dividida por el «EBITDA ajustado». Esta medida ofrece al lector una perspectiva de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes con los que amortizar la deuda financiera bruta, teniendo también en cuenta el efectivo disponible del Grupo.

Ratio de diversificación de ingresos es la ratio que representa la cantidad de ingresos por diversificación obtenidos en un periodo de doce meses como porcentaje de los ingresos totales. La dirección considera que la presentación de la ratio de ingresos por diversificación puede ser útil para ayudar a los lectores a entender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.

Margen sobre ingresos se refiere a los ingresos NIIF menos el coste de los suministros. La dirección utiliza el margen sobre ingresos para ofrecer una medida de los ingresos tras reflejar la deducción de los pagos a proveedores en relación con los criterios de contabilización de ingresos utilizados para productos vendidos en el modelo principal (criterio del valor bruto). Por lo tanto, el margen sobre ingresos ofrece una medida comparable de los ingresos respecto a los productos, independientemente de que se hayan vendido de acuerdo con el modelo de agencia o con el modelo principal.

Otros términos definidos

Ingresos por publicidad y metabúsquedas representa los ingresos de otras fuentes complementarias, como la publicidad de nuestros sitios web y los ingresos de las actividades de metabúsqueda. La dirección considera que la presentación de una medida de ingresos por publicidad y metabúsquedas puede ser útil para ayudar a los lectores a entender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.

Reservas hace referencia al número de transacciones según el modelo de agencia y el modelo principal, así como a las transacciones realizadas en virtud de acuerdos de marca blanca. Una reserva puede incluir uno o más productos y uno o más pasajeros.

Los ingresos clásicos de los clientes representan los ingresos procedentes de los clientes distintos de los ingresos por diversificación, que se han obtenido a través de las comisiones de servicios de vuelo, gastos por cancelación y modificación, devoluciones de impuestos e ingresos de la aplicación móvil. La dirección considera que la presentación de la medida de ingresos clásicos de los clientes puede ser útil para ayudar a los lectores a entender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.

Los ingresos clásicos de proveedores representan los ingresos de proveedores obtenidos mediante incentivos del sistema de distribución global (GDS) correspondientes a reservas en las que hemos mediado a través del GDS e incentivos recibidos de proveedores de servicios de pago. La dirección considera que la presentación de la medida ingresos clásicos de proveedores puede ser útil para ayudar a los lectores a entender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.

Índice de reservas de clientes que repiten (%) se refiere a la ratio, expresada a modo de porcentaje, de las reservas efectuadas en un trimestre por clientes que hubieran efectuado una reserva anterior en los 12 meses previos a dicho trimestre, divididas por el número total de reservas. Esta ratio se anualiza, multiplicándola por cuatro y por la ratio trimestral media de los últimos cuatro trimestres para eliminar los efectos de la estacionalidad.

Gestión de relaciones con los clientes (CRM) representa el conjunto de actividades que animarán a los clientes a volver a trabajar con nosotros: volver a visitar nuestro sitio y hacer otra reserva. Para tener éxito, debemos conocer las necesidades y los comportamientos de nuestros clientes, por ello recabamos, analizamos y usamos datos para que cada una de dichas interacciones con los clientes sea lo más personalizada y pertinente posible.

Ingresos por diversificación representa los ingresos distintos a ingresos clásicos de clientes, ingresos clásicos de proveedores o ingresos por publicidad y metabúsquedas, obtenidos con productos vacacionales (como los alquileres de vehículos, hoteles y paquetes dinámicos), servicios complementarios para vuelos (como la reserva de asientos, facturación de equipaje adicional, seguro de viaje y otras opciones de servicio), seguro de viaje y determinadas comisiones, sobrecomisiones e incentivos recibidos directamente de las líneas aéreas. La dirección considera que la presentación de la medida ingresos por diversificación puede ser útil para ayudar a los lectores a entender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.

Costes fijos incluye gastos de TI netos de amortizaciones por capitalización, gastos de personal que no son costes variables, gastos externos y alquileres de edificios, así como otros gastos de carácter fijo. La dirección considera que la presentación de los costes fijos puede ser útil para ayudar a los lectores a entender nuestra estructura de costes y la importancia de determinados costes. Podemos reducir determinados costes en respuesta a cambios que afecten al número de transacciones procesadas.

Costes fijos por reserva se refiere a los costes fijos divididos entre el número de reservas. Véanse las definiciones de «costes fijos» y de «reservas».

Elementos no recurrentes hace referencia a ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera no reflejan nuestras operaciones corrientes.

La ratio de diversificación de productos (%) es una ratio expresada mediante un porcentaje y calculada dividiendo el número de productos complementarios a los vuelos y productos vacacionales vinculados a reservas (como seguros, facturación de equipaje adicional, asientos reservados, algunas opciones de servicios adicionales, paquetes dinámicos y alquiler de vehículos) entre el número total de reservas de un periodo determinado.

Seis mercados principales y seis segmentos principales hacen referencia a nuestras operaciones en Alemania, España, Francia, Italia, Países Nórdicos y Reino Unido.

Los costes variables incluyen todos los gastos que dependen del número de transacciones procesadas. Abarcan los gastos de adquisición, gastos del comerciante y otros gastos de diversa naturaleza, así como los gastos de personal relacionados con los centros de llamadas y el personal de ventas de la empresa. La dirección considera que la presentación de los costes variables puede ser útil para ayudar a los lectores a entender nuestra estructura de costes y la importancia de determinados costes que se pueden reducir en respuesta a cambios que afecten al número de transacciones procesadas.

Los costes variables por reserva se refieren a los costes variables divididos por el número de reservas. Véanse las definiciones de «costes variables» y de «reservas».

*eDreams ODIGEO: First Half Year Financial Results***Good progress made in the first six months with 9% Adjusted EBITDA growth
On track to meet full year expectations**

Barcelona, 19 November, 2019 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), Europe's largest online travel company and one of the largest European e-commerce businesses, serving 18 million customers, today reported its results for the six months ended September 30th, 2019.

Financial Highlights

- As guided, Bookings returned to growth following the completion of our strategic revenue model shift.
- Bookings grew +2% year-on-year in the second quarter, and reached 5.8 million in the first half of fiscal year 2020
- Revenue Margin was up +5% year-on-year to €281.2 million due to an increase in Revenue Margin per booking of +6%
- Adjusted EBITDA rose +9% to €57.2 million. Adjusted Net Income stood at €20.1 million, up +63%
- Cash position improved by +34% to €91.4 million (net of bank overdrafts)
- Net leverage ratio reduced to 2.7x from 3.4x in 2018
- A share buy-back programme will be implemented for an aggregate value of €10 million. The shares repurchased will be used to fund the Long Term Incentive Plan for employees of the Company. The Group's current financial condition allows us to pursue growth opportunities that enhance shareholder value and also to fund the share buy-back

Operational Highlights

- Diversification initiatives delivering strong results with revenues increasing 20% year-on-year:
 - Product diversification ratio up to 80% (from 64%)
 - Revenue diversification ratio up to 48% (from 41%)
 - Repeat booking ratio rose to 46%
 - Mobile bookings up to 45% of total flight bookings versus 42% in the first half of fiscal year 2019
- Industry-leading subscription programme 'Prime' is proving very successful: subscriber numbers grew by +38% and reached 450,000

Outlook

- On track to meet full-year guidance targets: Bookings and Revenue Margin expected to grow between 4% and 7%, and Adjusted EBITDA to grow between 9% and 12% to achieve €130-134 million at the end of the fiscal year

Dana Dunne, CEO of eDreams ODIGEO said:

"We are pleased to report a solid set of results, in line with our guidance. We continue to make progress building on our strengths to deliver compelling value for our customers, our business and our shareholders. Our strategy is reaping rewards as we strengthen an efficient, predictable and

diversified business model that generates strong EBITDA and free cash flow, to be reinvested in long-term sustainable growth supported by a strong balance sheet. Also, our unique and revolutionary subscription-based membership programme, 'Prime', is proving very successful and is growing rapidly with now over 450,000 members across our four largest markets."

Financial Performance Review

During the first half of the current year we have seen continued progress. Bookings returned to growth in the second quarter, up +2% year-on-year, and reached 5.8 million in the first half of the fiscal, up +0.4% versus the same period last year. This reflected the completion of our shift to a new revenue model, with some markets still within the first 12 months of the change and yet to deliver a full period after the migration. Our focus is to build a high-quality, sustainable business, as demonstrated by the increase in Revenue Margin of +5%, in line with our second quarter Revenue guidance, as we achieved higher revenues on fewer bookings for a total amount of €281.2 million. Adjusted EBITDA was up +9% to €57.2 million in the first half of the fiscal year 2020, in line with guidance. Adjusted Net Income stood at €20.1 million, up 63%. We believe that Adjusted Net Income better reflects the real ongoing operational performance of the business.

Cash position (net of overdrafts) stood at €91.4 million, up +34% versus €68.2 million in the first half of the fiscal year 2019. The solid cash performance was driven by a) net cash from operating activities, which increased by €26.2 million, mainly reflecting lower outflow in working capital, a reduction on income tax paid, increase in adjusted EBITDA and higher non-cash items, b) cash for investments of €14.1 million, broadly in line with the same period last year, and c) cash used in financing, which amounted to €14.6 million, compared to €35.4 million last year.

As a result, Net Leverage ratio was reduced from 3.4x in September 2018 to 2.7x in 2019. In the first half of the fiscal year 2020, Gross Leverage ratio was also reduced from 4.0x in September 2018 to 3.6x in 2019.

A share buy-back programme will be implemented for an aggregate value of €10 million. The shares repurchased will be used to fund the Long Term Incentive Plan for employees of the Company. The Group's current financial condition allows us to pursue growth opportunities that enhance shareholder value and also to fund the share buy-back.

Summary Income Statement

<i>(in € million)</i>	2Q FY20	Var FY20 vs FY19	2Q FY19	6M FY20	Var FY19 vs FY18	6M FY19
Revenue margin	139.7	5%	132.9	281.2	5%	267.6
Adjusted EBITDA	29.1	10%	26.5	57.2	9%	52.6
Non recurring items	-1.5	111%	-0.7	-10.2	784%	-1.2
EBITDA	27.6	7%	25.8	47.0	-9%	51.5
EBIT	20.2	1%	20.0	31.9	-20%	39.7
Net income	9.9	n.a	-22.2	11.5	n.a	-16.9
Adjusted net income	11.1	67%	6.7	20.1	63%	12.4

Business Review by Product

Our revenue diversification initiatives are delivering results. Diversification revenues continue to grow, up +20% year-on-year, and are now 69% larger than Classic Customer Revenue. Product Diversification Ratio and Revenue Diversification Ratio have increased to 80% and 48% in the second quarter, up from 64% and 41% in the second quarter last year, rising a remarkable 16 and 6 percentage points in just one year.

Overall, we are delighted by the rapid progress of revenue diversification and product diversification. We are particularly pleased with dynamic packages and ancillaries as revenues increased over +30% year-on-year in both categories. However, some other areas are not showing the performance that we had hoped for and recently we changed our car provider.

Our industry-leading subscription programme 'Prime' has continued its success. The number of subscribers has increased rapidly from 125,000 in the first quarter to 450,000 in the second quarter, and the programme currently operates in four of our largest markets - Spain, Italy, Germany and France. Additionally, mobile bookings continue to grow and account for 45% of our total flight bookings in the second quarter, rising 3 percentage points from the same period last year.

Business Review by Geography

The top 6 markets (France, Spain, Italy, Germany, United Kingdom and the Nordics) reached €214.3 million in revenue margin in the first half of the fiscal year, up +1% year-on-year and reflecting +1% CAGR¹. This performance was driven by the completion of the change in the revenue model, with some markets still within the first 12 months of the shift.

Revenue diversification drives growth in the rest of markets (referred to as "Rest of the World" markets"), where revenue margin grew strongly by +22% to €84.3 million in the first half, representing also +22% CAGR over the past 5 years.

Outlook

We expect this fiscal year to be a much better year than fiscal year 2019, but it will still not reflect all our underlying potential as we have major markets with less than 12 months with the new revenue model. Our results in the second quarter have been in line with our guidance, and from the third quarter onwards, we expect growth in Bookings, Revenue Margin and Adjusted EBITDA, in line with our full year guidance. There will be quarterly variations, due to the timing of changes we made in the last fiscal year.

As a result, we are on track to achieve our annual targets for the fiscal year 2020:

- Bookings to increase from 4% to 7% vs fiscal year 2019
- Revenue margin to increase from 4% to 7% vs fiscal year 2019
- Adjusted EBITDA in the range of €130 to €134 million

¹CAGR presented based on 1H FY15-1H FY20

- ENDS -

About eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO is one of the world's largest online travel companies and one of the largest e-commerce businesses in Europe. Under its four leading online travel agency brands – eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink, and the metasearch engine Liligo – it serves more than 18 million customers per year across 46 markets. Listed on the Spanish Stock Market, eDreams ODIGEO works with over 660 airlines and has partnerships with 130. The brand offers the best deals in regular flights, low-cost airlines, hotels, cruises, car rental, dynamic packages, holiday packages and travel insurance to make travel easier, more accessible, and better value for consumers across the globe.

Glossary of definitions

Non-reconcilable to GAAP measures

Acquisition Cost per Booking Index refers to the most relevant marketing expenses incurred to acquire new customers (encompassing Paid search, Metasearch and Affiliates), divided by the total number of Bookings. For any given period, the ratio is expressed as an index 100, in which 100 is the value of Acquisition Cost per Booking for the three-month period ended on December 2015. The acquisition cost per booking index provides to the reader a view of the trend of one of the main variable cost (marketing cost) of the business.

Gross Bookings refers to the total amount paid by our customers for travel products and services booked through or with us (including the part that is passed on to, or transacted by, the travel supplier), including taxes, service fees and other charges and excluding VAT. Gross Bookings include the gross value of transactions booked under both agency and principal models as well as transactions made under white label arrangements and transactions where we act as a “pure” intermediary whereby we serve as a click-through and pass the reservations made by the customer to the relevant travel supplier. Gross Bookings provide to the reader a view about the economic value of the services that the Group mediates.

Reconcilable to GAAP measures

Adjusted EBITDA means operating profit/loss before depreciation and amortization, impairment and profit/(loss) on disposals of non-current assets, certain share-based compensation, restructuring expenses and other income and expense items which are considered by management to not be reflective of our ongoing operations. Adjusted EBITDA provide to the reader a better view about the ongoing EBITDA generated by the Group.

Adjusted Net Income means our IFRS net income less certain share-based compensation, restructuring expenses and other income and expense items which are considered by management to not be reflective of our ongoing operations. Adjusted Net Income provides to the reader a better view about the ongoing results generated by the Group.

EBIT means operating profit/loss. This measure, although it is not specifically defined in IFRS, is generally used in the financial markets and is intended to facilitate analysis and comparability.

EBITDA means operating profit/loss before depreciation and amortization, impairment and profit/loss on disposals of non-current assets. This measure, although it is not specifically defined in IFRS, is generally used in the financial markets and is intended to facilitate analysis and comparability.

(Free) Cash Flow before financing means cash flow from operating activities plus cash flow from investing activities.

Gross Financial Debt means total financial liabilities considering financing cost capitalized plus accrued interests and overdraft. It includes both non-current and current financial liabilities. This measure offers to the reader a global view of the Financial Debt without considering the payment terms.

Gross Leverage Ratio means the total amount of outstanding Gross Financial Debt on a consolidated basis divided by “Adjusted EBITDA”. This measure offers to the reader a view about the capacity of the Group to generate enough resources to repay the Gross Financial Debt.

Net Financial Debt means “Gross Financial Debt” less “cash and cash equivalents”. This measure offers to the reader a global view of the Financial Debt without considering the payment terms and reduced by the effects of the available cash and cash equivalents to face these future payments.

Net Income means Consolidated profit/loss for the year.

Net Leverage Ratio means the total amount of outstanding Net Financial Debt on a consolidated basis divided by "Adjusted EBITDA". This measure offers to the reader a view about the capacity of the Group to generate enough resources to repay the Gross Financial Debt, also considering the available cash in the Group.

Revenue Diversification Ratio is a ratio representing the amount of Diversification Revenue earned in a twelve-month period as a percentage of our total revenue. Our management believes that the presentation of the Revenue Diversification Ratio measure may be useful to readers to help understand the results of our revenue diversification strategy.

Revenue Margin means our IFRS revenue less cost of supplies. Our management uses Revenue Margin to provide a measure of our revenue after reflecting the deduction of amounts we pay to our suppliers in connection with the revenue recognition criteria used for products sold under the principal model (gross value basis). Accordingly, Revenue Margin provides a comparable revenue measure for products, whether sold under the agency or principal model.

Other defined terms

Advertising and Metasearch Revenue represents revenue from other ancillary sources, such as advertising on our websites and revenue from our metasearch activities. Our management believes that the presentation of the Advertising and Metasearch Revenue measure may be useful to readers to help understand the results of our revenue diversification strategy.

Bookings refers to the number of transactions under the agency model and the principal model as well as transactions made under white label arrangements. One Booking can encompass one or more products and one or more passengers.

Classic Customer Revenue represents customer revenue other than Diversification Revenues earned through flight service fees, cancellation and modification fees, tax refunds and mobile application revenue. Our management believes that the presentation of the Classic Customer Revenues measure may be useful to readers to help understand the results of our revenue diversification strategy.

Classic Supplier Revenue represents supplier revenue earned through GDS incentives for Bookings mediated by us through GDSs and incentives received from payment service providers. Our management believes that the presentation of the Classic Supplier Revenues measure may be useful to readers to help understand the results of our revenue diversification strategy.

Customer Repeat Booking Rate (%) refers to the ratio, expressed on a percentage basis, of Bookings made in a quarter by customers who made a prior Booking in the 12 months prior to that quarter divided by the total number of Bookings. The ratio is annualized, multiplying by four and by the ratio of the quarter over the average of last 4 quarters, to eliminate seasonality effects.

Customer Relationship Management (CRM) represents the set of activities that will encourage our customers to repeat business with us: visit our site again and make another booking. To be successful we need to understand our customers' behaviours and needs: we collect, analyse and use data to make each of those interactions with customers as personalised and relevant as possible.

Diversification Revenue represents revenue other than Classic Customer Revenue, Classic Supplier Revenues or Advertising and Metasearch Revenue, earned through vacation products (including car rentals, hotels and Dynamic Packages), flight ancillaries (including reserved seats, additional check-in luggage, travel insurance and additional service options), travel insurance, as well as certain commissions, over-commissions and incentives directly received from airlines. Our management believes that the presentation of the Diversification Revenues measure may be useful to readers to help understand the results of our revenue diversification strategy.

Fixed Costs includes IT expenses net of capitalization write-off, personnel expenses which are not Variable Costs, external fees, building rentals and other expenses of fixed nature. Our management believes the presentation of Fixed Costs may be useful to readers to help understand our cost structure and the magnitude of certain costs we have the ability to reduce in response to changes affecting the number of transactions processed.

Fixed Costs per Booking means fixed costs divided by the number of bookings. See definitions of "Fixed costs" and "Bookings".

Non-recurring Items refers to share-based compensation, restructuring expenses and other income and expense items which are considered by management to not be reflective of our ongoing operations.

Product Diversification Ratio (%) is a ratio expressed on a percentage basis and calculated by dividing the number of flight ancillary products and non-flight products linked to Bookings (such as insurance, additional check-in luggage, reserved seats, certain additional service options, Dynamic Packages and car rental) by the total number of Bookings for a given period.

Top 6 Markets and Top 6 Segments refers to our operations in France, Spain, Italy, Germany, UK and Nordics.

Variable Costs includes all expenses which depend on the number of transactions processed. These include acquisition costs, merchant costs and other costs of a variable nature, as well as personnel costs related to call centers as well as corporate sales personnel. Our management believes the presentation of Variable Costs may be useful to readers to help understand our cost structure and the magnitude of certain costs. We have the ability to reduce certain costs in response to changes affecting the number of transactions processed.

Variable Costs per Booking means variable costs divided by the number of bookings. See definitions of "Variable costs" and "Bookings".