

HECHO RELEVANTE

De conformidad con lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 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 financiera relevante**.

Se adjunta a continuación el texto íntegro de la nota de prensa para conocimiento de los accionistas de la Sociedad.

Luxemburgo, 28 de febrero de 2019

eDreams ODIGEO

Resultados de los primeros nueve meses del ejercicio fiscal 2018-2019, finalizados el 31 de diciembre de 2018

eDreams ODIGEO cumple previsiones e ingresa 381,6 millones al cierre del tercer trimestre, un 4% más

- Los resultados están en línea con las previsiones y sitúan a eDreams ODIGEO en una buena posición para alcanzar los objetivos del año completo
- Los progresos en el negocio permiten a la compañía elevar su objetivo anual de EBITDA ajustado hasta los 118-120 millones de euros
- Los indicadores clave de rendimiento (*KPI*) reflejan el éxito de la estrategia de negocio centrada en consolidar un negocio sostenible de alta calidad, logrando mayores ingresos de menores reservas
- Los ingresos de diversificación impulsan el crecimiento y ya son la principal fuente de ingresos, con un incremento del 38% en los primeros nueve meses del ejercicio
- Las reservas a través de dispositivos móviles crecen del 36% al 39% en el tercer trimestre mientras el Grupo continúa diversificando su oferta de productos y servicios en beneficio de los viajeros
- La compañía ha logrado la autorización de los accionistas para poder proceder a la adquisición de hasta un 10% del total de sus propias acciones en los próximos 5 años

Barcelona, 28 de febrero de 2019 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), la mayor compañía de viajes online de Europa y una de las mayores compañías europeas de comercio electrónico, ha cerrado los nueve primeros meses de su ejercicio fiscal 2018-2019 a 31 de diciembre de 2018 con un margen sobre ingresos de 381,6 millones de euros, un 4% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. Estos resultados están en línea con las previsiones de la compañía, la sitúan en una buena posición para alcanzar los objetivos del año completo y le permiten elevar su previsión de EBITDA ajustado hasta los 118-120 millones de euros al cierre del año completo.

Para el CEO de eDreams ODIGEO, Dana Dunne, *«Este trimestre, hemos logrado excelentes progresos en distintos frentes del negocio. Gracias a ellos, hemos mejorado nuestras previsiones anuales de EBITDA ajustado y vamos por buen camino para alcanzar todos los demás objetivos del ejercicio. Seguimos implementando nuestra estrategia para optimizar el modelo de diversificación de ingresos, lo que nos permite registrar un crecimiento más sostenible a largo plazo, así como consolidar nuestra posición de líderes en el mercado. Vamos a seguir trabajando para ofrecer a nuestros clientes el mejor servicio posible, y nos gustaría agradecer el apoyo continuo de todos nuestros accionistas, empleados y otras partes implicadas»*.

Análisis de la actividad

En los primeros nueve meses del ejercicio de 2019, los resultados de eDreams ODIGEO han cumplido las previsiones y reflejan los progresos estratégicos realizados por un negocio que sigue alcanzando los objetivos de sus indicadores clave de rendimiento.

Como resultado del cambio en el modelo de ingresos, las reservas se han reducido un 3%, mientras que el margen sobre ingresos se ha incrementado un 4%, al haber logrado mayores ingresos de menores reservas. Estos resultados reflejan el foco en consolidar un negocio sostenible de gran calidad. Tal como se anunció al mercado, el EBITDA ajustado se ha reducido un 11%, con un rendimiento que refleja las inversiones realizadas durante el periodo. Además, también se ha continuado el exitoso proceso de diversificación de la oferta en beneficio de los clientes y se sigue

ampliando el uso de los dispositivos móviles, que en los primeros nueve meses del ejercicio representan el 39% de las reservas.

Los ingresos de diversificación siguen impulsando el crecimiento como la principal fuente de ingresos, con un incremento de los resultados del 38% en los primeros nueve meses del ejercicio. Este crecimiento ha permitido más que compensar la reducción deliberada de los ingresos clásicos de clientes, que se han reducido hasta representar un 38% del margen sobre ingresos del Grupo en el tercer trimestre de 2019, frente a un 47% en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Como estaba previsto por la transformación del modelo de ingresos, la ratio de diversificación de productos y la ratio de diversificación de ingresos han mejorado y han pasado de un 53% y un 33% en el tercer trimestre del ejercicio de 2018 a un 68% y un 43% en el mismo trimestre del ejercicio de 2019, respectivamente. Concretamente, tanto los paquetes dinámicos como los servicios complementarios siguen registrando un sólido crecimiento del margen sobre ingresos. En el tercer trimestre del ejercicio de 2019, las continuas inversiones en tecnología móvil han conllevado un incremento de las descargas móviles acumuladas del 46%. Hoy, las reservas a través de dispositivos móviles representan el 39% de las reservas de vuelos totales, lo que supera la media del sector.

En los primeros nueve meses del ejercicio fiscal de 2019, la ratio de apalancamiento bruto aumentó de 3,6x en diciembre de 2017 a 4,4x en diciembre de 2018, lo que sigue brindando un amplio margen de maniobra en relación con los compromisos de la empresa en materia de apalancamiento. El apalancamiento neto también creció, de 3,0x en diciembre de 2017 a 3,9x en diciembre de 2018.

Por otra parte, la empresa celebró una Junta Extraordinaria de Accionistas el 26 de febrero. El objetivo de dicha reunión era obtener la autorización de los accionistas para que la empresa pueda proceder a la adquisición de hasta un 10% del total de sus propias acciones en los próximos 5 años. La Junta Extraordinaria disfrutó de una participación satisfactoria del accionariado y contó con un quórum del 57%. La acción propuesta por la empresa recibió el apoyo sólido de los accionistas, pues casi el 100% votó a favor de otorgar a la empresa el poder de realizar una adquisición si así lo decidiera.

Síntesis de la cuenta de resultados

(en millones de euros)	3T Ejercicio 2019	Var. Ejercicio 2019 vs 2018	3T Ejercicio 2018	9M Ejercicio 2019	Var. Ejercicio 2019 vs 2018	9M Ejercicio 2018
Margen sobre ingresos	114,0	0 %	113,9	381,6	4 %	368,3
EBITDA ajustado	26,5	- 12 %	30,1	79,1	- 11 %	88,7
Elementos no recurrentes	-1.9	-15%	-2.3	-3.1	-83%	-18.0
EBITDA	24,6	- 12 %	27,8	76,0	8 %	70,7
EBIT	18,9	- 4 %	19,6	58,5	12 %	52,5
Beneficio neto	7,5	n.a.	16,8	- 9,4	n.a.	23,3
Beneficio neto ajustado	9,2	- 4 %	9,6	21,5	- 19 %	26,7

Análisis por línea de negocio

En el negocio de vuelos, el margen sobre ingresos creció un 2% en los primeros nueve meses del ejercicio fiscal de 2019, hasta alcanzar los 301,3 millones de euros. Este incremento ha sido impulsado por el aumento del 5% que ha registrado el margen sobre ingresos por reserva, debido a la mejora de las ventas de los servicios complementarios a los productos de vuelos.

Como se planteó en el momento de estructurar la transformación del modelo de ingresos, el descenso de las reservas de vuelos se debe principalmente a los efectos a corto plazo del cambio de modelo de ingresos, que ha incluido modificaciones en la forma de mostrar los precios con el objetivo de mejorar la experiencia del cliente. Seguimos transformando nuestro modelo de ingresos para avanzar hacia una mayor transparencia en materia de precios con vistas a optimizar el modelo de negocio y la experiencia del cliente.

Las reservas de productos vacacionales se han mantenido estables en los primeros nueve meses del ejercicio fiscal de 2019. Los resultados de los productos vacacionales han sido impulsados por la implementación de iniciativas estratégicas en los hoteles, los paquetes turísticos tradicionales y el negocio de trenes. Actividades estratégicas como los paquetes dinámicos han registrado resultados positivos (incremento del 19% en los primeros nueve meses del ejercicio de 2019), gracias a la estrategia de diversificación, que incluye una mejora en las ventas de productos vacacionales.

El margen sobre ingresos de los productos vacacionales ha crecido un 9% durante el periodo, debido al crecimiento de las reservas y a un aumento del 9% del margen sobre ingresos por reserva respaldado por la exitosa implementación de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.

Análisis por regiones

En nuestros mercados principales, el descenso de las reservas obedece a la evolución del modelo de ingresos y a nuestra transición a la tecnología móvil. Seguimos transformando nuestro modelo de ingresos para lograr una mayor transparencia en materia de precios con vistas a mejorar el modelo de negocio y la experiencia del cliente.

En los primeros nueve meses del ejercicio fiscal, el margen sobre ingresos en los principales mercados se ha reducido un 6%, hasta los 181,1 millones de euros. Sin embargo, ese descenso se ha visto parcialmente compensado por el aumento del 7% que ha registrado el margen sobre ingresos por reserva, impulsado por la aplicación cada vez más eficaz de nuestra estrategia de diversificación.

Las reservas en los mercados en expansión han crecido un 6%, gracias, principalmente, a la implementación exitosa de iniciativas estratégicas en estos mercados, así como a las inversiones realizadas tanto en las operaciones como en la diversificación de los ingresos.

En los primeros nueve meses del ejercicio fiscal de 2019, el margen sobre ingresos en los mercados en expansión ha registrado un aumento muy significativo, del 14%, hasta alcanzar los 200,5 millones de euros. Este crecimiento se explica por un aumento de las reservas del 6%, así como por un crecimiento del margen sobre ingresos por reserva del 7% motivado por el aumento de los servicios complementarios relacionados con los vuelos y otros ingresos de diversificación por reserva, de conformidad con nuestra estrategia de diversificación en dichos mercados.

Previsiones

En el ejercicio fiscal de 2019, se seguirá invirtiendo en la transformación estratégica del modelo de ingresos y acelerándola, lo que incluirá una mayor transparencia de los precios, para el éxito a largo plazo de nuestro negocio. Como se señaló en 2016 al desvelar la nueva estrategia, se han sentado las bases para afrontar el impacto en los resultados financieros a corto plazo, pero la transformación del modelo de ingresos mejorará la posición en el mercado a largo plazo y generará valor para la empresa, tanto para sus clientes como para sus accionistas.

Según lo previsto, se espera mejoras significativas en la segunda mitad del ejercicio fiscal, ya que las iniciativas estratégicas comienzan a producir los resultados financieros deseados.

Como consecuencia directa de las acciones estratégicas, en el cuarto trimestre se espera una mejora de los resultados del margen sobre ingresos y del EBITDA ajustado, mientras que, como se ha explicado, está previsto que el incremento de los resultados de las reservas tarde más en concretarse.

Los progresos realizados con estas iniciativas permiten esperar cumplir todos los objetivos anuales actualizados en términos de reservas, margen sobre ingresos y EBITDA ajustado.

Reservas

- Previsión inicial: pueden mantenerse estables o descender un 4% respecto a las reservas del ejercicio fiscal de 2018
- Previsión actualizada: descenso de entre el 3% y el 5% respecto a las reservas del ejercicio fiscal de 2018

Margen sobre ingresos

- Previsión inicial: Superior a 509 millones de euros
- Previsión actualizada: De 524 a 530 millones de euros (incremento de entre el 3% y el 4% con respecto al margen sobre ingresos del ejercicio fiscal de 2018)

EBITDA ajustado

- Previsión inicial: 118 millones de euros
- Previsión actualizada: 118-120 millones de euros

Caja disponible

- 120 - 140 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.

Glosario

El término **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** hacen referencia a los ingresos procedentes de los clientes distintos de los ingresos de diversificación, obtenidos a través de las comisiones de servicios de vuelos, las comisiones por cancelación y modificación, las devoluciones de impuestos y los ingresos de la aplicación móvil. La dirección considera que la presentación del nivel 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.

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 las 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.

Los **costes variables** incluyen todos los gastos que dependen del número de transacciones procesadas, lo que abarca 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. Podemos reducir determinados costes en respuesta a cambios que afecten al número de transacciones procesadas.

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

eDreams ODIGEO: results for the first nine months ended 31 December 2018

Raised full year adjusted EBITDA guidance to €118 million - €120 million

Barcelona, 28 February 2019 – 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 first nine months of the fiscal year 2019.

9M RESULTS HIGHLIGHTS

- Performance in line with our guidance, on track to meet updated full year guidance targets
 - Bookings were 8.2 million (-3% year-on-year), in line with strategic revenue model shift
 - Revenue margin was €381.6 million (+4% year-on-year)
 - Adjusted EBITDA was €79.1 million (-11% year-on-year)
- 9M performance reflects strategic progress, as the business achieves its KPIs:
 - Bookings performance reflects focus on high quality sustainable business, achieving higher revenue on fewer bookings
 - Mobile bookings up from 36% to 39% in 3Q fiscal year 2019, as the business diversifies its offering for the benefit of customers
- Diversification revenues drive growth as the largest revenue contributor, up 38% in the first nine months of fiscal year 2019
- Raised full year adjusted EBITDA guidance to 118 million – 120 million

Dana Dunne, CEO of eDreams ODIGEO said:

Dana Dunne, CEO, commented; *"We have made excellent progress this quarter on a number of fronts for our business. As a result, we have raised our Adjusted EBITDA guidance for the year and are on track to meet all other full year targets. We continue to implement our strategy of enhancing our revenue diversification model, allowing us to deliver sustainable growth over the long term and cement our leading market position. We are fully committed to continue to provide the best possible service to our customers and would like to thank all our shareholders, employees and other stakeholders for their ongoing support."*

Business Review

eDreams ODIGEO performed in line with our guidance in the first nine months of 2019 and the results reflect the strategic progress made by the business as it continues to achieve its KPIs.

Reflecting the shift in the revenue model and our focus on high quality sustainable business, bookings were down 3%, while revenue margin increased 4% as we achieved higher revenues on fewer bookings. As guided to the market, Adjusted EBITDA was down 11% with performance reflecting investments made in the period. Additionally, we have also continued to successfully diversify our offering for the benefit of customers towards mobile, which represents 39% of our bookings for the period.

Diversification revenues continue to drive growth as the largest revenue contributor, with revenues increasing by 38% in the first nine months of the year. This impressive growth was capable of more than

offsetting our intentional reduction in classic customer revenue, which has decreased to account for 38% of the Group's revenue margin in 3Q fiscal year 2019 down from 47% in 3Q fiscal year 2018.

As an intended consequence of our revenue model shift, product diversification ratio and revenue diversification ratio have increased to 68% and 43% in 3Q fiscal year 2019 from 53% and 33% in 3Q fiscal year 2018 respectively. Notably both dynamic packages and ancillaries continue to report strong revenue margin growth. Continued investment in mobile resulted in accumulated mobile downloads up 46% in 3Q fiscal year 2019, with mobile now representing 39% of total flight bookings, exceeding the industry average.

In the first nine months of 2019 gross leverage ratio was up from 3.6x in December 2017 to 4.4x in December 2018, still providing us with ample headroom against our leverage covenant. Net leverage ratio also increased from 3.0x in December 2017 to 3.9x in December 2018.

Additionally, the Company hosted an Extraordinary General Meeting on the 26th of February. The purpose of the EGM was to seek shareholder permission for the Company to undertake an acquisition of its own shares for up to 10% of the total shares over the next 5 years. The EGM was well attended by shareholders having had a quorum of 57%, while the action proposed by the Company received strong shareholder support with almost 100% of the votes in favour of giving the Company a mandate to complete an acquisition should it choose to.

Summary Income Statement

(in € million)	3Q FY19	Var FY19 vs FY18	3Q FY18	9M FY19	Var FY19 vs FY18	9M FY18
Revenue margin	114.0	0%	113.9	381.6	4%	368.3
Adjusted EBITDA	26.5	-12%	30.1	79.1	-11%	88.7
Non recurring items	-1.9	-15%	-2.3	-3.1	-83%	-18.0
EBITDA	24.6	-12%	27.8	76.0	8%	70.7
EBIT	18.9	-4%	19.6	58.5	12%	52.5
Net income	7.5	n.a.	16.8	-9.4	n.a.	23.3
Adjusted net income	9.2	-4%	9.6	21.5	-19%	26.7

Review by Business line

In our flight business, flight revenue margin grew 2% in the first nine months of fiscal year 2019 to €301.3 million. This growth was driven by a 5% improvement in revenue margin per booking which was due to the better attachment to our flight products of our ancillaries.

As outlined when our revenue model shift was articulated the decrease in flight bookings is mainly driven by the short term impacts of our revenue model switch including changes in price display which is a conscious decision to improve customer experience. We continue to shift our revenue model towards increased price transparency in order to improve our business model, and create better customer experience.

Non-flight bookings were flat in the first nine months of fiscal year 2019. Non-flight performance driven by the implementation of strategic initiatives in the hotels, traditional packaged tours as well as the trains

business. Strategic business like the one dynamic packages are performing positively (up 19% in the first nine months of fiscal year 2019), which is as a consequence of diversification strategy including better attachment of non-flight products.

Non-flight revenue margin was up 9% in the first nine months of fiscal year 2019, due to growth in bookings and a 9% increase in our revenue margin per booking supported by the successful implementation of our revenue diversification strategy.

Review by geography

In our core markets, the decrease in bookings are a result of our investment 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 create better customer experience.

Core revenue margin was down 6% to €181.1 million for the first nine months of the year. However, this decrease was partially offset by an increase in revenue margin per booking of 7%, which was driven by the increasingly efficient execution of our diversification strategy.

Expansion markets bookings were up 6% with growth principally driven by the successful implementation of strategic initiatives in our expansion markets, as well as investments made to both operations and revenue diversification.

Expansion markets revenue margin grew very strongly up 14% to €200.5 million in the first nine months of fiscal year 2019. This growth was due to an increase in bookings of 6% 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 in line with our diversification strategy in our expansion markets.

Outlook

In fiscal year 2019, we will continue to invest and accelerate the strategic shift in our revenue model, including increased price transparency, for the long-term success of our business. As outlined when the new strategy was unveiled in 2016, we can expect a short-term impact to our financial results. However, this revenue model shift will enhance our long-term market position and be value accretive to the Company, both for customers and shareholders.

As previously guided, we expect material improvements in the second half of the fiscal year, as our strategic initiatives start delivering the desired financial results.

As a direct result of our strategic actions, we expect 4Q to see improved performance in both revenue margin and Adjusted EBITDA, whilst as outlined an uplift in bookings performance is expected to take longer to materialize.

The progress made with these initiatives mean that we expect to achieve all our updated full year targets for bookings, revenue margin and Adjusted EBITDA.

Bookings

- From: - 4% to flat vs fiscal year 2018 bookings
- To: -3 to -5% vs fiscal year 2018 bookings

Revenue margin

- From: In excess of €509 million
- To: €524 to 530 million (+3 to +4% vs fiscal year 2018 revenue margin)

Adjusted EBITDA

- From €118 million
- To: €118-120 million

Cash (net of overdrafts)

- €120-140 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 four leading online travel agency brands – eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink, and the metasearch engine Ligo – it 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 the more than 18.5 million customers it serves across 43 markets. eDreams ODIGEO is listed in the Spanish Stock Market.

Glossary

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.

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.

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".