

## **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 2017.

En Luxemburgo, a 27 de junio de 2017

**eDreams ODIGEO**

eDreams ODIGEO: Resultados anuales a 31 de marzo de 2017

## **eDreams ODIGEO cierra el año superando previsiones con 31,6 millones de euros de beneficio neto ajustado, un 57% más que el año anterior**

- El Grupo cierra el ejercicio con resultados superiores a las previsiones, tanto las anunciadas inicialmente al mercado en junio, como las mejoradas en febrero
- Crecen el número de reservas (+ 9%), el margen sobre ingresos (+ 5%) y el EBITDA ajustado (+ 12%)
- En los mercados principales (España, Francia e Italia), las reservas aumentan un 11% y el margen sobre ingresos un 6%
- El flujo de caja se mantiene fuerte, con un saldo de 143,5 millones de euros (+ 9%)
- La estrategia de diversificación de ingresos evoluciona con éxito; la ratio de diversificación de producto crece del 39% al 45% y el de ingresos, del 27% al 30%<sup>1</sup>
- El Grupo refinancia con éxito su deuda y reduce su ratio de apalancamiento de 3,43x a 2,66x
- La compañía mejora y consolida su capacidad de desarrollo: más de 1.000 lanzamientos de producto en el ejercicio, reduciendo los tiempos de desarrollo en un 70% así como los costes por lanzamiento en un 84%.
- Las reservas a través del canal móvil aumentan un 35% y ya representan el 30% del total de reservas de vuelos
- Aumento de la satisfacción del cliente con una reducción del 40% en el número de clientes que solicitan asistencia y de un 10% en el índice de contacto
- Previsiones para el año fiscal 2018: pese a esperar debilidad en el primer semestre del año, la compañía espera alcanzar más de 11,7 millones de reservas, un margen sobre ingresos de más de 487 millones de euros y un EBITDA ajustado de 115 millones de euros (+ 7% interanual), +/- 2 millones de euros

**Barcelona, 27 de junio de 2017** - eDreams ODIGEO ([www.edreamsodigeo.com](http://www.edreamsodigeo.com)), la mayor agencia de viajes *online* de Europa y una de las mayores compañías europeas de comercio electrónico, ha presentado hoy sus resultados a doce meses hasta el 31 de marzo de 2017. En este periodo ha logrado un beneficio neto ajustado de 31,6 millones de euros, un 57% más que el año pasado. En términos generales, el Grupo consolida la tendencia positiva en todos los indicadores de la cuenta de resultados.

El consejero delegado de la compañía, Dana Dunne, destaca que «estos fuertes resultados subrayan las excelentes mejoras que hemos hecho en el negocio. Nuestra diversificación en nuevos productos en las categorías de vuelos y productos vacacionales, incluyendo preferencia de asientos, equipaje, paquetes dinámicos, alquiler de coches y hoteles, contribuyó significativamente al fuerte crecimiento de reservas y de margen sobre ingresos este año, y nuestra adquisición de [budgetplaces.com](http://budgetplaces.com) nos permite acelerar el crecimiento de nuestro negocio de paquetes dinámicos.

Las iniciativas estratégicas que hemos implementado y las inversiones que hemos realizado en los últimos dos años nos han permitido ser líderes en reservas móviles, lanzar productos más rápidamente, reducir los costes por reserva y lo que es más importante, tener más clientes satisfechos. Todo ello nos ha permitido ser la compañía de viajes online líder en Europa, ayudando a millones de clientes a encontrar y reservar sus viajes de

---

<sup>1</sup> Comparación de los periodos 4T 2017 vs. 4T 2016

la manera más conveniente y al mejor precio. De cara al futuro, continuaremos aumentando la cuota de mercado, diversificando nuestros flujos de ingresos, aumentando el número de clientes que repiten reservando con nosotros, y consolidando nuestra posición como proveedor integral de viajes».

### **Visión general de la empresa**

eDreams ODIGEO registró un sólido rendimiento financiero en el ejercicio fiscal 2017, superando tanto las expectativas de mercado originales como las elevadas en junio de 2016 y febrero de 2017, respectivamente. La estrategia anunciada en 2015 continúa impulsando mejoras en la empresa y ha generado niveles positivos de crecimiento en reservas y margen sobre ingresos, de un 9% y un 5%, respectivamente. El crecimiento del EBITDA ajustado sigue siendo muy sólido, con un aumento del 12% en el ejercicio fiscal de 2017, debido al crecimiento sostenido de las reservas y el margen sobre ingresos, junto con una reducción del 8% en el coste variable por reserva.

Nuestra estrategia de diversificación de ingresos continúa teniendo un impacto positivo en el negocio, con crecimiento en nuestros servicios complementarios relacionados con los vuelos y los productos vacacionales, a pesar de ser contrarrestados por la venta de nuestros negocios de viajes corporativos y paquetes turísticos. Las reservas en productos vacacionales crecieron un 3% y un 6% excluyendo el impacto de la venta de nuestro negocio de viajes corporativos. El margen sobre ingresos en los productos vacacionales aumentó un 7% gracias al aumento del margen sobre ingresos en las reservas de hoteles, alquiler de automóviles y paquetes dinámicos, a pesar de ser contrarrestados por una disminución en nuestro negocio de paquetes turísticos y su venta en Francia, así como la venta del negocio de viajes corporativos.

El buen progreso en la ejecución de nuestras iniciativas estratégicas ha impulsado el rendimiento en nuestro negocio de vuelos y nos está posicionando adecuadamente para el crecimiento a largo plazo. Seguimos haciendo las inversiones previstas en la empresa para aprovechar nuestra dimensión, ser más ágiles, mejorar el modelo de negocio y proporcionar una mejor experiencia de cliente.

Nuestros mercados principales registraron un fuerte crecimiento en el número de reservas de hasta un 11% y un aumento del margen sobre ingresos del 6%, impulsado por las iniciativas estratégicas, nuestra estrategia de diversificación y nuestras continuas inversiones.

En el año fiscal de 2017, y por segundo ejercicio consecutivo, el Grupo ha registrado un fuerte crecimiento en sus beneficios: el beneficio neto ajustado ha aumentado significativamente, de 20,1 millones de euros en el ejercicio fiscal de 2016 a 31,6 millones de euros en el ejercicio de 2017, lo que supone un incremento interanual del 57%. Esta cifra excluye ciertos créditos y gastos financieros no recurrentes, que no tienen relación con el rendimiento comercial o de negocio de la compañía y que, por tanto, no se espera que se repitan en el futuro. Se trata, principalmente, de los gastos relacionados con la exitosa refinanciación de la deuda completada por el Grupo en octubre de 2016.

La compañía continúa desapalancando con éxito su negocio; la ratio de apalancamiento neto se redujo de 3,43x en marzo de 2016 a 2,66x en marzo de 2017. En octubre de 2016, el Grupo refinanció con éxito todas sus deudas, con el pago completo de los Bonos de 2018 y 2019, y con la emisión del Bono 2021. Aumentó la línea de crédito revolver súper senior (*Super Senior Revolver Credit Facility*) de 130 millones de euros a 147 millones de euros y modificó su nueva deuda a un único *covenant* de mantenimiento: una ratio de apalancamiento bruto de 6,0x, mejorando también los plazos para permitir recompras eficientes de hasta el 10% del principal al año. Se ha reducido con éxito el valor del *covenant* de 5,0x en marzo de 2016 a 4,0x en marzo de 2017, lo que permite un amplio margen de maniobra frente al *covenant*.

En el ejercicio 2017, el Grupo registró un comportamiento muy sólido en el rendimiento del flujo de caja, con un saldo de caja final del ejercicio de 143,5 millones de euros (+ 9% interanual), a pesar de las salidas de caja de 52,7 millones de euros relacionadas con la recompra de bonos 2018 y la emisión de la prima del bono y otros flujos de refinanciación relacionados con la refinanciación de los bonos 2018 y 2019. El flujo de caja de las operaciones aumentó de 82,0 millones de euros a 134,1 millones de euros, y el flujo de caja antes de la financiación pasó de 51,5 millones de euros a 104,6 millones de euros, como resultado de las mejoras en el EBITDA y el capital circulante. En términos generales, el Grupo ha obtenido un sólido rendimiento del flujo de caja.

El rendimiento financiero para el ejercicio fiscal 2017 demuestra que el cambio en nuestro modelo de negocio está dando resultados positivos. Seguimos obteniendo más ingresos en productos vacacionales, que representan un margen más alto y suponen más ingresos para la empresa. En general, consideramos que se trata de un conjunto de resultados sólido, que supera tanto nuestras previsiones iniciales como las mejoradas, y que está en línea con lo esperado tras el inicio de nuestra transformación empresarial, en junio de 2015.

### Resumen de la cuenta de resultados

	Ejercicio 2015	Ejercicio 2016	Ejercicio 2017	Var 16 vs 15	Var 17 vs 16
<b>(en millones de euros)</b>					
<b>Margen sobre ingresos</b>	436,0	463,3	486,6	6%	5%
<b>EBITDA ajustado</b>	90,5	95,8	107,3	6%	12%
Elementos no recurrentes	(16,0)	(10,5)	(9,3)	(34)%	(11)%
<b>EBITDA</b>	74,5	85,3	98,0	15%	15%
<b>EBIT</b>	(125,0)	67,0	76,9	n.a.	15%
<b>Beneficio neto</b>	(181,3)	12,4	10,5	n.a.	(16)%
<b>Beneficio neto ajustado</b>	13,4	20,1	31,6	50%	57%

### Visión de la empresa por regiones

Nuestros mercados principales (España, Francia e Italia) han presentado un sólido crecimiento en reservas y margen sobre ingresos en el ejercicio fiscal 2017. Las reservas de los mercados principales alcanzaron los 6 millones, un 11% más que en el mismo período del año anterior, como resultado de nuestra estrategia de diversificación, las inversiones realizadas para aprovechar la dimensión del negocio, ser más ágiles, mejorar el modelo de negocio y proporcionar una mejor experiencia de cliente, contrarrestados por la venta del negocio de paquetes vacacionales en el 3T de 2017.

El margen sobre ingresos de nuestro segmento principal para el ejercicio fiscal 2017 también experimentó sólidos niveles de crecimiento, un 6% más que en el mismo período del ejercicio anterior, hasta alcanzar 270,2 millones de euros. Si bien el margen sobre ingresos por reserva descendió un 5%, el Grupo logró un crecimiento del 6% en el margen sobre ingresos como resultado de la continua inversión en la empresa.

Los mercados en expansión (todos excepto los mercados principales) experimentaron sólidos niveles de crecimiento en las reservas, un 7% más que en el ejercicio fiscal 2017, impulsados por las inversiones realizadas en nuestra diversificación de negocio y de ingresos. El crecimiento en reservas se vio parcialmente afectado por la venta del negocio de viajes corporativos y paquetes vacacionales en el 3T de 2017.

El margen sobre ingresos de los mercados en expansión aumentó un 4% interanual en el ejercicio fiscal de 2017, hasta los 216,4 millones de euros. El rendimiento ha venido impulsado por el crecimiento de las reservas, el impacto negativo de los tipos de cambio —especialmente la depreciación de la libra frente al euro— y el margen sobre ingresos por reserva.

### **Visión de la empresa por líneas de negocio**

Los avances en la ejecución de las iniciativas estratégicas han propiciado un mayor rendimiento y un excelente posicionamiento para un crecimiento a largo plazo. En el ejercicio fiscal 2017 hemos conseguido sólidos índices de crecimiento en las reservas de vuelos, un 10% más que en el mismo período del ejercicio anterior. Seguimos haciendo las inversiones previstas para aprovechar nuestra dimensión, ser más ágiles, mejorar el modelo de negocio y proporcionar una mejor experiencia de cliente.

El margen sobre ingresos de nuestra línea de negocio de vuelos ha experimentado índices de crecimiento del 5%, alcanzando los 384,2 millones de euros en el ejercicio fiscal de 2017. El crecimiento del margen sobre ingresos se vio impulsado por el incremento de las reservas, que aumentaron un 10% interanual. El margen sobre ingresos por reserva de vuelos se redujo un 5%, como resultado de la inversión a largo plazo en la propuesta de valor del cliente, el cambio en nuestro modelo de ingresos y el impacto negativo de los tipos de cambio, como hemos explicado anteriormente. Este impacto negativo ha resultado parcialmente contrarrestado por el impacto positivo de la estrategia de diversificación de ingresos, que ha incluido servicios complementarios relacionados con vuelos y que ha registrado resultados sólidos; un 31% más que en el mismo período del año anterior.

Las reservas de productos vacacionales se vieron afectadas en particular por la venta de nuestros negocios de viajes corporativos y paquetes turísticos. Las reservas de productos vacacionales crecieron un 3% en el ejercicio fiscal de 2017. Excluyendo el impacto de la venta del negocio de viajes corporativos, el crecimiento de las reservas habría sido del 6% en el ejercicio fiscal 2017.

El crecimiento del margen sobre ingresos de los productos vacacionales se vio impulsado por la estrategia de diversificación de ingresos. El crecimiento fue, principalmente, resultado de un aumento en el margen sobre ingresos por reserva y del sólido crecimiento en alquiler de coches, hoteles y paquetes dinámicos. El crecimiento de los ingresos se vio compensado en parte por la disminución del negocio de paquetes vacacionales, así como a la venta de los negocios de viajes corporativos y de los paquetes turísticos. Para el año fiscal 2017 estos negocios aumentaron su margen sobre ingresos en un 7%.

### **Actualización de la estrategia**

En general, progresamos positivamente en todas nuestras iniciativas estratégicas en el ejercicio fiscal de 2017.

Con respecto a la fuente de tráfico, hemos transicionado con éxito hacia una combinación de fuentes de tráfico menos costosas. Nos hemos centrado en los canales de menor coste y en la retención de clientes. Además, las mejoras realizadas en nuestros productos han sido de ayuda. Esto se refleja en el crecimiento del

9% en reservas y en la reducción del 8% en el coste variable por reserva. Además, nuestro coste de adquisición por reserva también se ha reducido en 22 puntos porcentuales desde el 4T de 2015.

Las reservas a través de canales móviles continuaron mejorando, con un aumento del 35% en el ejercicio fiscal de 2017, lo que representa un promedio del 30% de nuestras reservas de vuelos en el 4T de 2017. Las descargas de la aplicación móvil también continúan aumentando, con un incremento del 74% respecto al mismo período del año anterior.

Los resultados de satisfacción del cliente han aumentado significativamente, con una reducción del 40% en los clientes que requieren asistencia, debido a un aumento del 400% en las visitas al Centro de Ayuda *self-service*, lo que se traduce en una reducción del 10% en el índice de contacto. Además, nuestra ratio de resolución también mejoró hasta el 15% interanual.

Todos nuestros equipos de producto están totalmente integrados en la nueva metodología de desarrollo ágil de producto. Esto nos permite ofrecer un desarrollo de productos mucho más rápido, con un importante número de nuevas funcionalidades disponibles tanto para dispositivos móviles como para ordenadores. En el ejercicio fiscal de 2017, se lanzaron más de 1.000 productos, tres veces más que en el mismo período del año anterior. Los tiempos de desarrollo se redujeron en un 70%, lo que, a su vez, redujo el coste de lanzamiento en un 84% y dio lugar a un tiempo de lanzamiento de tan solo 15 minutos a código en vivo en algunos productos.

También hemos tenido éxito en la diversificación de ingresos con productos de valor añadido que aumentan el tamaño de la cesta de la compra de los clientes, aumentando nuestra ratio de diversificación de ingresos desde un 27% en el 4T de 2016 a un 30% en el 4T de 2017. Nuestra ratio de diversificación de productos también aumentó del 39% al 45% del ejercicio fiscal 2016 al 2017, y nuestros ingresos complementarios, que incluyen productos complementarios relacionados con vuelos, también aumentaron el margen sobre ingresos en un 31% interanual.

### **Previsiones**

Esperamos un continuo crecimiento en nuestros mercados, y nuestra previsión para el ejercicio fiscal 2018 es la siguiente:

- **Reservas:** más de 11,7 millones.
- **Margen sobre ingresos:** más de 487 millones de euros.
- **EBITDA ajustado:** 115 millones de euros (7% de crecimiento interanual), +/- 2 millones de euros.

Seguiremos invirtiendo para construir un negocio altamente atractivo a largo plazo:

- Evolucionando nuestra estructura de precios y de comunicación de los mismos
- Ofreciendo una novedosa gama de productos y servicios innovadores como proveedor integral de viajes (*one-stop shop*)
- Mejorando nuestra ratio de diversificación de productos y diversificación de ingresos
- Impulsando la transición hacia la plataforma móvil, lo que afecta el rendimiento a corto plazo, pero mejora nuestra posición estratégica y atractivo a largo plazo
- Controlando el ritmo de transformación para que continúe el crecimiento de nuestro EBITDA ajustado

Reflejando esta inversión, esperamos ingresos y ganancias marcadamente menores en la primera mitad del año fiscal así como un primer trimestre con un descenso del EBITDA ajustado del 10-14% por varios motivos:

- Inversión acelerada en la transición hacia la plataforma móvil y evolución en el cambio de nuestro

modelo de ingresos

- Cambio en la estacionalidad de la Semana Santa en el ejercicio fiscal de 2017
- Comparación con un excelente rendimiento en el 1T 2017, en el que muchas de nuestras mejoras ya comenzaron y no habíamos iniciado los cambios en nuestro modelo de ingresos

Todo lo anterior está completamente reflejado en nuestra previsión de alcanzar en el próximo ejercicio un EBITDA ajustado de alrededor de 115 millones de euros, lo que supone un incremento de alrededor del 7%.

**\*NOTA**

Mercados principales: España, Francia e Italia

Mercados en expansión: Todos excepto los principales

**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, líneas aéreas de bajo coste, 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 millones de clientes que atiende en todo el mundo. Con presencia en 44 mercados, eDreams ODIGEO cotiza en la bolsa de valores española.

**Gabinete de prensa de eDreams ODIGEO**

Paula Malingre	Montse Castellana
<a href="mailto:pmalingre@tinkle.es">pmalingre@tinkle.es</a>	<a href="mailto:mcastellana@tinkle.es">mcastellana@tinkle.es</a>
91 769 15 30 / 620 915 756	93 545 12 35 / 679 983 310

eDreams ODIGEO: Full Year Results to March 31st 2017

## Consistent growth in bookings and revenue margin delivers second consecutive year of strong financial performance for Europe's leading online travel company

**Barcelona, 27 June, 2017** – eDreams ODIGEO ([www.edreamsodigeo.com](http://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 31<sup>st</sup> 2017.

### FY RESULTS HIGHLIGHTS

- Solid growth in bookings (+9%), revenue margin (+5%) and Adjusted EBITDA (+12%);
- Net Income grew by 57% to €31.6 million on an adjusted basis.<sup>1</sup>
- Strong cash flow with cash position of €143.5 million (up 9%);
- Successful deleverage of our business and debt refinancing
  - Net leverage ratio reduced to 2.66x, from 3.43x in the same period last year
- Solid performance in Core Markets: Bookings (+11%) and revenue margin (+6%)
- Revenue diversification strategy on track and delivering results<sup>2</sup>:
  - Product Diversification Ratio increasing from 39% to 45%
  - Revenue Diversification Ratio increasing from 27% to 30%
- Industry-leading development capability: More than 1,000 product releases launched, development times reduced by 70%, and cost per release reduced by 84%.
- Accelerated performance in Mobile: Bookings up 35% in 2017, now representing 30% of total flight bookings.
- Increased customer satisfaction: 400% increase in Help Centre visits led to 10% reduction in contact rate and 40% reduction in customers needing assistance,
- Guidance for FY 2018: Despite expected weakness in the first half of FY18, we expect Bookings in excess of 11.7 million, Revenue margin in excess of €487 million and Adjusted EBITDA of €115 million +/- €2 million (7% growth year-on-year).

### **Dana Dunne, CEO of eDreams ODIGEO said:**

“These strong results underscore the excellent improvements we have made to the business. Our diversification into new products in both the flight and non-flight categories, including preferred seating, baggage, dynamic packages, car hire and hotels, contributed significantly to the strong growth in bookings and revenue margin this year and our acquisition of budgetplaces.com will enable us to accelerate the growth of our dynamic packages business.

The strategic initiatives we've implemented and investments we've made over the past two years have allowed us to lead the industry on mobile, faster product releases, lower costs per booking and most importantly, more satisfied customers. As a result it has enabled us to be Europe's leading online travel company, helping millions of customers find and book the best value and most convenient travel, in the most convenient way. Looking ahead we will continue to grow market share by diversifying our revenue streams, assessing pricing structures, increasing repeat bookings and aim to become the one-stop-shop for travel“.

<sup>1</sup> This excludes certain receivables and costs that are not related to trading and are not expected to recur. The adjustment primarily related to fees for the successful refinancing of the Group's debt. Adding back these non-recurring items, net income for the year was €31.6 million.

<sup>2</sup> Comparison of the ratio Q4 2017 vs Q4 2016



## **Business Overview**

eDreams ODIGEO delivered a solid financial performance in fiscal year 2017, exceeding all its initial and raised guidance given to the market in June 2016 and February 2017, respectively. The strategy continues to drive improvements in the business, and is delivering positive growth rates in bookings and revenue margin, up 9% and 5% respectively. Adjusted EBITDA growth rates continue to be very strong, growing by 12% in FY 2017 as a result of growth in bookings and revenue margin combined with an 8% reduction in variable cost per booking.

Our revenue diversification strategy continues to have a positive impact on our business, with growth in our flight related ancillaries and non-flight products, despite being offset by the sale of the corporate travel and packaged tours businesses. Bookings in non-flight businesses were up 3%, and up 6% excluding the impact of the sale of our corporate travel business. Revenue margin in non-flight businesses was up 7% due to increases in revenue margin per booking in our hotels, cars and dynamic packages, and offset by a decrease in our packaged tours business and its sale in France, as well as the sale of the corporate travel business.

In our flight business, good progress in delivering our strategic initiatives has boosted performance and is positioning us well for long term growth. We continue to make the planned investments in our business to build scale, become more agile, improve the business model, and create a better customer experience.

Our Core markets performed strongly with Bookings up 11% and revenue margin up 6%, driven by strategic initiatives, our diversification strategy and our continued investment.

The FY 2017 also saw strong profit growth. Adjusted net income was up significantly to €31.6 million, representing a 57% increase year-on-year.

The company continues to successfully deleverage its business; Net Leverage Ratio was down from 3.43x in March 2016 to 2.66x in March 2017. In October 2016, the group also successfully refinanced all its debt, with a full repayment of 2018 Notes and 2019 Notes, and the issuance of 2021 Notes. It increased the Super Senior Revolver Credit Facility from €130 million to €147 million, and switched its new debt to a single maintenance covenant of 6.0x Gross Leverage Ratio, with the terms also improving to allow for efficient repurchases of up to 10% of principal per year. We have successfully reduced our covenant ratio from 5.0x in March 2016 to 4.0x in March 2017, which gives us ample headroom vs our Gross Leverage covenant ratio.

In the fiscal year 2017 the group reported a very solid cash flow performance with a cash position of €143.5 million (up 9% year-on-year), despite cash outflows of €52.7 million related to the repurchase of 2018 notes and the bond call premium and other refinancing flows related to the refinancing of 2018 and 2019 bonds. Cash flow from operations went from 82.0 million euros to €134.1 million, and Cash Flow before financing from 51.5 million euros to €104.6 million, as a result of improvements in EBITDA and working capital. Overall the Group delivered a very strong cash flow performance.

The financial performance for the fiscal year 2017 demonstrates that the shift in our business model is delivering positive results. We continue to drive more revenues outside of flight tickets which are higher margin and generate more cash for the business. Overall we consider this a solid set of results and above our initial and raised guidance, and in line with where we would expect to be following the start of our transformation in June 2015.

**Summary Income Statement**

	FY 2015	FY 2016	FY 2017	Var 16 vs 15	Var 17 vs 16
(in € million)					
<b>Revenue Margin</b>	436.0	463.3	486.6	6%	5%
<b>Adjusted EBITDA</b>	90.5	95.8	107.3	6%	12%
Non-recurring items	(16.0)	(10.5)	(9.3)	(34)%	(11)%
<b>EBITDA</b>	74.5	85.3	98.0	15%	15%
<b>EBIT</b>	(125.0)	67.0	76.9	n.a.	15%
<b>Net income</b>	(181.3)	12.4	10.5	n.a.	(16)%
<b>Adjusted net income</b>	13.4	20.1	31.6	50%	57%

**Business review by geography**

Our Core markets (France, Italy, Spain) delivered a solid growth in bookings and revenue margin in fiscal year 2017. Core markets bookings reached 6.0 million, up 11% year-on-year, as a result of our diversification strategy, the investments made on our business to build scale, become more agile, improve business model, and create better customer experience, and partially offset as a result of the sale of the packaged tours business in Q3 FY 2017.

Revenue margin in our Core segment for fiscal year 2017 also experienced solid growth rates, up 6% year-on-year, to €270.2 million. While revenue margin per booking fell 5%, the group delivered 6% growth in revenue margin as a result of our continued investment in the business.

Expansion markets experienced solid growth rates in bookings, up 7% year-on-year, in the fiscal year 2017, driven by investments made in our business and revenue diversification, growth in bookings was partially offset as a result of the sale of the corporate travel business in Q3 FY 2017.

Expansion markets revenue margin was up 4% year-on-year for FY 2017 to €216.4 million. The performance was driven by booking growth, negative foreign exchange impact, in particular the depreciation of the pound vs the euro, and revenue margin per booking.

**Business review by business line**

Progress in strategic initiatives has boosted our performance and positioned us well for longer term growth. In fiscal year 2017 we delivered solid growth rates in flight bookings, up 10% year-on-year. We continue to make investments in order to build scale, become more agile, improve the business model, and create a better customer experience.

Revenue margin performance in our flight business experienced growth rates of 5%, reaching €384.2 million for fiscal year 2017. Revenue margin growth was driven by growth in bookings, which were up 10% year-on-year. Revenue Margin per Booking for flight products was down 5%, as a result of longer-term investment in customer value, the shift in our revenue model, which includes increased price transparency display in some countries, and the negative impact of the foreign exchange, already explained. This negative impact was partially offset by the positive impact from our revenue diversification strategy, which included flight related

ancillaries, which delivered solid results, up 31% year-on-year.

Non-flight business bookings were in particular affected by the sale of the corporate travel and packaged tour businesses. Non-flight bookings were up 3% in the FY 2017, excluding the impact of the sale of the corporate travel business growth in bookings would have been 6% in the FY 2017.

Non-flight revenue margin growth was driven by the revenue diversification strategy. The growth was primarily as a result of an increase in revenue margin per booking, driven by solid growth in car rentals, hotels and dynamic packages. Revenue growth was partly offset due to the decline in packaged tours as well as the sale of the corporate travel and of the packaged tours businesses. For the FY 2017 these businesses grew revenue margin by 7%.

### Strategy Update

Overall, we made good progress on all our strategic initiatives in the fiscal year 2017.

With regard to traffic source, we successfully shifted the mix to less expensive traffic sources. We have been focusing on lower cost channels and customer retention. In addition, improvements made to our products have helped. This is reflected in the 9% bookings growth while reducing our variable cost per booking by 8%. In addition, our acquisition cost per booking was reduced by 22pp since Q4 FY 15.

Mobile channel bookings continued to improve, up 35% in 2017 fiscal year, representing 30% of our total flight bookings on average in Q4 fiscal year 2017. Mobile app downloads also continue to increase, up 74% year-on-year.

Customer satisfaction results have increased significantly, with a 40% reduction in customers needing assistance, due to a 400% increase in Self Service Help Centre visits, resulting in a 10% reduction in contact rate. In addition, our resolution rate also improved, up 15% year-on-year.

All our product teams are already integrated in the new agile product development methodology. This allows us to deliver product development much faster, with a significant number of new functionalities launched both in mobile and desktop. In FY 2017, more than 1,000 product releases were launched, which is 3 times more releases than the same period last year, development times were reduced by 70%, which resulted in 15 minutes best case delivery time from development to code live, and it reduces by 84% the cost per release.

Furthermore, we have also been successful in revenue diversification with value-add products that increase customers' basket size, by increasing our revenue diversification ratio from 27% in Q4 FY 2016 to 30% in Q4 FY 2017, the product diversification ratio also increased from 39% in FY 2016 to 45% in FY 2017, and our ancillary revenues, which includes flight related ancillaries, also increased revenue margin by 31% year-on-year.

### Outlook

We expect continued growth in our markets, and our guidance for fiscal year 2018 is as follows:

- **Bookings:** In excess of 11.7 million
- **Revenue margin:** In excess of €487 million
- **Adjusted EBITDA:** €115 million (7% growth year-on-year), +/- €2 million

We will continue to invest to build a long-term highly attractive business:

- Evolving our pricing and communication of that pricing;
- Offering an exciting range of innovative products and services as a one-stop shop;
- Improving our Product Diversification Ratio and therefore our Revenue Diversification Ratio;
- Pushing the transition to mobile, which affects performance in the short term but improves our strategic position and long-term attractiveness;
- We will control the transformation pace to continue to grow absolute Adjusted EBITDA.

Reflecting this investment, we expect markedly soft revenues and profit in the first half of the fiscal year with first quarter Adjusted EBITDA down by 10-14%, for several reasons:

- Accelerated investment in the transition to mobile and evolution in change of our revenue model
- Change in Easter seasonality vs FY17
- Comparison against excellent performance in Q1 of FY17, where many of our improvements already kicked-in and we had not started to change our revenue model

All of the above is fully reflected in our guidance for full-year Adjusted EBITDA of around €115 million, up about 7%.

**\*NOTE**

*Core Markets: Spain, Italy, and France*

*Expansion Markets: All except the Core Markets*

**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 Liligo – 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 million customers it serves worldwide. With a presence in 44 markets, eDreams ODIGEO is listed in the Spanish Stock Market.