

OTRA INFORMACIÓN 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 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, 9 de julio de 2020

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO: resultados del ejercicio fiscal a 31 de marzo de 2020

eDreams ODIGEO cierra el ejercicio con unos ingresos de 529 millones de euros, un descenso de sólo un 1% a pesar de la COVID-19

- Gracias a la solidez del negocio y al buen desempeño a lo largo del año, el margen sobre ingresos ha descendido sólo un 1% respecto al ejercicio anterior debido al impacto de la COVID-19 en el cuarto trimestre. El beneficio neto ajustado ha alcanzado los 34,7 millones de euros
- El EBITDA ajustado ha alcanzado los 115,1 millones de euros, apenas un 4% menos que el año anterior
- Antes de producirse la pandemia, las reservas crecían a buen ritmo, llegando a aumentar hasta el 11% en diciembre de 2019 en comparación con el año anterior, y siguieron mostrando crecimiento significativo en enero y a principios de febrero
- Las reservas a través de dispositivos móviles siguen aumentando y ya representan el 44% del total de reservas de vuelos, 5 puntos más que el año pasado
- El modelo de transformación de negocio que viene desarrollando la compañía continúa dando resultados positivos: los ingresos de diversificación acumulan el 53% de los ingresos totales, frente al 44% en 2019, y la diversificación de productos alcanzó el 85% (72% en 2019)
- Prime, el pionero programa de suscripción introducido hace apenas dos años, sigue cosechando resultados positivos y crece más de un 200% hasta alcanzar los 556.000 miembros (165.000 en 2019)

Barcelona, 9 de julio de 2020 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), la mayor agencia de viajes online de Europa y una de las mayores empresas europeas de comercio electrónico, ha presentado hoy los resultados anuales de su último ejercicio fiscal, que comprende del 1 de abril de 2019 al 31 de marzo de 2020.

La pandemia de la COVID-19 ha tenido un impacto muy duro en el sector de los viajes, siendo uno de los más afectados por la crisis sanitaria y provocando prácticamente su paralización total desde el mes de marzo. Si bien muchas compañías del sector han necesitado levantar financiación adicional o suspender sus operaciones, eDreams ODIGEO es una empresa financieramente sólida que no ha necesitado recurrir a dichas medidas. Entramos en la crisis con un balance sólido y una liquidez de 144 millones de euros a finales de marzo, lo que nos ha permitido soportar el cierre del mercado hasta la fecha y, si ese fuera el caso, podríamos afrontar un nuevo período de cierre prolongado.

Gracias a nuestra gestión prudente de la crisis, así como a la fortaleza de nuestro modelo de negocio, hemos mantenido una posición de liquidez similar a lo largo del último trimestre, cerrando el mes de junio con 142 millones de euros en Pro-forma. Hemos actuado de manera decisiva para asegurar la liquidez adecuada para el negocio, usando de forma parcial el efectivo disponible a través de nuestro *Super Senior Revolving Credit Facility* o SSRFC. A esto se ha sumado el enfoque prudente de la compañía para la administración del efectivo, incluyendo acciones rápidas para minimizar costes, así como el apoyo de los gobiernos de los países en los que operamos y de nuestros principales socios, logrando la liquidez necesaria para superar la crisis. Todo ello posiciona a eDreams ODIGEO en una posición sólida.

Durante la crisis, el talento, las aptitudes y la actitud de nuestro equipo han impulsado la colaboración y la concentración de esfuerzos para superar esta situación. Junto con nuestros clientes, nuestro personal ha

sido nuestra principal preocupación, y creemos que las medidas que hemos tomado garantizarán buenos resultados en el futuro para el negocio.

El CEO de eDreams ODIGEO, Dana Dunne, considera que «en las circunstancias actuales, estos son unos buenos resultados que demuestran la fortaleza de nuestro negocio. En los últimos cinco años, hemos evolucionado de un modelo de negocio puramente transaccional a un negocio de comercio electrónico líder e innovador con una economía de escala, centrado en el cliente y los dispositivos móviles, que ofrece una experiencia integral a los viajeros. Tenemos la solidez financiera y la liquidez suficientes para salir de esta crisis en buena forma. Y lo que es más importante, hemos velado por nuestros empleados y estamos mejor preparados para liderar el 'nuevo mundo' que se nos presenta gracias a la motivación y experiencia de nuestro equipo».

A su vez, puntualiza que “nuestros clientes han sido y siguen siendo nuestra máxima prioridad. Dada la excepcional cantidad de cancelaciones causadas por la COVID-19, hemos invertido de forma adicional en personal de atención al cliente en primera línea para manejar el volumen sin precedentes de consultas de los viajeros. Creemos que el servicio al cliente omnicanal será más importante que nunca en el panorama posterior al coronavirus, por lo que estamos totalmente volcados en seguir desarrollando este tipo de experiencia de cliente para continuar siendo el líder de la industria. Este desarrollo ya está en marcha y se implementará progresivamente en el año fiscal 2021. Estamos más comprometidos que nunca con seguir invirtiendo en la construcción de las mejores soluciones de atención al cliente para ofrecer a los usuarios el mejor servicio posible”.

Respecto a cómo afrontar este nuevo contexto, Dunne destaca que “prevemos que se producirán cambios sustanciales en la forma en que viajamos. En este sentido, nos encontramos en una posición favorable para prosperar en la era posterior a la pandemia y para aprovechar las oportunidades que puedan surgir a medida que los viajeros comiencen a utilizar nuestras marcas de confianza en un mundo cada vez más digitalizado. Confío en que, con el tiempo, y a medida que se levanten las restricciones, podamos alcanzar y superar los buenos resultados registrados a lo largo de 2019 y en los dos primeros meses de 2020».

Visión global del negocio

Durante este año fiscal, hemos observado un progreso constante. Antes de la crisis de la COVID-19, eDreams ODIGEO venía obteniendo buenos resultados y creciendo considerablemente gracias a su posición de liderazgo en el sector de los vuelos y a las ventajas de la economía de escala sostenible en el marco de un mercado atractivo. Gracias a nuestro firme modelo de negocio, las **reservas** mensuales en diciembre de 2019 crecieron un 11% respecto al año anterior y continuaron aumentando significativamente en enero y a principios de febrero, antes de que se produjera la pandemia. Al cierre del ejercicio, las reservas se situaban sólo un 4% por debajo del año anterior, un buen resultado si se tiene en cuenta la reducción global de las reservas del 53% frente al año pasado en las últimas cinco semanas del año fiscal 2020, debido al brote de la COVID-19.

Nuestro negocio ha demostrado ser fuerte y flexible. Más del 80% de los costes son variables y, además, contamos con una cartera de productos bien diversificada, el beneficio de la economía de escala y una presencia geográfica bien distribuida. La disminución del 17% en nuestro cuarto trimestre del año fiscal 2020, del margen sobre ingresos proforma (sin incluir los 9,2 millones de euros del impacto de la COVID-19) se vió acompañada de una reducción de los costes variables también proforma del 23% (sin incluir los 12,3 millones de euros del impacto de la COVID-19), lo cual demuestra la variabilidad de los mismos. Por su parte, el **EBITDA ajustado** disminuyó un 4% hasta los 115,1 millones de euros en el ejercicio fiscal de 2020.

Nuestras iniciativas de diversificación de ingresos están ofreciendo unos resultados tangibles. Los **ingresos de diversificación**, con un alza del 18% respecto al año anterior, mantienen un buen crecimiento y ya

superan en un 78% los ingresos clásicos de los clientes. Como estaba planificado, y a consecuencia de la transformación del modelo de ingresos, la ratio de diversificación de productos y la ratio de diversificación de ingresos han pasado, respectivamente, de un 25% y un 27% en el ejercicio fiscal de 2015 a un 85% y un 53% en el cuarto trimestre de este ejercicio, lo que supone un incremento del 60% y el 26% en sólo cinco años.

En conjunto, estamos muy satisfechos con los progresos realizados en cuanto a la diversificación de ingresos y de productos, que siguen aumentando con rapidez. En el ejercicio fiscal de 2020, nuestros paquetes dinámicos y servicios complementarios siguieron creciendo considerablemente, con un incremento de los ingresos de más del 20% frente al año anterior en ambas categorías. Además, hemos aumentado significativamente el inventario de hoteles que ofrecemos de nuestro catálogo propio (pasando del 19% de nuestras ventas de paquetes dinámicos, de media, en el año fiscal 2019, al 29%, de media, en el año fiscal 2020) y hemos integrado con éxito la plataforma Waylo (adquirida en febrero de 2020), lo que nos ha permitido mejorar nuestra oferta de hoteles a través de inteligencia artificial.

Nuestro programa de **suscripción Prime**, líder en el sector, cosecha éxitos desde su lanzamiento hace apenas dos años. El número de suscriptores ha aumentado a 556.000, 391.000 más que en el cuarto trimestre del año fiscal 2019. Operamos en Prime en cuatro de nuestros mercados principales: España, Italia, Alemania y Francia. Además, las reservas a través de dispositivos móviles siguen aumentando y representan el 44% de nuestras reservas de vuelos totales en el cuarto trimestre del año fiscal 2020, con un alza del 26% respecto al mismo periodo del año fiscal 2015.

El **beneficio neto ajustado** se ha mantenido en 34,7 millones de euros, con un descenso del 14%. Consideramos que el beneficio neto ajustado refleja mejor el desempeño operativo real y continuo del negocio.

En el ejercicio 2020, a pesar de la reducción significativa de las reservas en marzo debido al brote de la COVID-19, que dio lugar a una salida de capital circulante de 207,4 millones de euros, el Grupo conservó un balance estable, con una liquidez de 144 millones de euros a finales de marzo, incluidos los 60,5 millones de euros no utilizados de nuestra línea de crédito SSRCF. Así, nos encontraremos en una situación segura tan pronto como se reanude la normal actividad. En consecuencia, debido al impacto de la COVID-19, las ratios de endeudamiento se han visto afectadas, de modo que la ratio de endeudamiento neto aumentó de 2,4x en marzo de 2019 a 3,9x en 2020 y la ratio de endeudamiento bruto aumentó de 3,7x a 4,9x.

El 21 de abril anunciamos que las negociaciones exitosas con nuestros prestamistas dieron lugar a que se eximiera el *covenant* de la ratio de endeudamiento bruto de nuestra línea de crédito renovable SSRCF para el año fiscal 2021, lo que otorga al Grupo una mayor flexibilidad económica. No tenemos pagos de deuda financiera a corto plazo y nuestros bonos senior vencen en 2023.

Debido a que hemos aplicado un enfoque prudente respecto a nuestra base de costes e inversiones y gracias a nuestro modelo de negocio, generador de efectivo, nos hemos mantenido en una posición financiera fuerte y, de no haberse producido la pandemia de la COVID-19, habríamos reducido en un 49% nuestra ratio de endeudamiento neto en los últimos cinco años, pasando del 3,7 en marzo de 2015 al 1,9 en marzo de 2020. Esto pone de manifiesto el fuerte perfil de desendeudamiento de eDreams ODIGEO y, al mismo tiempo, genera el potencial de un crecimiento considerable a largo plazo mediante la realización de inversiones, como lo fue el cambio de nuestro modelo de ingresos a partir de noviembre de 2016.

A finales de junio, nuestra liquidez proforma era de 142 millones de euros, la misma que a finales de marzo a pesar de haber atravesado tres meses de impacto de la COVID-19, que podrían utilizarse en caso de afrontar periodos de menor demanda. Esto nos brinda una gran flexibilidad financiera de cara al futuro.

Síntesis de la cuenta de resultados

(en millones de euros)	4T ejercicio de 2020	Var. ejercicio 2020 frente a 2019	4T ejercicio de 2019	12 m ejercicio de 2020	Var. ejercicio 2020 frente a 2019	12 m ejercicio de 2019
Margen sobre ingresos	115,7	(24%)	151,4	528,7	(1%)	533,0
EBITDA ajustado	28,3	(30%)	40,5	115,1	(4%)	119,6
EBITDA	27,9	(31%)	40,4	100,7	(14%)	116,4
EBIT	(59,8)	NP	31,8	(9,2)	NP	90,4
Beneficio neto	(69,9)	NP	18,9	(40,5)	NP	9,5
Beneficio neto ajustado	3,3	(83%)	18,7	34,7	(14%)	40,2

Análisis de la actividad por regiones

Operamos cinco marcas líderes- eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink y el metabuscador Liligo-, con las que mantenemos una fuerte presencia en 45 países que suponen el 80% del mercado global de los viajes, a través de 251 sitios web y aplicaciones en 20 idiomas y 36 monedas diferentes centralizadas en una única plataforma.

El margen sobre ingresos en nuestros seis principales mercados (Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y países nórdicos) alcanzó los 405,2 millones de euros en el ejercicio fiscal 2020. Este resultado se debió a la aceleración de las inversiones en la transformación estratégica de nuestro modelo de ingresos.

La diversificación de ingresos impulsa el crecimiento en el resto de los mercados (llamados «mercados del resto del mundo»), con una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 18% en los últimos cinco años y un crecimiento del 7% en el ejercicio fiscal 2020 en comparación con el año pasado.

Actualización de la estrategia

Nuestra visión es seguir liderando el sector europeo de la tecnología aplicada al mundo de los viajes como el proveedor integral de referencia, con vistas a fortalecer y aumentar nuestra oferta líder de vuelos online con el fin de construir una relación cada vez más sólida con nuestros clientes al tiempo que solventamos todas sus necesidades de viaje.

En este sentido, creemos que se producirá una gran migración hacia las plataformas digitales y los dispositivos móviles a raíz de la COVID-19, y eDreams ODIGEO es una empresa tecnológica en una posición favorable para beneficiarse de este cambio. Nuestro modelo de negocio es flexible, innovador e impulsado por el cambio, y puede aprovechar las oportunidades que surjan, incluidas las derivadas de la pandemia.

Nuestras prioridades son expandir nuestro pionero y exitoso programa de suscripción Prime, ofrecer la experiencia de viaje integral más innovadora, diversificar y aumentar los ingresos y la venta de productos más allá de los vuelos, y aumentar nuestra escala relativa. Con vistas a que nuestro negocio crezca y sea exitoso en la era posterior a la COVID-19, nos hemos centrado en cuatro áreas clave: Prime, atención al cliente, contenido y distribución geográfica.

- Hemos introducido **Prime** para hoteles en nuestros cuatro mercados clave, hemos testeado nuevas configuraciones y propuestas, estamos preparando el lanzamiento del plan de suscripción en dos nuevos mercados y continuamos centrándonos en garantizar la máxima satisfacción y la atención óptima de sus miembros, teniendo en cuenta las cancelaciones de vuelos que se han producido durante la pandemia.

- Por otro lado, hemos centrado nuestros esfuerzos en optimizar la **atención al cliente**, para la que estamos actualizando y automatizando nuestros sistemas, cuyo proceso se ha completado al 10%. Asimismo, para brindar un mejor servicio a nuestros clientes, hemos creado un sistema de bonos de viaje adaptados a las necesidades de los clientes.
- También trabajamos para mejorar nuestro **contenido** y oferta de viajes: hemos desarrollado una plataforma multi-contenidos, hemos integrado otro GDS (*sistema de distribución global*) en nuestra plataforma exclusiva propia y estamos implantando una función de búsqueda única y todavía más rápida.
- En cuanto a nuestra **distribución geográfica**, hemos introducido ofertas mejoradas y adaptadas localmente a varios países y regiones con el objetivo de generar crecimiento.

Estratégicamente, estamos bien posicionados para aprovechar el contexto posterior a la pandemia y seguimos invirtiendo en el futuro para superar con éxito la crisis.

Conclusiones

El sector de los viajes es fuerte y se apoya en importantes factores que favorecen su crecimiento. A pesar de que la COVID-19 ha tenido consecuencias muy perjudiciales en la industria, el deseo de viajar, explorar y experimentar por parte de las personas no ha disminuido. Con el levantamiento de las restricciones que se está produciendo en la actualidad, estamos viendo un marcado aumento en las búsquedas y reservas para fechas próximas en algunos destinos.

Como sucede con todas las crisis, y esta no será una excepción, observaremos cambios sustanciales: la seguridad e higiene pasarán a ser primordiales, regresará la predilección por los viajes más largos, las vacaciones nacionales prosperarán en el futuro más próximo, los ciclos de reservas se acortarán, es probable que la experiencia en los aeropuertos vuelva a cambiar y observemos la implementación de más funcionalidades que impulsen el autoservicio, los viajes de ocio se recuperarán más rápido que los de negocios, surgirá la tendencia de visitar lugares menos concurridos y se producirá la transición hacia las plataformas digitales.

Nuestro negocio resurgirá fuerte y bien posicionado tras la crisis, con disponibilidad de recursos para aumentar la inversión en marketing y capturar el aumento de demanda que se producirá.

eDreams ODIGEO es una empresa de tecnología 100% digital, versátil y ágil, que está preparada para hacer frente a estos desafíos y permanecer a la vanguardia del cambio que inevitablemente se producirá en el sector de los viajes.

Creemos que los puntos fuertes de la compañía desempeñarán un papel clave en el nuevo entorno, ya que nuestras propuestas y nuestras marcas se prestan al mercado del ocio, que comenzará a recuperarse más rápido que el segmento de los negocios. Además, es muy probable que Europa, nuestro centro neurálgico, lidie con los efectos secundarios de la COVID-19 mejor que otras partes del mundo. Nos encontramos en una situación que nos permitirá prosperar en estos mercados y aprovechar las oportunidades adicionales que surjan a medida que los clientes migran a nuestras marcas de confianza, caracterizadas por ofrecer un servicio integral de alta calidad. Por último, eDreams ODIGEO es una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa y, sin duda, seguirá cosechando los beneficios del mundo digitalizado, una tendencia que se habrá visto acelerada como consecuencia de los acontecimientos recientes.

A la larga, con el levantamiento de las restricciones y los primeros indicios de que los consumidores desean volver a viajar, podremos alcanzar y superar los buenos resultados acumulados en 2019 y los primeros dos meses de 2020.

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 17 millones de clientes a los que atiende en 45 países. eDreams ODIGEO cotiza en la bolsa de valores española.

eDreams ODIGEO: Full Year Results to March 31st 2020

eDreams ODIGEO delivers solid results despite COVID -19 impact in Q4. Well positioned to thrive in the post COVID era

Barcelona, 9 July 2020 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), Europe's largest online travel company and one of the largest European e-commerce businesses, today reported its results for the twelve months ended 31 March 2020.

COVID-19 has had a tremendous impact on the travel sector, with an effective shutdown of the industry since March. While many travel companies have needed to raise more money or mothball their operations, eDreams ODIGEO is financially strong. We entered the crisis with a strong balance sheet and €144m of liquidity at the end of March, which has enabled the business to endure the market closure to date and a further prolonged period of closure should that be the case.

As a result of our prudent management of the crisis, and due to our superior business model, we have maintained a similar liquidity position throughout the last quarter, with €142 million of Pro-Forma Liquidity. We have acted decisively to secure the appropriate liquidity for the business by drawing down partially the cash available through the Super Senior Revolving Credit Facility ("SSRCF"), together with the Company's prudent approach to cash management, which included swift actions to minimise costs; together with support from Governments where we operate and key business partners, we have sufficient liquidity to see this through. This places eDreams ODIGEO in a very strong position.

The qualities and capabilities of our people have come to the fore with collaboration and focus during the crisis. Together with our customers, they have been our primary concern and the actions we have taken will stand the Company in good stead in the future.

FISCAL YEAR RESULTS HIGHLIGHTS

- Revenue Margin €528.7 million – down just 1% despite fourth quarter impact of COVID-19
- Adjusted EBITDA €115.1 million (2019: €119.6 million)
- Adjusted Net Income €34.7million (2019: €40.2 million)
- Mobile now represents 44% of total flight bookings
- Revenue Diversification represents 53% of total revenues up from 44% in 2019
- Product Diversification reached 85% (2019:72%)
- Prime, our subscription offer, launched just two years ago, grew more than 200% to 556,000 members (2019: 165,000)
- Due to the uncertainty caused by COVID-19, guidance for the current year is not provided

Dana Dunne, CEO of eDreams ODIGEO said:

"In these circumstances these are good results demonstrating the relative strength of our business. We have moved from a purely transactional model over the past five years to a leading, innovative e-commerce business of scale which is customer focused and mobile-led delivering a complete end to end experience.

We are financially strong with sufficient liquidity to emerge from the crisis in good shape. Importantly, we have looked after our people and are best prepared to lead the new world with our motivated, experienced teams.

Our customers have been and continue to be our utmost priority. Given the exceptional level of cancellations caused by COVID-19, we invested in additional frontline people to handle the unprecedented volume of customer queries. We believe best in class omni channel customer service will be even more critical in a post COVID-19 world which is why we are fully committed to developing the industry leading OTA omni channel customer service experience. This is in development and will be progressively rolled out in fiscal year 2021.

We are committed more than ever to continue to invest in building the best customer experience solutions and offer our customers best-in-class service.

We anticipate substantial change to the way we travel. We are well positioned to thrive in the post COVID-19 era and seize the opportunity as customers migrate to our trusted brands in an accelerating digitalising world. As restrictions lift, I am confident that, in time, we can return to and supersede the strong trading performances of 2019 and the first two months of 2020.”

Business Overview

During fiscal year 2020 we have seen continued progress. Prior to the COVID-19 crisis eDreams ODIGEO had been performing well and growing strongly utilising its leading position in flights and sustainable scale advantages in an attractive marketplace. Due to our strong business model, monthly Bookings in December 2019 were up 11% year-on-year and continued to grow significantly in January and early February before the pandemic took hold. At the year-end bookings were only 4% below the previous year, a highly respectable result at the end of March considering a year-on-year reduction in Bookings of 53% in the last 5 weeks of FY20 due to the spread of COVID-19.

Our business is proven to be robust. More than 80% of costs are variable, together with a well-diversified product portfolio, the benefit of scale and well spread geography. A decrease of 17% in our fourth quarter of fiscal year 2020 Revenue Margin Pro-Forma (excluding €9.2 million COVID-19 impact) resulted in a reduction in variable costs also Pro-Forma of 23% (excluding €12.3 million COVID-19 impact), which demonstrates the variability of said costs. Full detail in note 3.2 to the Consolidated Financial Statements.

Adjusted EBITDA was down 4% to €115.1 million in fiscal year 2020.

Our revenue diversification initiatives are delivering results. Diversification revenues continue to grow, up 18% year-on-year, and now represent 78% more than Classic Customer Revenue. As planned and as a consequence of our revenue model shift, Product Diversification Ratio and Revenue Diversification Ratio have increased to 85% and 53% in the fourth quarter, up from 25% and 27% in fiscal year 2015, growing 60 and 26 percentage points respectively in just five years.

Overall, we are pleased by the continued rapid progress of revenue diversification and product diversification. In fiscal year 2020 our dynamic packages and ancillaries continued to grow strongly, with revenues increasing over 20% year-on-year in both categories. In addition, we have been able to significantly grow the hotels inventory that we source directly (from 19% of our dynamic packages sales on average in fiscal year 2019 to 29% average in fiscal year 2020) and we have now successfully integrated Waylo (acquired in February 2020) which enables through AI improved hotels sourcing capabilities.

Our industry-leading subscription programme Prime, launched just two years ago, has continued its success. The number of subscribers have increased to 556,000, 391,000 more than in the fourth quarter of fiscal year 2019. We now operate Prime in four of our largest markets: Spain, Italy, Germany and France. Additionally, mobile bookings continue to grow and account for 44% of our total flight bookings in the fourth quarter of fiscal year 2020, rising 26 percentage points from the fourth quarter of fiscal year 2015.

Adjusted Net Income stood at €34.7 million, down 14%. We believe that Adjusted Net Income better reflects the real ongoing operational performance of the business.

In fiscal year 2020, despite a significant reduction in Bookings in March 2020, due to the spread of COVID-19, which resulted in working capital outflow of €207.4 million, the Group continued to have a strong balance sheet, with a liquidity position of €144 million at the end of March, including the €60.5 million undrawn from our SSRFC. This places us in a position of strength as soon as normal activity resumes.

Consequently, due to COVID-19 impact, leverage ratios have been impacted with the Net Leverage ratio increased from 2.4x in March 2019 to 3.9x in 2020 and Gross Leverage ratio increasing from 3.7x to 4.9x.

On 21 April we announced that successful discussions with our lenders resulted in our Super Senior Revolving Credit Facility (“SSRCF”) covenant of Gross Leverage Ratio being waived for fiscal year 2021, achieving further financial flexibility for the Group. We have no short term financial debt payments and our Senior Notes are due in 2023.

Due to our prudent approach to our cost base and capital expenditure, and with the benefit of our cash generative model eDreams ODIGEO has maintained a strong financial position, and would have reduced by 49% over the past 5 years its Net Leverage ratio, from 3.7 in March 2015 to 1.9 in March 2020, had the impact of COVID-19 not occurred. This highlights eDreams ODIGEO robust deleveraging profile while at the same time creating an option for substantial long-term growth through investments such as the shift in our revenue model since November 2016.

We have managed our cash well and as at the end of June the liquidity position Pro-Forma was €142 million, same liquidity as at the end of March despite three months of COVID-19 impact, which could be used should there be periods of slowing demand. This gives us ample financial flexibility for the future.

Summary Income Statement

(in EUR million)	4Q FY20	Var FY20 vs FY19	4Q FY19	12M FY20	Var FY20 vs FY19	12m FY19
Revenue margin	115.7	(24%)	151.4	528.7	(1%)	533.0
Adjusted EBITDA	28.3	(30%)	40.5	115.1	(4%)	119.6
EBITDA	27.9	(31%)	40.4	100.7	(14%)	116.4
EBIT	(59.8)	N.A	31.8	(9.2)	N.A	90.4
Net income	(69.9)	N.A	18.9	(40.5)	N.A	9.5
Adjusted Net Income	3.3	(83%)	18.7	34.7	(14%)	40.2

Business review by geography

We operate five leading brands eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink, and the metasearch engine Liligo. We have a strong presence in 45 markets, covering 80% of the total travel market through 251 websites and apps in 20 languages and 36 different currencies on one central platform.

The top 6 markets (France, Spain, Italy, Germany, United Kingdom and the Nordics) reached €405.2 million in revenue margin in fiscal year 2020. This performance was driven by the accelerated investment in the strategic shift of our revenue model.

Revenue diversification drives growth in the rest of markets (referred as “Rest of the World markets”), 18% CAGR over the past 5 years and 7% growth in fiscal year 2020 vs the prior year.

Strategy Update

Our vision is to continue leading the European travel tech industry as the most trusted travel companion, with goals to strengthen and grow our leading online flights offering to build strong travel relationships and leverage those to serve customers’ entire travel needs.

We believe that there will be a greater shift toward digital and mobile in the light of COVID-19. eDreams ODIGEO is a technology-led business and well placed to benefit from this shift. Our business model is flexible, adaptable, innovative and driven by change, seizing opportunities as they arise including those from the pandemic.

Our priorities are to expand our unique and successful Prime membership subscription programme, to deliver the most innovative, end to end experience, to diversify and grow revenue and products sold in association with flights and to increase our relative scale.

To progress the business further to deliver success in a post COVID-19 era, focus has been targeted on 4 key areas: Prime, customer service, content and geography.

Prime for hotels has been rolled out across all four key markets, new displays and propositions have been tested, preparations for launch of Prime in 2 new markets have been made and there is continued focus on ensuring top satisfaction and service to our Prime members, given the flight cancellations during the pandemic.

Emphasis has been on customer service where we are in the process of upgrading and automating our systems. This is already 10% complete. To serve customers better we have developed a customer friendly voucher system.

We strive to always improve our content: a multi –content platform has been developed, another GDS (*Global Distribution System*) has been integrated into our leading proprietary platform and we are implementing a unique and even faster search capability.

Geographically, enhanced offerings have been developed for several countries and regions to engender growth.

Strategically, we are well placed to benefit in a post COVID -19 world and we continue to invest in the future to come out as a winner from the crisis.

In summary

The travel industry is robust and has strong underlying growth drivers. Whilst COVID-19 may have been very disruptive, the desire to travel, explore and experience is undiminished and will return. Even with the easing of restrictions now emerging we are seeing a marked increase in searches and healthy bookings for later dates for some destinations.

As with all crises, and this one will be no exception, there will be substantial change; safety and hygiene will come to the fore and be paramount, the longer trip may return, in the short-term domestic holidays will flourish, bookings cycles will shorten, the journey through the airport is likely to change again with more self-service, leisure will recover faster than business, a trend towards less crowded places and there will be a greater shift to digital.

Our business will emerge strongly and well positioned from the crisis. We will have sufficient funding available to increase marketing spend to meet the anticipated increase in demand.

eDreams ODIGEO is a digital technology business, both versatile and agile, that is prepared to meet these challenges head on and be at the forefront of the change to the travel sector that inevitably will occur.

We believe that eDreams ODIGEO's strengths will play a key role in the new environment: our proposition and brands lend themselves to the leisure market which will emerge quicker than the corporate market. Europe, our powerhouse, is most likely to manage the effects of COVID–19 better than some other parts of the world - we are well positioned to thrive in these marketplaces and seize additional opportunity as customers migrate to our trusted brands characterized by end to end high quality service. Finally, eDreams

ODIGEO is one of Europe's largest e-commerce businesses and will undoubtedly continue to reap the benefits of a digitalising world, a trend which will have only been accelerated by recent events.

With restrictions lifting and the first signs of consumers seeking to travel again, in time, we can return to and supersede the strong trading performances of 2019 and the first two months of 2020.

-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 17 million customers per year across 45 markets. Listed on the Spanish Stock Market, eDreams ODIGEO works with 664 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.