

## 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, 27 de febrero de 2020

**eDreams ODIGEO**

eDreams ODIGEO: resultados financieros de los primeros nueve meses del año fiscal 2020

## eDreams ODIGEO ingresa 131,7 millones de euros en el tercer trimestre, un 16% más

**Los ingresos acumulados en los nueve primeros meses de su ejercicio fiscal crecen en un 8% hasta alcanzar los 412,9 millones de euros**

- Las reservas crecen un 5% en el tercer trimestre y alcanzan los 8,3 millones en los 9 meses del ejercicio fiscal 2020, un 2% más que el año anterior. La tasa de repetición de reserva aumenta al 41%.
- El EBITDA ajustado aumenta un 10% hasta los 86,8 millones de euros y el beneficio neto ajustado lo hace en un 46% hasta los 31,4 millones de euros.
- El saldo de caja crece un 47% hasta los 71,7 millones de euros y la ratio de apalancamiento neto se reduce del 3,9x en diciembre de 2018 al 2,9x.
- La estrategia de diversificación continúa aportando resultados fuertes:
  - Los ingresos por diversificación aumentan un 29% en términos interanuales, y ya son un 86% más elevados que los ingresos clásicos de cliente.
  - La ratio de diversificación de ingresos crece del 43% al 51%, mientras que la ratio de diversificación de producto aumenta del 68% al 82%
- Las reservas a través de dispositivos móviles ascienden al 44% del total de las reservas de vuelos, frente al 39% en los 9 meses del ejercicio fiscal 2019.
- Prime, el programa de suscripción líder en el sector, muestra unos resultados sólidos. Los suscriptores de Prime aumentaron en 110.000 en el tercer trimestre hasta alcanzar los 499.000, lo que supone un crecimiento del +28% respecto al segundo trimestre. El número de suscriptores alcanzó los 555. 497 el pasado 23 de febrero de 2020.
- La compañía ha adquirido recientemente Waylo, un negocio tecnológico de reservas hoteleras basado en Estados Unidos

Situación actual del negocio y actualización sobre el año fiscal completo:

- Tal y como se informó al mercado, las reservas han mostrado un mejor desempeño en los primeros tres trimestres del año. Dicho crecimiento se ha acelerado en el tercer trimestre, especialmente en el mes de diciembre, con un aumento del 11% interanual.
- Debido al brote de coronavirus, las reservas han caído en todos los destinos, pero especialmente en Asia, y más recientemente, también en Italia.
- Tras la expansión del brote en Italia, el impacto en las reservas en todo el Grupo es del 12% en comparación con las reservas del año pasado en el mismo período.
- Suponiendo que este patrón continúe durante las cinco semanas restantes de este año fiscal, la compañía estima alcanzar los siguientes resultados al cierre del ejercicio:
  - Reservas: crecimiento del 1% respecto al año fiscal 2019, alcanzando los 11,3 millones.

- Margen sobre ingresos: crecimiento del 4% respecto al año fiscal 2019, alcanzando los 552 millones de euros.
- EBITDA Ajustado: crecimiento del 9% respecto al año fiscal 2019, alcanzando los 130 millones de euros.

**Barcelona, a 27 de febrero de 2020** – eDreams ODIGEO ([www.edreamsodigeo.com](http://www.edreamsodigeo.com)), la mayor compañía de viajes online de Europa y uno de los mayores negocios de comercio electrónico, con más de 18 millones de clientes, ha publicado hoy sus resultados para los primeros nueve meses del ejercicio fiscal 2020. Según los datos presentados, la compañía ha cerrado este periodo con unos ingresos de 412,9 millones de euros, un 8% más respecto al mismo periodo que el año anterior.

Ante estos resultados, el CEO de eDreams ODIGEO, Dana Dunne, declara que: *“Me satisface presentar de nuevo resultados trimestrales sólidos del Grupo, en línea con nuestras previsiones. Nuestro cambio de estrategia para mejorar la diversificación de los ingresos ha generado resultados positivos una vez más, lo que supone el 20º trimestre consecutivo de cumplimiento o mejora de las previsiones. Ocupando posiciones líderes en muchos mercados europeos, contando con una plataforma tecnológica exclusiva líder en el mercado y el modelo de suscripción líder en el sector, se han sentado las bases para continuar avanzando en la buena dirección. Si bien el impacto del coronavirus ha provocado una desaceleración en la industria, el sector de los viajes online se asienta sobre pilares fuertes, y una vez el virus esté controlado, esperamos que los patrones de reservas vuelvan a la normalidad. Me tranquiliza tener la certeza de que disponemos de un modelo de negocio resistente así como de una posición financiera fuerte”.*

### Síntesis de la cuenta de resultados

(en millones de euros)	3T ejercicio fiscal 2020	Var. ejercicio fiscal 2020 frente a ejercicio fiscal 2019	3T ejercicio fiscal 19	9M ejercicio fiscal 2020	Var. ejercicio fiscal 2020 frente a ejercicio fiscal 2019	9M ejercicio fiscal 19
Margen sobre ingresos	131,7	16 %	114,0	412,9	8 %	381,6
EBITDA ajustado	29,6	12 %	26,5	86,8	10 %	79,1
Elementos no recurrentes	-3,8	97 %	-1,9	-14,0	356 %	-3,1
EBITDA	25,8	5 %	24,6	72,8	-4 %	76,0
EBIT	18,7	-1 %	18,9	50,6	-14 %	58,5
Beneficio neto	17,9	138 %	7,5	29,4	n.a.	-9,4
Beneficio neto ajustado	11,3	23 %	9,2	31,4	46 %	21,5

## Resumen de la actividad

Durante los primeros 9 meses del ejercicio en curso se ha observado un avance continuo. Las reservas han empezado a mostrar un crecimiento más rápido en el tercer trimestre del ejercicio fiscal 2020, del 5% interanual, y alcanzaron los 8,3 millones en los 9 meses del ejercicio fiscal 2020 (un aumento del 1,9% frente a los 9 meses del ejercicio fiscal 2019). Este dato está en línea con nuestras previsiones y obedece a la transformación del modelo de ingresos, que en algunos mercados ha concluido hace menos de 12 meses y, por lo tanto, no ofrece todavía los resultados correspondientes a un periodo completo. Nuestra prioridad es crear un negocio sostenible y de alta calidad, como demuestra el aumento del margen sobre ingresos del 8% por un importe total de 412,9 millones de euros. El EBITDA ajustado aumentó un 10% hasta 86,8 millones de euros en los 9 meses del ejercicio fiscal 2020, en línea con las previsiones.

Nuestras iniciativas de diversificación de ingresos están arrojando unos resultados tangibles. Los ingresos de diversificación, con un alza interanual del 29%, mantienen un buen crecimiento y ya superan en un 86% los ingresos clásicos de los clientes. Como estaba planificado por la transformación del modelo de ingresos, la ratio de diversificación de productos y la ratio de diversificación de ingresos han crecido, respectivamente, de un 68 % y un 43 % en el tercer trimestre del el ejercicio anterior a un 82 % y un 51 % en el tercer trimestre de este ejercicio, lo que supone un notable incremento de 14 y 8 puntos porcentuales en tan solo un año.

En conjunto, la compañía está muy satisfecha con los progresos realizados en cuanto a diversificación de ingresos y de productos, que siguen aumentando con rapidez. Se encuentra especialmente contenta con la evolución de los paquetes dinámicos y los servicios complementarios, cuyos ingresos registraron un aumento interanual del 25% en ambas categorías.

El programa de suscripción Prime, líder en el sector y lanzado hace apenas dos años, ha seguido cosechando éxitos. El número de suscriptores ha aumentado rápidamente a 499.000, 110.000 más que en el segundo trimestre del ejercicio fiscal 2020 y, a 23 de febrero, alcanzó los 555.497. Prime opera en cuatro de los principales mercados: España, Italia, Alemania y Francia. Además, las reservas a través de dispositivos móviles siguen aumentando y ascienden al 44% de las reservas de vuelos totales en el tercer trimestre del ejercicio fiscal 2020, con un alza de 5 puntos porcentuales respecto al mismo período del ejercicio anterior.

En enero, eDreams ODIGEO adquirió Waylo para mantener su posición tecnológica puntera en el mercado de reservas de hotel.

El beneficio neto ajustado creció un 46%, alcanzando 31,4 millones de euros. El Grupo considera que el beneficio neto ajustado refleja mejor los verdaderos resultados de explotación del negocio en curso.

El saldo de caja se elevó a 71,7 millones de euros, un repunte del 47% con respecto a los 48,9 millones de los 9 meses del ejercicio fiscal 2019. El buen resultado de caja obedeció a lo siguiente: a) el efectivo neto de las actividades de explotación, que aumentó en 40 millones de euros, principalmente gracias a las menores salidas de efectivo de capital circulante, un incremento del EBITDA ajustado y un alza de las partidas no monetarias; b) el efectivo de las actividades de inversión de 20,5 euros globalmente, en línea con el mismo periodo del año pasado, y c) el efectivo de las actividades de financiación, que ascendió a 16,1 millones de euros frente a 21,2 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio pasado, debido a un mayor gasto financiero en el ejercicio fiscal 2019 en relación con la refinanciación de los pagarés de 2021. En consecuencia, la ratio de apalancamiento neto se redujo del 3,9x en diciembre de 2018 al 2,9x en 2019. Durante los primeros 9 meses del ejercicio fiscal 2020, la ratio de apalancamiento bruto también descendió del 4,4x en septiembre de 2018 al 3,6x en 2019.

- FIN -

### **Sobre eDreams ODIGEO**

eDreams ODIGEO es una de las compañías de viajes online más grandes del mundo y una de las mayores empresas europeas de comercio electrónico. A través de sus cuatro marcas líder (eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink) y el motor de metabúsqueda 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 18 millones de clientes a los que atiende en 46 países. eDreams ODIGEO cotiza en la bolsa de valores española.

## Glosario de definiciones

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

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

### *Medida conciliable con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### *Otros términos definidos*

**Reservas** se refiere 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.

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

**Ratio de diversificación de productos (%)** es una ratio expresada mediante un porcentaje y calculada dividiendo el número de productos complementarios a los vuelos y otros 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.

**Mercados principales y segmento principal** se refiere a nuestras operaciones en Francia, España e Italia.

**Mercados de expansión y segmento de expansión** se refiere a nuestras operaciones en Alemania, el Reino Unido y otros países en los que operamos, incluidos, entre otros, los países nórdicos y países fuera de Europa.

**Negocio de vuelos** se refiere a las operaciones relativas a la prestación de servicios de mediación para la compra de billetes de avión.

**Negocio de productos vacacionales** se refiere a las operaciones relativas a la prestación de servicios de mediación en la adquisición de productos vacacionales, así como otras actividades no relacionadas con viajes, tales como la publicidad en nuestros sitios web, los incentivos que recibimos de los procesadores de pagos, los gastos por llamadas de pago y la actividad de metabúsqueda de Liligo.

**Elementos no recurrentes** se refiere a la compensación basada en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan nuestras operaciones en curso.

## eDreams ODIGEO: First Nine Months Financial Results

### 9M Adjusted EBITDA up 10% to €86.8 million, all key metrics in line or above guidance

**Barcelona, 27 February 2020** – eDreams ODIGEO ([www.edreamsodigeo.com](http://www.edreamsodigeo.com)), Europe’s largest online travel company with over 18 million customers and one of the largest European e-commerce businesses, today reported its results for the nine months of the fiscal year 2020.

#### 9M RESULTS HIGHLIGHTS

- 9M performance in line with guidance
  - Bookings, following the completion of our strategic revenue model shift, started to show faster growth. During 3Q fiscal year 2020, Bookings grew by 5% year-on-year, and reached 8.3 million in 9M fiscal year 2020, up 2% versus 9M fiscal year 2019
  - Revenue Margin was up 8% year-on-year to €412.9 million, due to an increase in Revenue Margin per booking of 6%
  - Adjusted EBITDA rose 10% to €86.8 million (9M fiscal year 2019: €79.1 million)
  - Adjusted Net Income increased 46% to €31.4 million
  - Cash position improved by 47% to €71.7 million (net of overdrafts) (9M fiscal year 2019: €48.9 million)
  - Net leverage ratio reduced to 2.9x from 3.9x in December 2018.
- Strategic initiatives delivering strong results.
  - Diversification Revenue up 29% year-on-year, 86% larger than our Classic Customer Revenues
  - Revenue Diversification Ratio up to 51% (from 43%)
  - Product Diversification Ratio up to 82% (from 68%)
- Acquisition Cost per Booking Index reduced by 31 pp since fiscal year 2015, and Repeat Booking Rate rose to 41%
- Mobile bookings up to 44% of total flight bookings versus 39% in 9M fiscal year 2019
- Industry-leading subscription programme (Prime) showing strong results. Prime subscribers grew by 110,000 to 499,000 (+28% vs 2Q FY20) and reached 555,497 on the 23rd of February 2020
- Acquired Waylo, the US hotel booking technology business



## CURRENT TRADING & FY20 UPDATE

- Bookings, following the completion of our strategic revenue model shift, have shown improving performance in the first three quarters of our fiscal year. This is as anticipated and guided to the market.
- This growth in Bookings has accelerated during the third fiscal quarter, with December growing at 11% year-on-year
- After the Coronavirus outbreak, the biggest drop is in Asia. Also we have seen a drop in all our destinations, and more recently in Italy in particular.
- What we have seen since the expansion of the disease to Italy is a drop in Bookings for the entire group of 12%
- If we assume this pattern to continue for the remaining 5 weeks of FY20, we estimate the following results for the aggregate of the fiscal year:
  - Bookings: UP 1% vs FY19, reaching 11.3 million
  - Revenue Margin: UP 4% vs FY19, reaching €552 million
  - Adjusted EBITDA: UP 9% vs FY19, reaching €130 million

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

*“I am pleased to report another quarter of solid results across the Group in line with our guidance. Our strategy shift to enhance revenue diversification again has delivered positive results, the 20<sup>th</sup> consecutive quarter of achieving or exceeding guidance. With leading positions in many European markets, a proprietary, market leading technology platform and the industry leading subscription model, the foundation is set for continued progress. While the impact of the coronavirus has brought a slowdown to the industry, the underlying fundamentals of online travel are strong, and once the virus is contained, a return to normal trading patterns will resume. I find comfort in the resilience of our business model and our strong financial position.”*

## Business Overview

During 9M of the current year we have seen continued progress. Bookings are starting to show faster growth in 3Q fiscal year 2020, up 5% year on year, and reached 8.3 million in 9M fiscal year 2020 (up 1.9% vs 9M fiscal year 2019). This is in line with our guidance and reflected the completion of our shift to a new revenue model, albeit with some markets operating within the first 12 months of the change and yet to deliver a full period of trading. Our focus is to build a high quality, sustainable business, as demonstrated by the increase in Revenue Margin of 8% for a total amount of €412.9 million. Adjusted EBITDA was up 10% to €86.8 million in 9M fiscal year 2020, in line with guidance.

Our revenue diversification initiatives are delivering results. Diversification revenues continue to grow, up 29% year-on-year, and are now 86% larger 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 82% and 51% in the third quarter, up from 68% and 43% in 3Q last year, rising an excellent 14 and 8 percentage points in just one year.

Overall, we are delighted by the continued rapid progress of revenue diversification and product diversification. We are particularly pleased with dynamic packages and ancillaries as revenues increased 25% year-on-year in both categories.

Our industry-leading subscription programme Prime, launched just two years ago, has continued its success. The number of subscribers has increased rapidly to 499,000, 110,000 more than in 2Q fiscal year 2020, and as of 23rd of February reached 555,497 subscribers. 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 3Q fiscal year 2020, rising 5 percentage points from 3Q last year.

In January we acquired Waylo to keep us technologically at the forefront of the hotel booking market.

Adjusted Net Income stood at €31.4 million, up 46%. We believe that Adjusted Net Income better reflects the real ongoing operational performance of the business.

Cash position (net of overdrafts) stood at €71.7 million, up 47% versus €48.9 million in 9M fiscal year 2019. The solid cash performance was driven by a) net cash from operating activities, which increased by €40.0 million, mainly reflecting lower outflow in working capital, increase in adjusted EBITDA and increase non-cash items, b) cash for investments of €20.5 million, broadly in line with the same period last year, and c) cash used in financing, amounted to €16.1 million, compared to €21.2 million in the same period of last year due to higher financial expenses in fiscal year 2019 in relation to refinancing of 2021 notes. As a result, Net Leverage ratio was reduced from 3.9x in December 2018 to 2.9x in 2019. In 9M fiscal year 2020 Gross Leverage ratio was also reduced from 4.4x in December 2018 to 3.6x in 2019.

### Summary Income Statement

(in € million)	3Q FY20	Var FY20 vs FY19	3Q FY19	9M FY20	Var FY20 vs FY19	9M FY19
Revenue margin	131.7	16%	114.0	412.9	8%	381.6
Adjusted EBITDA	29.6	12%	26.5	86.8	10%	79.1
Non recurring items	-3.8	97%	-1.9	-14.0	356%	-3.1
EBITDA	25.8	5%	24.6	72.8	-4%	76.0
EBIT	18.7	-1%	18.9	50.6	-14%	58.5
Net income	17.9	138%	7.5	29.4	n.a.	-9.4
Adjusted net income	11.3	23%	9.2	31.4	46%	21.5

- ENDS -

## About eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO is one of the world's largest online travel companies and one of the largest e-commerce businesses in Europe. Under its four leading online travel agency brands – eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink, and the metasearch engine Liligo – it serves more than 18 million customers per year across 46 markets. Listed on the Spanish Stock Market, eDreams ODIGEO works with over 665 airlines and has partnerships with 130. The brand offers the best deals in regular flights, low-cost airlines, hotels, cruises, car rental, dynamic packages, holiday packages and travel insurance to make travel easier, more accessible, and better value for consumers across the globe.

## Glossary of definitions

### *Non-reconcilable to GAAP measures*

**Acquisition Cost per Booking Index** refers to the most relevant marketing expenses incurred to acquire new customers (encompassing Paid search, Metasearch and Affiliates), divided by the total number of Bookings. For any given period, the ratio is expressed as an index 100, in which 100 is the value of Acquisition Cost per Booking for the 3 months ended on December 2015. The acquisition cost per booking index provides the reader a view of the trend of one of the main variable costs (marketing cost) of the business.

### *Reconcilable to GAAP measure*

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

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

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

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

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

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

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

**Net Income** means Consolidated profit/loss for the year.

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

### *Other Defined Terms*

**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.

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

**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.

**Core Markets** and **Core Segment** refers to our operations in France, Spain and Italy.

**Expansion Markets** and **Expansion segment** refers to our operations in Germany, the United Kingdom and the other countries in which we operate, including, among others, the Nordics and countries outside Europe.

**Flight Business** refers to our operations relating to the supply of flight mediation services.

**Non-flight Business** refers to our operations relating to the supply of non-flight mediation services, as well as other non-travel activities such as advertising on our websites, incentives we receive from payment processors, charges on toll calls and Liligo's metasearch activity.

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