

Geschäftsergebnisse für das erste Quartal 2019

Eckdaten

Positiver Jahresbeginn dank starkem IT-Solutions-Bereich

Eckdaten des ersten Quartals 2019 (1. Januar bis 31. März 2019)

- Der Umsatz erhöhte sich um 14,6 Prozent¹ auf 1,4099 Milliarden Euro.
- EBITDA wuchsen um 11,3 Prozent¹ auf 599,8 Millionen Euro.
- Im Geschäftsbereich Distribution steigerten sich die Reisebüro-Flugbuchungen um 1,6 Prozent auf 162,6 Millionen.
- Der Geschäftsbereich IT Solutions erhöhte die Zahl der abgefertigten Passagiere um 4,6 Prozent auf 436,1 Millionen.

Die Amadeus IT Group S. A. führte ihren positiven Wachstumstrend im ersten Quartal 2019 fort, getragen durch die starke operative Leistung der Bereiche Distribution und IT Solutions und die Konsolidierung von TravelClick (seit 4. Oktober 2018). All dies trug im ersten Quartal zu einer zweistelligen Wachstumsrate sowohl beim Umsatz als auch bei EBITDA bei und führte zu einem bereinigten Gewinn² von 334,7 Millionen Euro, was einer Steigerung von 9,5 Prozent¹ gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht.

Luis Maroto, President & Chief Executive Officer von Amadeus, sagt dazu:

„In einem komplexen Branchenumfeld behält Amadeus seine gute Dynamik auch im Jahr 2019 bei – mit einem gesunden Wachstum in beiden Geschäftsbereichen.

Im Bereich Distribution haben wir den Content für unsere Nutzer weiter ausgebaut und unsere Wettbewerbsposition bei den Flugbuchungen verbessert.

Die Performance des Bereichs IT Solutions war ebenfalls positiv – mit einem Anstieg bei den abgefertigten Passagieren, Wachstum bei den ergänzenden Lösungen, neuen Funktionalitäten für unsere Kunden sowie dem Neuzugang von TravelClick zur Amadeus Familie.

Ich bin zuversichtlich, dass wir dank der Stabilität unseres Geschäfts und der Ausweitung unserer Kundenbasis auch 2019 ein gutes Wachstum erzielen werden.“

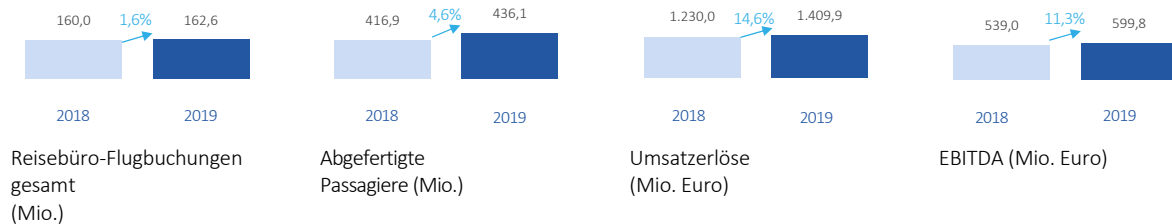
„Ich bin zuversichtlich, dass wir dank der Stabilität unseres Geschäfts und der Ausweitung unserer Kundenbasis auch 2019 ein gutes Wachstum erzielen werden.“

¹Bereinigt zum Ausschluss von akquisitionsbedingten Transaktionskosten beim Kauf von TravelClick (insgesamt 1,2 Millionen Euro vor Steuern) und PPA-Anpassungen (die Umsatz und EBITDA um 3,9 Millionen Euro bzw. 3,0 Millionen Euro mindern. Der bereinigte Gewinn wird nicht durch PPA-Effekte beeinflusst).

² Exklusive der Ergebnisse nach Steuern der folgenden Posten: (i) bilanzielle Auswirkungen, abgeleitet von PPA-Übungen und Wertminderungsverlusten; (ii) nicht operative Währungsgewinne (-verluste); (iii) andere nicht wiederkehrende Posten.

Operative und finanzielle Highlights

Erstes Quartal 2019



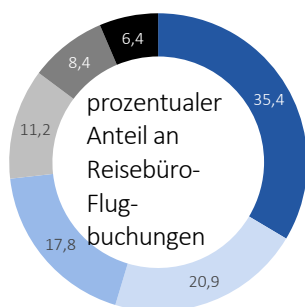
Geschäftliche Höhepunkte des ersten Quartals

Distribution

Die Umsatzerlöse in diesem Bereich stiegen um 5,6 Prozent auf 839,9 Millionen Euro.

Die globale Verlangsamung des Wachstums bei den Flugbuchungen über Reisebüros setzte sich im ersten Quartal 2019 fort (0,0 Prozent Wachstum im Vergleich zu 1,1 Prozent im vierten Quartal 2018). Mit Ausnahme von Nord- und Lateinamerika gab es branchenweit in allen anderen Regionen einen Rückgang, verursacht insbesondere durch weltpolitische und makroökonomische Faktoren. Die Region Asien-Pazifik verzeichnete die stärkste Verlangsamung, die vor allem auf eine schwache Performance Indiens zurückzuführen ist (aufgrund diverser Faktoren, darunter die schwere finanzielle Notlage einer großen indischen, an das GDS angeschlossenen Fluggesellschaft und die bevorstehenden Wahlen).

Trotz dieses Umfelds stiegen die Reisebüro-Flugbuchungen über Amadeus zwischen Januar und März um 1,6 Prozent, gestützt durch Marktanteilsgewinne in allen Regionen außer dem asiatisch-pazifischen Raum, was vor allem Indien geschuldet war (Indien ausschließend stiegen die Buchungen über Amadeus um 3,4 Prozent). Nordamerika war mit einem Plus von 14,6 Prozent die am schnellsten wachsende Region. In Westeuropa ist Amadeus dank Marktanteilsgewinnen wieder auf Wachstumskurs.



Januar bis März 2019

Reisebüro-Flugbuchungen über Amadeus (Angaben in Mio.)

	1. Quartal 2019	Anteil der Gesamtsumme	1. Quartal 2018	Anteil der Gesamtsumme	Prozentuale Veränderung
● Westeuropa	57,5	35,4 %	56,3	35,2 %	2,1 %
● Nordamerika	34,0	20,9 %	29,7	18,5 %	14,6 %
● Asien & Pazifik	28,9	17,8 %	33,1	20,7 %	(12,9 %)
● Naher Osten & Afrika	18,1	11,2 %	17,8	11,1 %	1,8 %
● Zentral-, Ost- und Südeuropa	13,6	8,4 %	13,2	8,2 %	3,8 %
● Lateinamerika	10,4	6,4 %	9,9	6,2 %	4,3 %
Reisebüro-Flugbuchungen insgesamt	162,6	100,0 %	160,0	100,0 %	1,6 %

Das Buchungswachstum von Amadeus wurde durch die Ausweitung der Marktanteile in allen Regionen außer dem asiatisch-pazifischen Raum gestützt. Die globale Wettbewerbsposition³ von Amadeus wuchs um 1,1 Prozentpunkte (Indien ausgenommen).

Im ersten Quartal des Jahres schloss das Unternehmen sieben neue Vereinbarungen oder Verlängerungen von Content- oder Distributionsverträgen mit Fluggesellschaften ab. Amadeus Kunden können nun weltweit auf die Angebote von 115 Low-Cost- und Hybrid-Carriern zugreifen.

Auch bei der Unterzeichnung von Verträgen für Merchandising-Lösungen konnte Amadeus den Erfolgskurs fortsetzen. In den ersten drei Monaten des Jahres kamen drei Fluggesellschaften bei Amadeus Fare Families und weitere drei bei Amadeus Airline Ancillary Services hinzu. Ende März hatten 84 Fluggesellschaften einen Vertrag für Amadeus Airline Fare Families abgeschlossen und 74 davon die Lösung bereits implementiert. 154 Fluggesellschaften hatten einen Vertrag über Amadeus Airline Ancillary Services unterzeichnet, von denen 132 die Lösung bereits implementiert haben.

Im April gab Amadeus bekannt, dass FCM Travel Solutions, der globale Geschäftsreise-Bereich der Flight Centre Travel Group, mit der Nutzung der neuen NDC-fähigen Buchungs- und Vertriebsplattform Amadeus Selling Platform Connect startet und in den kommenden Monaten NDC-Buchungen über die Plattform vornehmen wird. Die Rückmeldungen von FCM und Flight Centre als einem der weltweit größten Unternehmen für Travel Management mit einer Präsenz in über 97 Märkten werden entscheidend für die Einführung des NDC-Standards bei Reiseverkäufern sein.

154

Fluggesellschaften haben zurzeit einen Vertrag über Amadeus Airline Ancillary Services (Stand 31. März 2019)

³Wettbewerbsposition: Berücksichtigt die Amadeus Flugbuchungen über Reisebüros im Verhältnis zur Gesamtbranche der Reisebüro-Flugbuchungen, definiert als Gesamtvolumen der Flugbuchungen über Reisebüros, die über die drei großen globalen Reservierungssysteme (Amadeus, Sabre und Travelport) durchgeführt werden. Ausgenommen sind Flugbuchungen, die direkt über die Vertriebskanäle der Fluggesellschaften (Niederlassungen und Websites der Airlines), über Gesellschaften, die nur in einem Land operieren (vor allem in China, Japan, Russland und der Türkei), über andere Content-Aggregatoren und Direct-Connect-Anwendungen zwischen Airline-Systemen, Reisebüros, Unternehmen und Meta-Booking-Maschinen getätigt werden, die zusammengenommen einen wichtigen Teil der Branche ausmachen.

Im Mai verlängerte Amadeus seine Distributionsvereinbarung mit Finnair, die nun auch das NDC-Partner-Programm von Finnair beinhaltet. Diese Vereinbarung bringt NDC im indirekten Vertriebskanal voran, indem Reisemittler, die das Amadeus System nutzen und an diesem Programm teilnehmen, auf die ganze Bandbreite an verfügbarem Content zugreifen können. Darüber hinaus wird Finnair als einer der Partner des NDC-X-Programms von Amadeus die führende Fluggesellschaft für die Integration von Altéa NDC in die Amadeus Travel Platform sein.

IT Solutions

Die positive operative Entwicklung im Bereich Airline IT und das solide Wachstum der neuen Amadeus Geschäftsfelder, darunter die TravelClick-Konsolidierung, waren die Hauptgründe für den Umsatzanstieg bei IT Solutions von 31,2¹ Prozent im ersten Quartal auf 570,0 Millionen Euro.

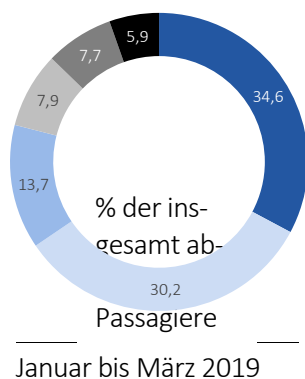
IT Solutions – Airline IT

Dieses Segment setzte seine positive operative Entwicklung mit einer Zunahme der abgefertigten Passagiere fort. Die Umsätze stiegen dank der soliden Entwicklung mehrerer Ertragslinien, darunter Revenue Management, Passenger Recovery und Merchandising.

Die Zahl der abgefertigten Passagiere stieg im Laufe des ersten Quartals um 4,6 Prozent auf 436,1 Millionen, gestützt durch Implementierungen im Jahr 2018 (darunter Amadeus Altéa bei S7 Airlines, Maldivian Airlines, Cyprus Airways und Aeromar sowie Navitaire New Skies bei Volaris Costa Rica) und die bisherigen Einführungen im Jahr 2019 (darunter Philippine Airlines). Zu diesem Anstieg trug auch das organische Wachstum von 6,0 Prozent bei. Es liegt um 1,6 Prozentpunkte unter dem organischen Wachstum im gleichen Zeitraum 2018, hauptsächlich aufgrund einer Abschwächung des weltweiten Wachstums des Luftverkehrs.

Diese Faktoren trugen dazu bei, die negativen Auswirkungen des Vertragsendes von LATAM Airlines Brazil im zweiten Quartal 2018 und der Einstellung des Betriebs von Germania und bmi Regional (beide im Februar 2019) auszugleichen.

Amadeus hat seine internationale Präsenz weiter ausgebaut. Bis Ende März wurden 63,9 Prozent der Passagierabfertigung außerhalb Europas abgewickelt, verglichen mit 60,3 Prozent zum Jahresende 2018.



Gesamtzahl der abgefertigten Passagiere (Angaben in Mio.)

	1. Quartal 2019	Anteil der Gesamtsumme	1. Quartal 2018	Anteil der Gesamtsumme	Prozentuale Veränderung
● Asien & Pazifik	150,8	34,6 %	144,4	34,6 %	4,4 %
● Westeuropa	131,7	30,2 %	124,3	29,8 %	6,0 %
● Nordamerika	59,9	13,7 %	56,3	13,5 %	6,5 %
● Naher Osten & Afrika	34,3	7,9 %	32,5	7,8 %	5,5 %
● Lateinamerika	33,5	7,7 %	39,2	9,4 %	(14,5 %)
● Zentral-, Ost- und Südeuropa	25,9	5,9 %	20,3	4,9 %	27,7 %
Gesamtzahl der abgefertigten Passagiere	436,1	100,0 %	416,9	100,0 %	4,6 %

Amadeus baute sein Kundenportfolio im Geschäftsbereich Airline IT weiter aus: Ende März hatten 214 Kunden Verträge über eines der beiden Passagier-Service-Systeme von Amadeus (Amadeus Altéa oder Navitaire New Skies) geschlossen und 205 bereits implementiert.

Etihad Airways schloss mit Amadeus einen Vertrag über Altéa Departure Control Flight Management ab, um die Produktivität zu verbessern, Kapazitäten besser zu verwalten und die Kosten zu senken.

Auch die Upselling-Aktivitäten im ersten Quartal des Jahres trugen zum positiven Wachstum bei. Im April gab All Nipon Airways (ANA) bekannt, dass die Fluggesellschaft die Amadeus Airline Cloud Availability implementiert hat. Der Carrier ist nun in der Lage, die Conversion Rate seiner Kunden zu steigern, da seine Angebote über alle Vertriebskanäle hinweg konsistent sind und er nun gleichzeitig eine kostengünstige Möglichkeit zum dynamischen Vertrieb hat. ANA ist auch die erste Fluggesellschaft, die Interactive Codeshare über die Cloud-Availability-Lösung von Amadeus nutzt und dadurch die Verfügbarkeit interaktiv mit Codeshare-Partnern bearbeiten kann.

Ebenfalls im April entschied sich Qatar Airways für die zusätzlichen Funktionen Amadeus Altéa Revenue Availability mit Active Valuation und Amadeus Altéa Booking Intelligence, um die Umsätze weiter zu verbessern. Revenue Availability mit Active Valuation berechnet die Verfügbarkeit am Start- und Zielort in Echtzeit und kann kundenspezifisch eingerichtet werden, damit die Fluggesellschaft ihr Angebot maßschneidern und somit mehr Umsatz generieren kann. Altéa Booking Intelligence hilft, missbräuchliche oder betrügerische Buchungen während des Buchungsprozesses in Echtzeit zu erkennen und korrigiert sie, bevor die Buchung abgeschlossen ist.

Kenya Airways, seit zwölf Jahren Kunde von Amadeus Altéa, hat im April Amadeus Altéa Network Revenue Management implementiert.

Das NDC-X-Programm von Amadeus hat die Einführung von NDC in der Branche weiter vorangetrieben und sorgt dafür, dass der Standard für alle Akteure in der

Wertschöpfungskette funktioniert. Als IT-Anbieter ist Amadeus nun von der IATA als NDC-fähig auf Level 4 zertifiziert.

Sowohl Navitaire als auch Amadeus erhielten im ersten Quartal 2019 ONE-Order-Zertifizierungen der IATA. Die IATA-Initiative ONE Order ist ein Branchenstandard, der darauf abzielt, die vielfältigen Buchungs-, Ticketing-, Ausstellungs- und Abrechnungsdatensätze durch einen einzigen Auftragsdatensatz zu ersetzen. Im März erhielt Navitaire die Zertifizierung, als Abrechnungsanbieter ONE-Order-fähig zu sein. Sie bescheinigt, dass das Abrechnungssystem des Unternehmens die Einführung von Zusatzleistungen unterstützt, deren Schemata dem ONE-Order-Nachrichtenstandard entsprechen. Einen Monat später bestätigte die IATA, dass Amadeus als Auftragsmanagementsystem ONE-Order-fähig ist. Das bedeutet, dass die auf ONE Order basierende Lösung von Amadeus Aufträge sowohl von Bereitstellungs- als auch von Abrechnungssystemen nach dem ONE-Order-Standard kommunizieren und empfangen kann.

IT Solutions – New Businesses

Die neuen Geschäftsfelder von Amadeus stiegen in den ersten drei Monaten des Jahres stark an, getragen von der Konsolidierung von TravelClick und einem zweistelligen Umsatzwachstum in den neuen Segmenten ohne TravelClick.

New Businesses– Hospitality

Im ersten Quartal des Jahres konnte Amadeus auch das Hospitality-Geschäft stärken, indem das Hotel-Portfolio und die Buchungsmöglichkeiten erweitert wurden.

Um das Angebot an Hospitality Content zu erweitern, ging Amadeus eine Partnerschaft mit Agoda ein, einem der am schnellsten wachsenden Online-Reisebüros der Welt. Damit steht jetzt der gesamte Prepaid Hotel Content von Agoda mit insgesamt 150.000 Häusern Reisebüros über Amadeus zum gleichen Preis zur Verfügung wie über die Website von Agoda.

Außerdem unterzeichnete Amadeus eine Vereinbarung mit Restel, der spanischen Hotelbuchungsplattform. Damit ist Amadeus das einzige globale Distributionssystem, das das Restel-Portfolio von 200.000 Hotels anbietet.

Insgesamt bietet Amadeus nun mehr als vier Millionen Buchungsoptionen für Hotels an.

New Businesses – AirportIT

Der Geschäftsbereich Airport IT hat sich von Januar bis März gut entwickelt. Der Carrasco International Airport in Montevideo (Uruguay) entschied sich für die Amadeus Passenger Verification, während die San Diego County Regional Airport Authority (USA) einen Vertrag über die Amadeus Airport Operational Database und das Resource Management System abgeschlossen hat. Das

Mobile Brookley Field (Alabama, USA) wird Amadeus Extended Arline System Environment nutzen.

Der New Orleans Louis Armstrong International Airport (USA), bereits Kunde von Amadeus Extended Arline System Environment, entschied sich für die Amadeus Airport Operational Database und das Resource Management System.

Im März verstärkte Amadeus das IT-Angebot für Flughäfen mit der Ankündigung des Kaufs von ICM Airport Technics. ICM mit Hauptsitz im australischen Sydney hat sich auf Lösungen für die Automatisierung von Passagierprozessen sowie auf Selbstbedienungs-Gepäckschalter spezialisiert, hauptsächlich für Kunden in der asiatisch-pazifischen Region und in Europa. Die Übernahme bringt Amadeus ein Portfolio an führenden Produkten, die bereits bestehende Komponenten ergänzen. ICM bedient rund 25 Flughäfen, darunter einige der wichtigsten der Welt. Die Übernahme von ICM wird voraussichtlich im zweiten Quartal 2019 abgeschlossen sein.

New businesses– Rail

Im März schlossen Ctrip und Amadeus eine neue Distributionsvereinbarung, mit der Ctrip-Kunden von überall auf der Welt Tickets der spanischen Bahngesellschaft Renfe in ihrer eigenen Sprache und Währung buchen und bezahlen können.

Ebenfalls im März präsentierte die Deutsche Bahn ihre neue Buchungsmaschine, die in Zusammenarbeit mit Amadeus entwickelt wurde. Sie ermöglicht es Fahrgästen, Bahnfahrten durch Europa an einer einzigen Stelle zu buchen. Dank dieser neuen Lösung können Kunden der Deutschen Bahn nun Fahrkarten für grenzüberschreitende Fahrten und Strecken außerhalb Deutschlands auf bahn.de, bahn.com und über die mobile App DB Navigator kaufen.

Finanzielle Höhepunkte des Quartals

Im Juni 2019 wird der Vorstand der Aktionärs-Hauptversammlung die endgültige Bruttodividende in Höhe von 1,175 € pro Aktie zur Genehmigung unterbreiten. Dies entspricht einer Wertsteigerung von 3,5 Prozent gegenüber der Dividende für 2017 und 50 Prozent des ausgewiesenen Gewinns – bereinigt, um akquisitionsbedingte Effekte beim Kauf von TravelClick auszuschließen. Am 17. Januar 2019 wurde eine Abschlagsdividende in Höhe von 0,51 € pro Aktie (brutto) zum vollen Betrag ausgeschüttet.

Die Nettoverbindlichkeiten gemäß laufenden Kreditvereinbarungen betragen zum 31. März 2019 3,0382 Milliarden Euro, was dem 1,43-fachen EBITDA der letzten zwölf Monate entspricht.

Übersicht der operativen und Finanz-Informationen

Zusammenfassung der Leistungskennzahlen (in Mio.)

Übersicht Leistungskennzahlen (Mio. €)	Januar bis März 2019 ¹	Januar bis März 2018	Veränderung
Operative Leistungskennzahlen			
Reisebüro-Flugbuchungen (Mio.)	162,6	160,0	1,6 %
Nicht flugbezogene Buchungen (Mio.)	17,2	17,1	0,6 %
Buchungen gesamt (Mio.)	179,8	177,1	1,5 %
Abgefertigte Passagiere (Mio.)	436,1	416,9	4,6 %
Finanzergebnisse			
Einkünfte im Geschäftsbereich Distribution	839,9	795,5	5,6 %
Einkünfte im Geschäftsbereich IT Solutions	570,0	434,5	31,2 %
Einkünfte	1.409,9	1.230,0	14,6 %
EBITDA	599,8	539,0	11,3 %
EBITDA Marge (%)	42,5 %	43,8 %	(1,3 pp)
Bereinigter Gewinn ²	334,7	305,6	9,5 %
Bereinigtes EPS (Euro) ³	0,78	0,71	9,1 %
Cash flow			
Investitionsaufwand	199,4	162,9	22,4 %
Free Cashflow ⁴	282,7	305,1	(7,3 %)
Verschuldung⁵			
	31. März 2019	31. Dezember 2018	Veränderung
Nettoverbindlichkeiten	3.038,2	3.074,0	(35,8)
Nettoverbindlichkeiten/LTM EBITDA	1,43 x	1,47 x	

¹Bereinigt, um akquisitionsbedingte Effekte beim Kauf von TravelClick sowie PPA-Anpassungen auszuschließen.

²Exklusive der Ergebnisse nach Steuern der folgenden Posten: (i) bilanzielle Auswirkungen, abgeleitet von PPA-Übungen und Wertminderungs-Verlusten; (ii) nicht operative Währungsgewinne (-verluste); (iii) andere nicht wiederkehrende Posten.

³EPS entsprechend dem der Muttergesellschaft zuschreibbaren bereinigten Gewinn. Berechnet auf Grundlage der gewichteten durchschnittlichen im Umlauf befindlichen Aktien des Berichtszeitraums

⁴Definiert als EBITDA abzüglich des Investitionsaufwandes zuzüglich Veränderungen im Operating Working Capital abzüglich abgeführter Steuern und aufgewendeter Finanzierungsentgelte. Bereinigt, um akquisitionsbedingte Transaktionskosten beim Kauf von TravelClick auszuschließen.

⁵Basierend auf der in der Kreditvereinbarung befindlichen Definition.

Amadeus

Reisen ermöglicht Fortschritt. Amadeus ermöglicht Reisen. Dank der Lösungen von Amadeus finden Reisende genau das, was sie suchen – ob über Reisebüros, Suchmaschinen, Reiseveranstalter, Fluggesellschaften, Hotels, Mietwagen- und Bahngesellschaften oder an Flughäfen.

Amadeus entwickelt seine Technologien seit über 30 Jahren in enger Zusammenarbeit mit der Reisebranche stetig weiter. Das Unternehmen vereint ein tiefreichendes Verständnis der Reisegewohnheiten mit der Fähigkeit, die komplexen, zuverlässigen und entscheidenden Systeme zu entwickeln und bereitzustellen, die die Amadeus Kunden brauchen. Jedes Jahr trägt Amadeus dazu bei, mehr als 1,5 Milliarden Menschen mit lokalen Reiseanbietern in über 190 Ländern zusammenzubringen.

Amadeus beschäftigt 17.000 Mitarbeiter an 70 Standorten. Das Unternehmen denkt global und ist überall in Kundennähe lokal präsent.

Ziel von Amadeus ist es, die Zukunft des Reisens maßgeblich zu gestalten und mit Leidenschaft an leistungstärkeren Technologien zu arbeiten, um bessere Reisen zu ermöglichen.

Amadeus ist ein IBEX-35-Unternehmen, das an der spanischen Börse unter AMS.MC notiert ist.

Mehr Informationen zu Amadeus unter amadeus.com, de.amadeus.com, at.amadeus.com und ch.amadeus.com.

Meinungen und Analysen zur Branche und zum Markt veröffentlicht Amadeus in den Blogs blog.amadeus.com (englischsprachig) und newsboard.amadeus.com (deutschsprachig).

Folgen Sie uns auf: 

Kontakt

Petra Wolf, Director
Grayling Deutschland GmbH
Bleichstraße 52-56
60313 Frankfurt am Main
M +49 (0) 162 415 5297
petra.wolf@grayling.com