

Bravofly Rumbo Group gibt vorläufige Halbjahreszahlen und Finanzprognose für 2014 bekannt

Die europäische Online Reiseagentur verbuchte Umsätze von EUR 71 Mio. in den ersten sechs Monaten (+20%). Das Wachstum wurde durch eine starke Expansion ausserhalb der Kernmärkte getrieben (+67%).

- *Wachsende Volumina: EUR 643 Mio. Brutto-Reisevolumen (+22% vs. H1 FY13); 1.746 Tausend Buchungen (+16% vs. H1 FY13)*
- *Wachstum bei Kennziffern: vorläufiger konsolidierter Umsatz von EUR 71 Mio.; vorläufig bereinigter EBITDA von EUR 12 Mio.; gestiegene Nettofinanzposition von EUR 105 Mio.*
- *Prognose für 2014: das zweite Halbjahr sollte in absoluten Zahlen den bisherigen Ergebnissen im ersten Halbjahres entsprechen*

Amsterdam / Chiasso, 28. Juli 2014. Bravofly Rumbo Group gibt vorläufige Halbjahreszahlen bekannt und bestätigt die Strategie. Ein umfassender Halbjahresbericht wird am 16. September 2014 veröffentlicht.

Das Brutto-Reisevolumen betrug im ersten Halbjahr EUR 643 Million, ein Zuwachs von 22% im Vergleich zu EUR 525 Mio. im Vorjahr. Die Anzahl der Buchungen stieg um 16% auf 1.746 Tausend gegenüber 1.501 Tausend im Vorjahr.

Der vorläufige Konzernumsatz beträgt EUR 71 Mio. während der ersten sechs Monate in diesem Jahr, gegenüber EUR 60 Mio. in der Vorjahresvergleichsperiode respektive ein Wachstum von 20%. Jetcost, der im Dezember 2013 erworbene Metasearch-Anbieter, trug im ersten Halbjahr EUR 6 Mio. zum Konzernergebnis bei.

Im ersten Halbjahr betrug der vorläufige konsolidierte Umsatz in den Kernmärkten Italien, Spanien und Frankreich EUR 51 Mio., gegenüber EUR 47 Mio. im Vorjahr, ein Wachstum von 9%. Das Wachstum ausserhalb der Kernmärkte war mit einem Umsatz von EUR 20 Mio. gegenüber EUR 12 Mio. im Vorjahr, ein Wachstum von 67%, deutlich stärker. Der bereinigte EBITDA beträgt für das erste Halbjahr EUR 12 Mio. gegenüber EUR 11 Mio. in der Vergleichsperiode. Die Nettofinanzposition der Gruppe stieg per 30. Juni auf EUR 105 Mio., angetrieben von der Kapitalerhöhung in Zusammenhang mit dem Börsengang (Mittelzufluss brutto EUR 88 Mio.) und starken internen Cash-flows. Der finale, umfassende Halbjahresbericht wird per 16. September 2014 veröffentlicht.

Die Zahlen der Gruppe widerspiegeln gegensätzliche Trends in den beiden ersten Quartalen. Der konsolidierte Umsatz im ersten Quartal stieg um 37% gegenüber der Vorjahresperiode, im zweiten Quartal noch knapp 8%. Ab dem zweiten Quartal war die Gruppe mit intensiviertem Wettbewerb in den Kernmärkten konfrontiert. Besonders in Spanien und Italien legten einige Mitbewerber ungewöhnlich aggressive Preisstrategien an den Tag, die das starke Wachstum einzelner Metasearch-Anbieter unterstützte. Mit dem Effekt, dass sich der Wettbewerb um Traffic verschärfte und der Kostendruck, besonders in den bezahlten Marketing-Kanälen, stark stieg. In diesem Umfeld entschied die Gruppe, das Wachstum von Volumen und Kunden zu priorisieren um ihre langfristige Wachstumsstrategie zu unterstützen.

Die langfristige Wachstumsstrategie der Gruppe behält auch in dem anspruchsvolleren Umfeld ihre Gültigkeit. Sie basiert auf einer starken Position im Fluggeschäft in den Kernmärkten Italien, Spanien und Frankreich. Das Unternehmen wird das Feriengeschäft weiterentwickeln, wie auch die Entwicklung ausserhalb der Kernmärkte vorantreiben, wo Bravofly Rumbo Group hervorragende Resultate erzielte. Die Gruppe konzentriert sich aktuell auf Verbesserungen der User-Experience auf den Webseiten, ein zentrales Element zur Steigerung von Traffic und der Konversionsrate und damit der Marketingeffizienz. Besonderes Gewicht wird auf mobile Anwendungen gelegt, ein Bereich der grosse Wachstumschancen bietet. Noch vor Jahresende ist ein wichtiger Upgrade der Websites geplant.

Im Feriengeschäft erreichte die Gruppe ein zufriedenstellendes Wachstum mit der Produktion dynamischer Packages und reduzierte die Volumina im nicht zum Kerngeschäft gehörenden selbständigen Hotelgeschäft. Im ersten Semester 2014 dehnte die Bravofly Rumbo Gruppe ihr integriertes On- und Offline-Geschäftsmodell für Ferien und Kreuzfahrten erfolgreich auf den spanischen Markt aus.

Das Wachstum ausserhalb der Kernmärkte war sowohl in Europa (z.B. Skandinavien) wie auch ausserhalb (z.B. Australien) sehr stark. Zudem wurden lokale Websites für den südostasiatischen Markt lanciert. Ein unmittelbar bevorstehender technischer Release wird eine schnellere und effizientere Anpassung für neue Märkte erlauben. Um ihre Wettbewerbsfähigkeit auch ausserhalb der Kernmärkte zu stärken, arbeitet die Gruppe daran, lokale Tiefpreis-Fluglinien zu integrieren und Zugang zu attraktiveren Tarifen zu schaffen.

Die Integration von Jetcost, einer der führenden Metasearch-Anbieter in Frankreich mit Websites in 20 Ländern, verläuft plangemäss und trägt bereits massgeblich zur Profitabilität der Gruppe bei. Das Unternehmen wird weiterhin als eigenständiges und unabhängiges Geschäft geführt, und ergänzt mit einigen Bereichen die Gruppe, wie beispielsweise im Mobil-Bereich. Jetcost wird in Kürze ihre erste für mobile Anwendungen optimierte Website wie auch eine iOS App lancieren. Die Gruppe beabsichtigt, ihre Investitionen im Metasearch-Kanal zu beschleunigen, wovon sie sich ein deutliches Wachstum in Zukunft verspricht.

Die Bravofly Rumbo Gruppe verfolgt ihre Akquisitionsstrategie weiter und prüft den Markt für potenzielle Ziele, die ihre Präsenz in neuen Märkten oder mit neuen Produkten stärken können. Während der letzten Monate fanden Gespräche statt, wurden jedoch abgebrochen, da die Gruppe nicht die richtige Balance von guter Opportunität, Risiko und Bewertung fand. Fortgeschrittenere Diskussionen werden derzeit im Ferien und Erholungsgeschäft geführt.

Angesichts der herrschenden Marktdynamik gibt die Gruppe ihre Finanzprognosen für das zweite Halbjahr bekannt. Die Gruppe geht davon aus, dass die Märkte auch im zweiten Halbjahr herausfordernd bleiben werden und rechnet daher mit sich entsprechend dem ersten Halbjahr entwickelnden absoluten Zahlen bei Volumen, Ertrag und bereinigtem EBITDA.

Der Verwaltungsrat der Bravofly Rumbo Gruppe hat das Management ermächtigt, ein Aktienrückkaufsplan aufzusetzen, unter welchem Bravofly Rumbo Gruppe Aktien im Wert von max. EUR 10 Mio. zurückgekauft werden können. Die Umsetzung eines solchen Rückkaufsplan findet erst nach der Authorisierung durch die Schweizer Übernahmekommission und einer ausführlichen Marktkommunikation statt.

Fabio Cannavale, Verwaltungsrat und Hauptaktionär der Bravofly Rumbo-Gruppe kommentiert: "Wir sind in einem dynamischen Markt tätig und bis anhin waren wir immer erfolgreich darin, an Herausforderungen zu wachsen und sie in Geschäft umzumünzen. Solche Situationen sind der beste Weg um neue Lösungen zu finden und unseren Kunden besten Service zu bieten. Wir erwarten für 2014 ein Brutto-Reisevolumen von ungefähr EUR 1.3 Mrd. abzuschliessen und mehr als 5 Mio. Passagiere zu bedienen."

Investoren-Telefonkonferenz am 28. Juli 2014

Fabio Cannavale, Vorsitzender, Francesco Signoretti, CEO, sowie Gaspar Santonja, CFO, geben eine aktuelle Einschätzung des OTA Markts und eine Vorschau auf den Halbjahresabschluss 2014.

Zeit: 11.00h MEZ. Die Telefonkonferenz wird auf Englisch durchgeführt.

Um am Montag, 28. Juli 2014, um 11.00h MEZ an der Telefonkonferenz teilzunehmen, wählen Sie sich bitte mit der entsprechenden Nummer ein:

Europa +41 (0)58 310 50 00
Geossbritannien: +44 (0)203 059 58 62
USA: +1 613 570 56 13

Am Nachmittag wird eine Aufzeichnung der Telefonkonferenz publiziert.

Nächste Information: 16. September 2014, Präsentation Halbjahresabschluss

Über Bravofly Rumbo Group

Die Bravofly Rumbo Gruppe, domiziliert in der Schweiz, ist eine Online-Reiseagentur mit starker Präsenz in Europa. Die Web- und Mobilplattformen der Gruppe ermöglichen Kunden, Flüge traditioneller Fluggesellschaften und Billigflug-Airlines zu suchen, miteinander zu vergleichen und zu buchen. Dasselbe gilt für Hotels, Pauschalreisen, Kreuzfahrten, Mietwagen und andere Reiseangebote und -dienstleistungen. Die Gruppe startete 2004 mit der Lancierung von Volagratis, Vorreiter unter den Billigflug-Suchmaschinen in Italien. Heute betreibt die Bravofly Rumbo Group Webseiten in 14 Sprachen und in 35 Ländern. Kernmärkte sind Italien, Spanien und Frankreich. In weiteren europäischen Märkten wie Deutschland, Osteuropa und Skandinavien stärkt die Gruppe ihre Marktpräsenz, zudem treibt sie die weitere Expansion in ausgewählte Länder im asiatisch-pazifischen Raum und in Lateinamerika voran. Die Gruppe führt verschiedene Kernmarken wie Bravofly, Rumbo, Volagratis, Jetcost, Crocierissime, Viaggiare und Viajar. Den über 4,5 Millionen betreuten Passagieren bietet die Bravofly Rumbo Gruppe neben ihrem Online-Angebot einen Kundenservice in zwölf Sprachen an.

Mehr Informationen unter www.bravoflyrumbogroup.com

Medienkontakte

Bravofly Rumbo Group
Priscilla Daroda
Mobil: +39 335 7064892
E-mail: priscilla.daroda@rumbo.com

Rosangela Leone
Mobil: +41 76 393 83 56
E-mail: rosangela.leone@rumbo.com

IRF Communications AG
Martin Meier-Pfister
Direkt: +41 43 244 81 40
Mobil: +41 79 200 85 00
E-mail: martin.meier-pfister@irfcom.ch

Some of the information contained in this press release contains forward-looking statements. Readers are cautioned that any such forward-looking statements are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties, and that actual results may differ materially from those in the forward-looking statements as a result of various factors. Bravofly Rumbo Group undertakes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements.