

Medienmitteilung

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

## lastminute.com schliesst Geschäftsjahr 2025 mit starkem Q4: Ergebnisse übertreffen Guidance bei gleichzeitig hoher Cash-Generierung

### Die Gruppe veröffentlicht ihren Finanzausblick für das Geschäftsjahr 2026

**Amsterdam/Chiasso, 12. Februar 2026** – lastminute.com N.V. („lastminute.com“) veröffentlicht heute die ungeprüften Ergebnisse für das 4. Quartal sowie das vorläufige Gesamtjahr 2025 und gibt den Finanzausblick für 2026 bekannt.

Obwohl das letzte Quartal in der Reisebranche üblicherweise schwächer ausfällt, erzielte lastminute.com sein bisher stärkstes Quartalsergebnis im Jahresvergleich. Eine konsequente operative Umsetzung über das gesamte Jahr hinweg sowie die anhaltend hohe Nachfrage nach Urlaubsreisen<sup>1</sup>, ermöglichten es der Gruppe, das Geschäftsjahr 2025 mit soliden Ergebnissen abzuschliessen. Die Gruppe übertraf ihre bereits im dritten Quartal angehobene Guidance und verzeichnete ein deutliches Wachstum bei Umsatz und bereinigtem EBITDA sowie eine starke Cashflow-Generierung.

**Chief Executive Officer, Alessandro Petazzi**, sagte: „Im Jahr 2025 haben wir nicht nur von der robusten Reisenachfrage profitiert, sondern auch durch unseren strategischen Fokus und eine konsequente operative Umsetzung haben wir den Markt outperformt<sup>2</sup> und unsere Ziele deutlich übertroffen. Die starke Performance bestätigt erneut den Erfolg unserer dynamischen Urlaubspakete, die weiterhin unsere wichtigsten Wachstumstreiber sind. Der signifikante Sprung bei der Free Cash Flow-Generierung sowie unsere Kapitaldisziplin markieren einen entscheidenden Meilenstein auf unserem Weg. Wir sind entschlossen, diesen starken Schwung auch in Zukunft beizubehalten.“

#### 4. Quartal 2025

EUR Mio.	Q4 2025	Q4 2024	%	2025	2024	%
<b>Umsatz<sup>3</sup></b>	<b>77,0</b>	<b>62,5</b>	<b>+23%</b>	<b>361,1</b>	<b>313,7</b>	<b>+15%</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>30,6</b>	<b>26,1</b>	<b>+17%</b>	<b>144,6</b>	<b>130,9</b>	<b>+10%</b>
<b>bereinigtes EBITDA<sup>4</sup></b>	<b>8,8</b>	<b>5,4</b>	<b>+62%</b>	<b>54,9</b>	<b>41,2</b>	<b>+33%</b>

<sup>1</sup> UN Tourism World Tourism Barometer, January 2026.

<sup>2</sup> Das Branchenwachstum im europäischen OTA-Sektor wird für 2025 auf etwa 6% geschätzt. (Quelle: SKIFT Global Travel Outlook 2025).

<sup>3</sup> Die Umsatzerlöse beziehen sich auf die "betriebsbedingten Umsatzerlöse", die sich von den in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Umsatzerlösen unterscheiden, da sie keine Anpassungen für frühere Jahre, einmalige Umsatzerlöse und sonstige nicht geschäftsbezogene Erträge enthalten.

<sup>4</sup> Das bereinigte EBITDA ist der Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen und Wertminderungen, bereinigt um die Auswirkungen bestimmter einmaliger und nicht zahlungswirksamer Posten.

EBIT	1,8	0,9	+113%	19,1	25,2	(24%)
Nettoergebnis	1,9	(0,1)	n.a.	11,6	15,7	(26%)
EBITDA abzüglich Capex	1,7	(0,8)	n.a.	32,4	16,2	+101%

EUR Mio.	2025	2024	%
Free Cash Flow pre Net Working Capital	12,1	4,1	>100%
Free Cash Flow	27,0	(4,7)	n.m.

EUR Mio.	31. Dez. 2025	31. Dez. 2024	%
Nettofinanzposition*	31,7	19,0	67%

\*Ein positiver Wert bedeutet, dass die Netto-Liquidität höher ist als die Netto-Verschuldung.

### Geschäftliche und operative Höhepunkte des Geschäftsjahres 2025

lastminute.com stärkte im Jahr 2025, seine Position in allen Kategorien, angeführt von dynamischen Urlaubspaketen (Packages), die im Gesamtjahr um 11% wuchsen (+16% im vierten Quartal). Während alle Kernmärkte<sup>5</sup> Zuwächse verbuchen konnten, lieferten die Expansionsmärkte<sup>6</sup> kollektiv die höchste Gesamtwachstumsrate. **Flüge** und **Hotels** behielten ebenfalls eine starke Dynamik bei und wuchsen im Gesamtjahr um 31% beziehungsweise 21%, unterstützt durch eine optimierte Preisgestaltung und ein erweitertes Angebot an Zusatzleistungen (Ancillaries).

Weitere Details zum vierten Quartal und zu den ungeprüften Ergebnissen für das Geschäftsjahr 2025 und Unternehmens-Highlights [hier](#).

Wie im Dreijahresplan der Gruppe dargelegt, bildet die Entwicklung zum echten ‚Travel Companion‘ für unsere Kunden einen zentralen strategischen Pfeiler. Im Jahr 2025 haben wir hierbei bedeutende Fortschritte erzielt: Wir haben uns konsequent von einmaligen Transaktionen hin zu langfristigen Kundenbeziehungen entwickelt und starke Anreize geschaffen, damit Kunden regelmässig auf die Websites und die App von lastminute.com zurückkehren.

Der Fokus auf den Aufbau eines hochwertigen Kundenstamms liefert greifbare Ergebnisse, wie der Anstieg der Buchungen von Stammkunden um 27% im Vergleich zum Vorjahr zeigt. Ein wichtiger Meilenstein in diesem Bereich war die Einführung von **PRO, einem kostenlosen, mehrstufigen Treueprogramm**, das im vierten Quartal 2025 zunächst auf dem britischen Markt eingeführt wurde. Das Programm belohnt Reisende mit wachsenden Benefits, basierend auf ihrer Buchungsaktivität über einen Zeitraum von 12 Monaten. Weitere Fortschritte bei der Stärkung der Kundenbindung während der gesamten Reise spiegeln sich in der wachsenden Bedeutung der App wider: Die Downloads stiegen auf

<sup>5</sup> ‚Kernmärkte‘ dies bezieht sich auf die etablierten Kernmärkte der Gruppe: Italien, Frankreich, Deutschland, Spanien und das Vereinigte Königreich. Diese Länder bilden das historische Fundament der Gruppe und unterstreichen unsere führenden Marktpositionen

<sup>6</sup> ‚Expansionsmärkte‘ beziehen sich auf eine Auswahl vielversprechender Märkte, die ab 2025 für strategische Investitionen ins Visier genommen wurden. In früheren Veröffentlichungen wurde diese Gruppe von Märkten oft als „Tier-2“-Märkte klassifiziert.

1,63 Mio., und die monatlich aktiven Nutzer der App erhöhten sich auf 640 Tsd. im Vergleich zum Vorjahr, während der Anteil der App-Buchungen 21% erreichte, ein Plus von 3 Prozentpunkten gegenüber 2024.

An der Innovationsfront konzentriert sich die Gruppe darauf, **KI schrittweise im gesamten Unternehmen zu verankern**, als Chance zur Steigerung der Produktivität und zur weiteren Stärkung ihres Wertversprechens. Ein Beispiel hierfür ist die Einführung des ersten **Model Context Protocol (MCP) Servers für Flüge**. Eine Technologie, die das Flugangebot der Gruppe direkt und sicher für KI-Systeme zugänglich macht. Damit kann sich lastminute.com als bevorzugter Buchungspartner in der entstehenden Landschaft der konversationellen Suche positionieren. Zusätzlich optimiert die Einführung eines neuen **KI-gestützten Assistenten im Vereinigten Königreich** den After-Sales-Kundenservice und markiert damit einen bedeutenden Schritt in der umfassenderen Automatisierungsstrategie der Gruppe, die im Jahr 2026 weiter ausgerollt wird.

Petazzi fährt fort: *“Wir bauen ein Unternehmen auf, das in einem Umfeld erfolgreich und widerstandsfähig bleibt, in dem sich die Technologie mit Lichtgeschwindigkeit bewegt und KI ein wesentlicher Bestandteil dieses Wandels ist. Durch die schrittweise Umstellung auf ein produktorientiertes Modell mit einzigartigen, eigenen Paketen im Kern differenzieren wir uns weiterhin. Während KI bei der Inspiration hilft, bleiben wir der Partner, der den eigentlichen Urlaub liefert und die Komplexität der Reise bewältigt. Meilensteine wie der MCP-Server bestätigen unseren proaktiven Ansatz, unsere Dienstleistungen überall dort zu integrieren, wo digitale Konversationen stattfinden. So stellen wir lastminute.com strategisch gut für das Wachstum innerhalb des entstehenden Chatbot-Ökosystems auf.”*

### **Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026**

[lastminute.com](https://www.lastminute.com) hat heute seinen Finanzausblick für das Gesamtjahr 2026 bekannt gegeben und prognostiziert eine anhaltende Dynamik mit einem Umsatz- und bereinigten EBITDA-Wachstum von etwa 10 %. Die Gruppe erwartet, dass die Vorjahresvergleiche für das erste und zweite Quartal 2026 die zeitliche Verschiebung von Ostern widerspiegeln werden, was sich erneut auf saisonale Buchungsmuster auswirkt. Dies, zusammen mit einem anhaltenden Trend zu einem späteren Buchungsverhalten, macht die Halbjahresergebnisse zur aussagekräftigsten Basis für die finanzielle Bewertung.

\*\*\*\*

### **Telefonkonferenz für Investoren und Medien**

Nachstehend finden Sie die Einzelheiten der Audiokonferenz zu den ungeprüften Ergebnissen zum 4. Quartal und Geschäftsjahr 2025 für Investoren und Medien. Die Konferenz wird auf Englisch und in Form eines Audio-Webcasts abgehalten.

Datum: **Donnerstag, 12. Februar 2026**

Zeit: 10 Uhr MEZ (1 Stunde)

#### **Webcast-Registrierungslink:**

<https://event.choruscall.com/mediaframe/webcast.html?webcastid=hXXBBKfY>

Einwahlnummern für das Telefon – bitte beachten Sie, dass während des Calls mündliche Fragen nur über die untenstehenden Telefonnummern gestellt werden können, während schriftliche Fragen über die Webcast-Seite eingereicht werden können.

Schweiz/Europa: +41 (0) 58 310 50 00

Italien: +39 02 802 09 11

UK: +44 (0) 207 107 06 13

US: +1 (1) 631 570 56 13

Nachstehend finden Sie den Link zur Präsentation für die Konferenz:

<https://corporate.lastminute.com/investors/reports-presentations/ir-call-decks/>

\*\*\*

#### **Finanzkalender**

02. April - Publikation des Jahresberichtes 2025

06. Mai - Ergebnisse des 1. Quartals 2026

24. Juni - Generalversammlung

30. Juli - Publikation des Halbjahresbericht 2026

29. Oktober - Ergebnisse des 3. Quartals 2026

#### **Über lastminute.com**

lastminute.com ist der europäische Marktführer für dynamische Urlaubspakete. Unsere Mission ist, das Reiseerlebnis der Kundinnen und Kunden durch den Einsatz von unserer Technologie zu vereinfachen, zu personalisieren und zu verbessern. Dank der ikonischen Marke lastminute.com und einem reichhaltigen vertikalen Markenportfolio erfüllen wir die unterschiedlichsten Bedürfnisse von Reisenden während des gesamten Ferientaufenthaltes. Als einer der wenigen voll lizenzierten europäischen Reiseveranstalter bieten wir dank unserer firmeneigenen Entwicklung von dynamischen Urlaubspaketen unbegrenzte Reisekombinationen in Echtzeit an, die zusätzlichen Kundenschutz und exklusive Angebote bieten. lastminute.com N.V. ist ein börsenkotiertes Unternehmen, das unter dem Tickersymbol LMN an der SIX Swiss Exchange gelistet ist

#### **Medienkontakt**

[corporatepr@lastminute.com](mailto:corporatepr@lastminute.com)

#### **Investorenkontakt**

[investor.relations@lastminute.com](mailto:investor.relations@lastminute.com)