

Amadeus IT Group Pressemappe

Oktober 2009

Inhalt

1. Unternehmensprofil	3
2. Kundenlösungen	20
3. Zahlen & Fakten	22
4. Management	26
5. Pressekontakt	31

1. Unternehmensprofil

Amadeus IT Group

Die Amadeus IT Group ist einer der weltweit führenden Anbieter von Vertriebslösungen für die Reisebranche.

Die Lösungen und Services werden von den Kundengruppen unterschiedlich eingesetzt. Über 102.200 Reisebüros sowie mehr als 36.600 Airline-Verkaufsbüros in über 217 Märkten weltweit nutzen das Amadeus System und das leistungsstarke Datenzentrum. Viele der branchenführenden Reiseanbieter optimieren mit der modularen Technologie von Amadeus ihren Vertrieb und die internen Prozesse.

Der Claim "**Your technology partner**" spiegelt den kundenorientierten Ansatz von Amadeus wider. Im Mittelpunkt stehen Aufbau und Erhalt langfristiger Beziehungen von gegenseitigem Nutzen. Durch diese stabilen Partnerschaften und die moderne Technologie unterstützt Amadeus die Erfolgsmaximierung seiner Kunden.

Amadeus Germany

In Deutschland ist die Amadeus IT Group vertreten durch ihre 100prozentige Tochtergesellschaft, die Amadeus Germany GmbH. Sie ist Deutschlands führender Anbieter von IT-Lösungen für die Reisebranche. 1971 gegründet, liefert das Unternehmen heute ein umfassendes Angebot für den Vertrieb touristischer Leistungen aller Art über verschiedene Absatzkanäle wie zum Beispiel Reisebüros, Call Center, Kartenvorverkaufsstellen oder das Internet. Mit seinem Geschäftsbereich Corporate Solutions bietet Amadeus Germany darüber hinaus leistungsstarke Geschäftsreiselösungen für effizientes Travel Management in Unternehmen. Umfangreiche Trainingsmöglichkeiten runden das Portfolio ab.

In Deutschland arbeiten 85 Prozent aller Reisebüros an rund 45.000 PCs mit dem modernen, leistungsstarken und hoch entwickelten Amadeus System. Folgende Anbieter sind in Deutschland buchbar: rund 460 Fluggesellschaften, über 84.400 Hotels, 26 Mietwagen-Firmen, rund 190 Reise- und Busveranstalter, 77 Verkehrsverbände, 40 europäische Bahnen, 30 Fähranbieter, sechs Versicherungs- sowie 13 Kreuzfahrtanbieter.

Amadeus stellt seinen Kunden globale Produkte mit lokaler Anpassung zur Verfügung. Amadeus Germany als erfolgreiche Amadeus Commercial Organisation (ACO) verfügt durch die langjährige Zusammenarbeit mit den Unternehmen der Reisebranche über intensive Kundenkontakte. Die lokalen Produktanforderungen helfen dabei, auch die globalen Lösungen weiter voran zu treiben. Der hoch entwickelte deutsche Markt erfordert außerdem integrierte Front- und Mid-Office-Lösungen, deren Entwicklung der Amadeus IT Group ebenfalls eine gute Ausgangsposition für das globale Geschäft gibt. So ist Bad Homburg über Verkaufs- und Marketing-Aufgaben hinausgehend auch ein Standort mit Produkt-Management- und Entwicklungs-Bereich. Aufgrund der Größe des deutschen Marktes trägt Bad Homburg somit auch für den globalen Erfolg von Amadeus einen entscheidenden Anteil bei.

Amadeus Germany ist innerhalb der Amadeus IT Group SA die größte der 71 lokalen Amadeus Commercial Organisationen die rund um die Welt den Vertrieb, Kundenservice und Support von Amadeus Kunden sicherstellen.

Unternehmenssitz

Amadeus IT Group SA, Salvador de Madariaga 1, Madrid, 28027, Spanien,
www.amadeus.com

Amadeus Germany GmbH, Marienbader Platz 1, 61348 Bad Homburg, Deutschland,
www.de.amadeus.com

1.1 Vision

Amadeus – führender Anbieter von IT-Lösungen, die Erfolg in der Reise- und Tourismusbranche ermöglichen.

1.2 Kundensegmente

Amadeus bietet der Reise- und Tourismusbranche ein umfassendes Portfolio mit Vertriebs-, IT-, Counter- und weiteren Lösungen für den Erfolg seiner Kunden.

Reiseanbieter

Fluggesellschaften – Netzwerk-Carrier, regionale Airlines und Low Cost- sowie Leisure-Carrier

Hotels – Ketten, Repräsentanzen und unabhängige Hotels

Veranstalter – Große, vertikal integrierte und Spezial-Veranstalter

Sonstige – Mietwagen-Firmen, Bahn-, Fähr- und Kreuzfahrtgesellschaften sowie Versicherungsunternehmen

Reisebüros

Reisebüros – inklusive Travel-Management-Unternehmen, Geschäfts- und Leisure-Büros, Online-Reisebüros und Consolidator

Unternehmen und Endverbraucher

Unternehmen – Geschäftsreiselösungen für ein effizientes Travel Management

Endverbraucher – über Unternehmen von Amadeus wie Opodo

1.3 Kernkompetenzen

Der Erfolg von Amadeus basiert auf drei Kernkompetenzen:

Partnerschaft

Die größte Stärke von Amadeus ist die Fähigkeit, erfolgreiche Partnerschaften mit seinen Kunden einzugehen. Durch die effiziente Zusammenarbeit mit Unternehmen der Reise- und Tourismusbranche konnte Amadeus gewinnbringende Lösungen für die Bereiche Reisebuchung und Travel Management entwickeln.

Amadeus arbeitet mit führenden Unternehmen zusammen, dazu zählen IT-Größen wie SAP, IBM, Microsoft, British Telecom (BT), Cisco, Unisys, Siemens, HP, AT&T und SITA sowie Software-Experten wie Travelfusion, Hitch Hiker, InteRes und Trisept.

Technologie

Die branchenführende Technologie bietet effiziente Lösungen und unterstützt Kunden in Bereichen wie Umsatz- und Produktivitätssteigerung, Kostenreduzierung sowie Verbesserung des Kundenservices. Amadeus investiert in modernste Technologie-Lösungen, um innovative Produkte und Services zu entwickeln.

Globale Präsenz, lokale Kompetenz

Amadeus hat eine weltweite Präsenz aufgebaut:

Zentralen

Madrid (Hauptsitz & Marketing), Nizza (Entwicklung) und Erding (Rechenzentrum)

Regionale Büros

Regionale Büros bieten Vertriebs-, Marketing- und Kunden-Support für die lokalen Amadeus Commercial Organisations (ACOs) weltweit. Sie befinden sich in Miami, Bangkok und Buenos Aires.

Weltweite Präsenz

Amadeus verfügt weltweit über 71 lokale Amadeus Commercial Organisations (ACOs) – Vertriebs- und Marketing-Büros, deren Aufgabe der lokale Vertrieb, Kundenservice und Support ist. Dadurch ist Amadeus heute in über 219 Märkten vertreten.

1.4 Chronik

Pioniergeist

Amadeus wurde als globales Vertriebssystem (GDS) von Air France, Lufthansa, Iberia und SAS im Jahr 1987 gegründet und gilt als Pionier in der Reisebranche. Beispiele:

- Einrichtung des Amadeus International Travel Agency Advisory Board
- Entwicklung der ersten Länder-Niederlassung „Amadeus Finland“, um die Vertriebs-Anforderungen der finnischen Reisebüros zu erfüllen
- Erster Anbieter von neutralen Flugverfügbarkeits-Daten

Wachstum & Sortimentserweiterung

Während der 90er Jahre setzte Amadeus mit der Entwicklung innovativer und benutzerfreundlicher Produkte kontinuierlich Standards und etablierte mit der Eröffnung von Länder-Niederlassungen und regionalen Büros seine weltweite Präsenz. Dazu kam die Einführung des Online-Auftritts. Alle Produkte und Services wurden speziell entwickelt, um die Abwicklung von Leisure- als auch von Geschäftsreisen zu vereinfachen:

- Lösungen speziell für Mietwagen-, Hotel- und Flugbuchungen
- Travel-Management-Lösungen für Unternehmen
- www.amadeus.net – eine Reise-Website inklusive umfassender Destinations-Informationen für Reisende

Im Jahr 2000 erhielt Amadeus als erstes Vertriebssystem das Qualitätszertifikat ISO 9001:2000 der ISO (International Organisation for Standardisation).

Wichtige Akquisitionen & Partnerschaften

Seit 2000 haben sich weltweit führende Fluggesellschaften wie British Airways, Qantas und Finnair für die Airline IT-Services von Amadeus entschieden. Außerdem nutzen etablierte Unternehmen und Reiseanbieter die Amadeus Technologie-Lösungen für:

- Vertrieb, Reservierung und E-Ticketing-Systeme
- Geschäftsreiselösungen
- Customer Service Management für Airlines

Unternehmen, an denen Amadeus große Anteile hält sind:

- Vacation.com, das größte Marketing-Netzwerk für Urlaubsreisen in den USA
- Opodo, ein führendes europäisches Internet-Reiseportal

Rückblick

2009 Amadeus wird ab Sommer Geschäftsreisenden eine Reihe neuer **mobiler Lösungen** anbieten. Diese umfasst zum Beispiel die Möglichkeit eines reibungslosen Genehmigungsverfahrens für Dienstreisen während der Reise. Hinzu kommen reiseplanbasierte Standortinformationen sowie eine Möglichkeit zur Ortung von Mitarbeitern, um ihre Sicherheit auf Reisen zu gewährleisten. Die neuen Lösungen arbeiten auf allen gängigen Betriebssystemen wie Windows Mobile, Symbian und BlackBerry.

Amadeus hat bei **China Southern Airlines** erfolgreich die Amadeus e-Retail Lösung für die internationalen Outbound-Buchungen der Fluggesellschaft implementiert. Reisende in China können damit Flüge von China Southern zu deren Zielen weltweit über die Website der Airline (www.cs-air.com) buchen. Amadeus und China Southern arbeiten seit 2006 zusammen. Zunächst unterstützte Amadeus die Airline im Inbound-Geschäft bei der Verarbeitung von Internet-Buchungen von Kunden außerhalb Chinas. Mit dem neuen Vertrag steht Amadeus nun hinter allen internationalen Online-Buchungen für Reisende nach China und aus China heraus.

Amadeus hat das **Geschäftsergebnis** für das Jahr 2008 vorgelegt, das am 31. Dezember 2008 endete. Der Umsatz wuchs im Vergleich zu 2007 um 2,2 Prozent auf 2,861 Milliarden Euro¹. Die Gesamtzahl der Reisebuchungen lag mit 526,6 Millionen um 2,1 Prozent unter Vorjahr, gleichzeitig wuchs aber die Zahl der Flugbuchungen über Reisebüros um 0,6 Prozent auf 364,2 Millionen. Dies wurde in einem schrumpfenden Markt hauptsächlich dank eines Marktanteilszuwachses um 1,7 Prozentpunkte erreicht – Amadeus blieb auch 2008 mit einem weltweiten Marktanteil von 35,6 Prozent die Nummer eins bei den Reisebüro-Flugbuchungen via Globale Vertriebssysteme (GDS).

Ein Schiedsgericht der Internationalen Handelskammer hat heute festgestellt, dass es gegen Rechte von Amadeus verstößt, wenn die **IATA Electronic-Ticketing-Informationen**, die Amadeus ihr übermittelt, für ihr Produkt PaxIS nutzt. Das stellt sowohl einen Bruch der vertraglichen Vereinbarungen mit Amadeus dar als auch eine Verletzung der Rechte von Amadeus im Rahmen der EU-Bestimmungen über den Schutz von Datenbanken.

Finnair hat erfolgreich ihre vollständigen Departure-Control-Prozesse auf die hochmoderne Amadeus Altéa Plattform umgestellt. Darüber hinaus führt Finnair als erste Fluggesellschaft die neue Lösung Altéa Self Service Check-in ein. Sie erweitert die Auswahl an Check-in-Kanälen auf Internet, Mobiltelefon und Check-in-Automaten. Die letzte Phase der Umstellung auf die neue Departure-Control-Plattform umfasste auch die Migration des Passagier-Check-ins von Finnair an 63 Flughäfen weltweit. Dies wurde mit minimalen Beeinträchtigungen des Betriebs am 29. April abgeschlossen.

Die **SAS Group** und Amadeus haben eine zehnjährige Technologie-Partnerschaft vereinbart. Im Zentrum steht ein hochmodernes Passagiersystem. Es wird die SAS Gruppe auf ihrem Weg zu mehr Kosteneffizienz unterstützen und ihr mehr Möglichkeiten geben, wirksam auf den sich rasch wandelnden und wettbewerbsintensiven Markt zu reagieren. Amadeus wird die neue Technologie-Plattform der SAS Group in einem mehrstufigen Migrationsprozess implementieren, der 2010 beginnt.

Amadeus und **Virgin America**, eine preisgekrönte inneramerikanische Fluggesellschaft aus Kalifornien, haben einen über drei Jahre laufenden Distributionsvertrag geschlossen. Er wird den Amadeus Nutzern auf der ganzen Welt Zugriff auf das vollständige buchbare Angebot ermöglichen und der Airline

eine Ausdehnung ihrer Reichweite. Es können damit Tarife und Verfügbarkeiten abgerufen und gebucht werden, die Virgin America über das interne Reservierungssystem, die Endkunden-Website wie auch über Buchungsseiten Dritter veröffentlicht.

Amadeus hat mit der Fluggesellschaft **Emirates** aus Dubai ein weltweit gültiges Abkommen über fünf Jahre geschlossen: Damit haben Reisebüros den vollen Zugriff auf alle Tarife und Verfügbarkeiten.

Amadeus ist dem **BlackBerry® ISV** (independent Software Vendor) Alliance Program beigetreten und wird auf der Fachmesse World Mobile Congress in Barcelona (16.–19. Februar 2009) am BlackBerry-Stand ausstellen.

Führungskräfte weltweit werden im Jahr 2009 weniger, kürzere und billigere Geschäftsreisen unternehmen als bisher. Sie achten darauf, dass Hotels gewisse Standards erfüllen und guten Service bieten – zusätzliche Angebote haben keine Priorität. Das ist das zentrale Ergebnis einer Studie des britischen Marktforschungsinstituts **Economist Intelligence Unit** im Auftrag von Amadeus. Die Untersuchung mit dem Titel **Der sparsame Reisende. Wie sich Kürzungen des Reisebudgets auf Hotels auswirken** untersucht das Reiseverhalten von Führungskräften im beginnenden wirtschaftlichen Abschwung. Ein ganzes Fünftel der 354 befragten Manager aus Europa, Asien und Nordamerika halten einen Internetanschluss für wichtiger als ein ruhiges Zimmer.

Amadeus und das US-amerikanische Marktforschungs-Institut **PhoCusWright** haben gemeinsam eine Studie veröffentlicht, die erstmals Einblicke in den Geschäftsreiseverkehr der weltweit am schnellsten wachsenden Wirtschaft bietet. Der Report mit dem Titel „Corporate Travel Management and Practices in China“ („Travel Management und Geschäftsreise-Prozesse in China“) stützt sich auf Befragungen von 112 Führungskräften chinesischer Unternehmen und lässt auf große Chancen für die Reise- und Tourismusindustrie in diesem Markt schließen. Gleichzeitig hebt sie die umfassenden Herausforderungen für die in China tätigen Unternehmen hervor – egal, ob es sich dabei um internationale Firmen mit Niederlassungen in China, lokale Privatunternehmen oder staatliche Betriebe handelt.

Amadeus und **Carlson Hotels Worldwide** haben eine Direktverbindung zwischen den fünf zu Carlson gehörenden Hotelmarken und dem weltweit führenden Vertriebssystem von Amadeus freigeschaltet. Carlson Hotels Worldwide ist eine weltweit agierende Hotelkette mit mehr als 1.000 Häusern in 74 Ländern rund um den Globus. Durch die neue Direktverbindung erhält sie eine noch schnellere, flexiblere, effizientere und zuverlässigere Verbindung. Gleichzeitig ermöglicht die neue Verbindung Carlson Hotels einen präziseren Buchungsprozess für die weltweit 99.000 mit Amadeus arbeitenden Reisebüros.

Nach der Ernennung von **Philippe Chérèque zum Executive Vice President Commercial** am 1. Januar 2009 hat Amadeus nun seine Commercial Organisation neu geordnet. Dieser Teil des Unternehmens gliedert sich unter dem Namen Amadeus Commercial Organisation (ACO) künftig in drei Funktionsbereiche, die die Haupt-Wachstumsfelder von Amadeus spiegeln und das anhaltende Engagement von Amadeus für kurze Produkteinführungszeiten und Kundenbedürfnisse stärken.

Als erster Partner der Mietwagen-Branche hat Amadeus seit dem 1. Januar die Möglichkeit der Voucher-Ausstellung für weltweite Mietwagen-Reservierungen zu **100 Prozent auf E-Voucher** umgestellt. Schon im Oktober 1996 war Amadeus das erste und einzige Reisevertriebssystem mit einer weltweiten Papier-Voucher-Lösung für Mietwagen-Reservierungen. Zehn Jahre später, im Dezember 2006, brachte Amadeus dann den wegweisenden E-Voucher auf den Markt. Jetzt folgt Amadeus dem von der Airline-Branche eingeschlagenen Weg

weiter und macht den nächsten Schritt hin zu umweltfreundlicheren, effizienteren Prozessen für Reisebüros – auf herkömmliche Papier-Voucher wird künftig komplett verzichtet.

2008

Amadeus hat das Angebot für die Ertragsoptimierung um die Lösung **Automated Ticketing Limits** ergänzt. Sie bietet innovative Funktionen zur Bestätigung gebuchter Flüge, indem sie in Echtzeit Ticketing-Fristen zuweist und ohne Zeitverzögerung direkt auf den Bildschirmen der Reisebüro-Mitarbeiter anzeigt.

Die Zahl der Hotels, die über Amadeus Hotels buchbar sind, steigt weiter und **hat 80.000 erreicht**. Mehr als 5.000 davon sind in Deutschland. Für Reisebüros bedeutet das eine noch größere Auswahl, für die teilnehmenden Hotels erhöht es die Buchungschancen. Die Zahl der Buchungen über Amadeus Hotels stieg in den ersten neun Monaten des Jahres 2008 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 7,4 Prozent; die an das System angeschlossenen Hotels erzielten in dieser Zeit einen Umsatz von rund 1,7 Milliarden Euro.

Bei der Verleihung der zweiten „Aviation Business Awards Middle East 2008“ in Abu Dhabi hat Amadeus den renommierten Preis **„Aviation Technology Provider of the Year“** gewonnen. Als klarer Gewinner vor anderen global agierenden Branchenvertretern wurde Amadeus für seine Technologie-Lösungen ausgezeichnet, die Airlines, Flughäfen und Reisebüros unterstützen, Leistungsfähigkeit und Profitabilität zu steigern.

Amadeus führt eine **neue Version seiner Online-Buchungslösung** für Geschäftsreisende ein. Damit können in ihrer Mobilität eingeschränkte Reisende jetzt bereits bei der Buchung ihrer Reise spezielle Hilfe an Flughäfen anfordern. Die neue Funktion macht es Seh- und Gehbehinderten leicht, im Voraus für jeden Schritt ihrer Flugreise Hilfe anzufordern, zum Beispiel einen Rollstuhl oder einen Guide.

Amadeus hat **David V. Jones zum Präsidenten und Chief Executive Officer (CEO) der Amadeus IT Group** ernannt. Er tritt sein Amt am 1. Januar 2009 an. José Antonio Tazón, der amtierende President & CEO, wird im Januar 2009 Vorsitzender des Amadeus Aufsichtsrats. David Jones stand dem weltweiten kaufmännischen Geschäft von Amadeus seit 1992 vor und verfügt über große Erfahrung und breites Wissen über die Reisebranche und das Unternehmen. Er hat eng mit Tazón zusammen gearbeitet und die Entwicklung von Amadeus vom jüngsten und kleinsten GDS zur heutigen Position als ein weltweit führender Anbieter für Technologie- und Vertriebslösungen in der Reisebranche mitgestaltet.

Spanair, die zweitgrößte Fluggesellschaft in Spanien, nutzt ab sofort die **Amadeus Altéa Customer Management Solution** für die Bereiche Reservierung, Sales und Inventory. Der Einsatz der Technologie-Plattform der neuesten Generation erlaubt Spanair die flexible Verwaltung aller Aktivitäten in Bezug auf Inventory, Preisbildung, Flug- und Sitzpläne. Darüber hinaus erhält die Fluggesellschaft eine bessere Kontrolle über ihre direkten und indirekten Verkaufskanäle.

Amadeus hat **Golden Tulip Jaipur** als ersten indischen Kunden für sein **Property Management System (PMS)** gewonnen. Diese Installation ist der Auftakt für bis zu 20 weitere Implementierungen in anderen Golden Tulip Hotels in Indien innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre. Bereits jetzt arbeiten über 70 Hotels im asiatischen Großraum mit dem Property Management System von Amadeus.

„Cost Control and Beyond“, eine neue, von CFO Europe Research Services in Zusammenarbeit mit Amadeus herausgegebene Studie, hat ergeben, dass

weniger als 40 Prozent der Finanzvorstände (CFOs) mit den durch ihr unternehmenseigenes Travel Management erzielten Kosteneinsparungen zufrieden sind. Die Studie ist das Ergebnis einer Umfrage bei CFOs aus verschiedenen Branchen in Europa, den USA und der Region Asien/Pazifik. Sie untersucht die Frage, welche Perspektive die CFOs im unternehmenseigenen Travel Management sehen – einem bislang nicht besonders gut erforschten Bereich.

75,3 Prozent der über Amadeus getätigten Hotelbuchungen entfallen auf Hotels, die Teilnehmer des **Best-Available-Rates-Programms** (BAR) sind (BAR = beste verfügbare Rate). Hotels, die am Best-Available-Rate-Programm teilnehmen, garantieren, dass die über Amadeus angebotene Zimmerrate über keinen anderen Vertriebskanal günstiger angeboten wird – weder über andere Distributionssysteme noch über die hoteleigene Website oder das Call Centre. Insgesamt bieten 22.000 Hotels in Nordamerika, 17.200 in Europa und 5.500 in der Region Asien-Pazifik eine BAR-Preisgarantie über Amadeus.

Amadeus hat erfolgreich seine **e-Retail Lösung** eingeführt, um den Online-Vertrieb der **Hainan Airlines** weltweit zu stärken. Durch das Abkommen mit Hainan Airlines kann Amadeus seine Rolle als E-Commerce-Marktführer in China weiter ausbauen. Hainan Airlines ist bereits die vierte große Fluggesellschaft in China, die eine Partnerschaft mit Amadeus eingeht.

Als Ergebnis der Integration des bestehenden Amadeus Geschäftsbereiches „Bahn“ und des kürzlich akquirierten Bahn-IT-Unternehmens „Onerail“ hat Amadeus heute die Gründung einer **Amadeus Rail Business Group** bekannt gegeben. Die Gründung ist der nächste Schritt nach der vollständigen Integration beider Unternehmen. Mit ihr verfügt Amadeus ab sofort über ein Portfolio hochwertiger Vertriebstechnologien für den Bahnbereich – für Reisebüros ebenso wie für Bahnanbieter rund um den Globus.

Amadeus und **Heathrow Express** haben eine Vereinbarung geschlossen, die es Amadeus Reisebüros weltweit erlaubt, Fahrscheine für den Heathrow Express über die Amadeus Selling Platform auszustellen. Heathrow Express, Betreiber eines Nonstop-Hochgeschwindigkeits-Zuges zwischen dem Flughafen Heathrow und der Londoner Innenstadt, ist die erste Air-Rail-Verbindung, die über Amadeus buchbar ist. Dieses Angebot ist ein wichtiger Teil der Amadeus Strategie, den Reisebüros alle Bahnangebote auf einer einzigen Buchungsplattform zur Verfügung zu stellen.

Der europäische Low Cost Carrier **transavia.com** und Amadeus haben ein strategisches Abkommen abgeschlossen. Dieses sieht vor, das gesamte Inventory der Fluggesellschaft über Amadeus Ticketless Access im Amadeus System verfügbar zu machen. Dank der Vereinbarung können Reisebüros, die mit Amadeus arbeiten, die Buchung von transavia.com-Flügen nun in der gewohnten GDS-Umgebung tätigen.

Amadeus und **Air France** haben erfolgreich den **Amadeus Ticket Changer Shopper** auf 80 Web-Seiten der Fluggesellschaft eingeführt. Die neue Umbuchungstechnologie wurde im Juli freigeschaltet und erlaubt die Online-Umbuchung von Flugscheinen, die über Direktvertriebskanäle verkauft wurden. Die Reisenden können ihre Buchungen nun einfach direkt auf der Airline-Website ändern. Eine Steigerung der Online-Umbuchungen um 35 Prozent bereits im ersten Monat beweist, wie erfolgreich diese Lösung ist.

Amadeus hat die zu „**The Real Hotel Company**“ gehörenden „**purplehotels**“ als Kunden gewonnen. Sie werden das **Amadeus Property Management System (PMS)** nutzen, um ihre Expansion in Großbritannien zu forcieren. Bis Ende 2008 wird die Multiproperty-Lösung in den ersten 15 Häusern eingerichtet, für weitere 40 Hotels und 4000 Zimmer ist das rechtzeitig bis zu den

Olympischen Spielen 2012 in London geplant.

Amadeus baut seine Partnerschaft mit der **SAP AG** aus, dem weltweit führenden Anbieter von Geschäftslösungen. Ziel ist die gemeinsame Vermarktung einer verbesserten Travel-Management- und Abrechnungs-Lösung für Unternehmen durch die beiden Anbieter.

Marokkos nationale Fluggesellschaft **Royal Air Maroc (RAM)** hat für die Dauer von zehn Jahren ein Distributionsabkommen mit Amadeus abgeschlossen. Royal Air Maroc folgt damit zwölf anderen Mitgliedern der Arab Air Carriers Organisation (AACO), die sich in ihrem Heimatmarkt für Amadeus als exklusiven Vertriebspartner entschieden hatten. Der Vertrag ist ab dem 1. Januar 2009 für zehn Jahre gültig.

Thai Airways steigert Online-Buchungen mit Hilfe von Amadeus e-Merchandise um 200 Prozent. Durch Einsatz der branchenweit führenden e-Merchandise-Lösung, bietet die Airline verbesserte Online-Buchungsfunktionalitäten auf ihrer Website und konnte die Zahl der Online-Buchungen im Bereich Inlandsflüge innerhalb von drei Monaten um 200 Prozent steigern. Bis Ende 2009, so die Zielsetzung der Fluggesellschaft, sollen die Online-Buchungen vervierfacht werden.

Amadeus hat die Kapitalmehrheit von **Onerail** übernommen, einem Unternehmen das Technologie-Lösungen für Bahngesellschaften anbietet. Der Kauf ist ein wesentlicher Meilenstein für die Amadeus Strategie, die Angebotspalette für Kunden in der Reisebranche stetig auszubauen.

Singapore Airlines betreibt ihre hochmodernen Passagiersysteme mit der Altéa Customer Management Solution

Amadeus ist von zwölf Fluggesellschaften der **Arab Air Carriers Organisation (AACO)** zum exklusiven Distributionspartner in ihren jeweiligen Heimatmärkten gewählt worden: Air Algérie, Afriqiyah Airways, EgyptAir, Etihad Airways, Kuwait Airways, Libyan Airlines, Qatar Airways, Saudi Arabian Airlines, Sudan Airways, Syrian Arab Airlines, Tunisair und Yemen Airways. Jede der zwölf Airlines wird mit Amadeus Zehnjahres-Distributions-Verträge schließen, die am 1. Januar 2009 in Kraft treten.

Amadeus und **British Airways** haben bekannt gegeben, dass sie ihren bereits bestehenden Vertrag um weitere zehn Jahre bis 2017 verlängern. Das erneuerte Abkommen umfasst den kompletten Bereich der IT-Dienstleistungen und stellt damit eine Fortsetzung der bereits im Jahr 2000 geschlossenen strategischen Partnerschaft zwischen British Airways und Amadeus dar. Ziel der Partnerschaft ist es, der Airline eine hoch moderne Technologie-Plattform für das Passagier-Management zur Verfügung zu stellen.

Eine gemeinsame Studie von Amadeus und der **Association of Corporate Travel Executives (ACTE)** zeigt, dass Mobile Technologien beginnen, Geschäftsreisen tiefgreifend zu verändern. Sie erleichtern den Zugang zu Informationen und Dienstleistungen während der Reise und ermöglichen es Travel Managern, die Einhaltung von Reiserichtlinien zu verbessern.

Amadeus hat das **Amadeus Revenue Management System (RMS) for Ferries** eingeführt. Die hochentwickelte Lösung für Pricing und Revenue/Yield-Management (RMS) hilft den Anbietern, für jede Überfahrt den bestmöglichen Ertrag zu erzielen. Die Lösung gibt Empfehlungen zu Kapazität und Verfügbarkeit und stützt sich dabei auf vergangene, aktuelle und in Zukunft zu erwartende Reservierungen.

Amadeus gibt die Eröffnung einer **regionalen Repräsentanz für den Mittleren**

Osten in Dubai bekannt. Die neue Repräsentanz fungiert als operatives Zentrum für die Region Mittlerer Osten.

Amadeus gewinnt drei **Awards** für seine **20/20-Kampagne**. Diese wurde im Rahmen der Internet Advertising Competition (IAC) der Web Marketing Association aus den USA ausgezeichnet.

Amadeus unterzeichnet einen groß angelegten Vertrag mit dem internationalen Geschäftsreise-Dienstleister **Hogg Robinson Group (HRG)**, um zukünftig der Haupt-GDS-Partner von HRG in der Schweiz, in Österreich und Lichtenstein zu werden.

Amadeus hat einen neuen Geschäftsbereich gegründet, der Tools für den internationalen Vertrieb von Urlaubsreisen und Leisure-Produkten bereitstellt. Die neue Unit mit dem Namen **TravelTainment** – The Amadeus Leisure Group setzt sich aus drei Amadeus Bereichen für Leisure-Technologien zusammen: TravelTainment, Amadeus Tours sowie dem Produktmanagement und der Entwicklung für Amadeus Tour Market.

Amadeus hat die **Amadeus Airline Retailing Platform** vorgestellt. Die neue Plattform wird das Distributionssystem des Unternehmens – bislang ein reiner Vertriebskanal – in eine Retailing-Plattform umwandeln. Die neuen Funktionalitäten können von Airlines dazu genutzt werden, ihre Marke so klar zu differenzieren wie in den Airline-eigenen direkten Vertriebskanälen.

Iberia vergrößert als erste Fluggesellschaft ihr Web-Angebot mit der **Amadeus Activities & Entertainment Destination Services Plattform**.

Die Zahl der Hotelbuchungen über Amadeus hat im Jahr 2007 um 7,5 Prozent zugenommen. Die Hälfte aller Hotelbuchungen über Amadeus wird in einem anderen Land als dem Zielgebiet getätigt. Damit spiegelt das gesteigerte Buchungsvolumen die Zunahme an internationalen Gästen wider. Gleichzeitig deuten Trends in der Hotel-IT-Sparte von Amadeus darauf hin, dass sich die Hotels auf eine internationale Expansion vorbereiten. So stieg der Absatz der Multiproperty-Version des **Property Management Systems** von Amadeus 2007 um 33,4 Prozent. Beide Trends beweisen: Die Hotelketten bereiten sich intensiv auf neue Gäste vor und planen, neue Häuser in neuen Ländern zu eröffnen.

25 der insgesamt 50 internationalen Top-Airlines, die im **IATA**-Mitglieder-Ranking gelistet sind, haben sich für Amadeus entschieden, um ihre Beziehungen zu ihren Online-Kunden auszubauen. Dabei vertrauen die Fluggesellschaften bei ihren inländischen oder internationalen Websites auf Technologien und Dienstleistungen von Amadeus – insbesondere in den Bereichen Buchung, Shopping und Service-Funktionalitäten. 80 Prozent dieser Fluggesellschaften haben darüber hinaus beschlossen, ihr User-Interface-Webdesign an Amadeus zu übertragen.

Amadeus eröffnet bei **Chicago** ein neues **IT-Kompetenzzentrum für Nordamerika**. Das neue Zentrum unterstützt den nordamerikanischen Partner United Airlines bei der Einführung der Amadeus Altéa Airline IT Suite. Darüber hinaus soll das Zentrum zukünftig auch andere Kunden aus der Luftfahrt und Reisebranche mit auf lokale Bedürfnisse angepassten Technologien unterstützen. Damit baut Amadeus seine Position als IT-Anbieter in Nordamerika weiter aus.

Amadeus erhält **18 Auszeichnungen im Bereich Airline-e-Commerce** und Kunden-Websites. Zu den Preisen gehörten unter anderem sechs World Travel Awards (WTA), drei Interactive Media Awards und drei Web Awards. Sie erkennen insbesondere die Führungsposition von Amadeus im IT-Bereich an.

Amadeus hat sich zum Verkauf seines 50-prozentigen Anteils an **Rumbo**-Aktien an die Orizonia Corporación entschlossen, einem führenden Unternehmen in der spanischen Tourismusbranche. Die anderen 50 Prozent bleiben weiterhin im Besitz des spanischen Telekommunikationsunternehmens „Telefónica“. Orizonia und Telefónica haben die Wettbewerbsbehörde der EU um ihre Zustimmung gebeten.

Amadeus hat in Europa ein Dreijahres-Programm für Full Content im GDS eingeführt. Bisher haben sich 34 Fluggesellschaften für dieses Programm angemeldet. Dazu zählen unter anderem **Air France-KLM, Iberia, Alitalia, TAP Air Portugal, Air Europa und Malev**. Außerdem haben 29 weitere Fluggesellschaften eine Einjahres-Vereinbarung unterzeichnet.

Amadeus unterzeichnet einen langfristigen Pan-Europäischen Vertrag mit **European Travel Interactive (eTRAVELi)**. Amadeus wird eTRAVELi, das größte nordische Online-Reisebüro und Tochterunternehmen von Seat24 und SRG Online, wichtigen reisespezifischen Content und Technologien zur Tarifsuche zur Verfügung stellen.

2007

Bei der jährlich stattfindenden Verleihung der World Travel Awards wurde Amadeus mit drei wertvollen Preisen ausgezeichnet: dem als **führender Anbieter von Internet-Buchungsmaschinen (IBEs), als führendes CRS/GDS und als einer der führenden Anbieter von Reise-Technologien**. Damit erhält Amadeus bereits zum vierten Mal in Folge die begehrte Auszeichnung als führender IBE-Provider.

Virgin Blue und Amadeus geben eine technologische Partnerschaft bekannt. Im Rahmen der Kooperation wird Amadeus die Fluggesellschaft mit führenden IT-Lösungen ausstatten und damit bei ihrer weiteren Expansion unterstützen.

Amadeus hat die Migration von 75.000 Hotels auf **die IT-Vertriebsplattform einer neuen Generation** abgeschlossen. Die Open-System-Technologie ermöglicht Amadeus die Einführung neuer Suchfunktionen und bietet in Zukunft die Basis für erweiterte Suchfunktionen.

Die zu den **Vereinten Nationen** gehörende **World Tourism Organisation (UNWTO)** und Amadeus haben einen Kooperationsvertrag unterzeichnet, der eine weltweite Zusammenarbeit im Bereich der touristischen Studien und Analysen vorsieht. Die WTO ist eine Sonderabteilung für nachhaltigen Tourismus innerhalb der Vereinten Nationen und die führende internationale Organisation im Bereich Tourismus.

easyJet erzielt bahnbrechende Vertriebsabschlüsse mit Amadeus und Galileo für den Geschäftsreisemarkt

Nahezu alle Unternehmen, die eine Selbstbuchungslösung (SBT) einsetzen, kombinieren diese nicht mit Systemen zur Kontrolle von Reisekosten und verzichten so auf eine spürbare Produktivitätssteigerung – dies ergab jetzt eine von Amadeus beim **„Business Research Centre“ der Cranfield University** und der „Association of Corporate Travel Executives“ (ACTE) in Auftrag gegebene Studie

Qantas und Amadeus bauen ihre Partnerschaft im IT-Bereich nach 7 Jahren innovativer Zusammenarbeit aus.

Sabre Holdings und Amadeus - führende Anbieter für weltweite Technologie- und Vertriebslösungen in der Reisebranche - geben den Start von **Moneydirect**, einem Joint Ventures bekannt. Es ist die erste Branchenlösung zur sicheren und automatisierten Zahlungsabwicklung, zum Clearing und Kontenabgleich.

Amadeus generiert über den Reisebüro-Vertrieb einen **Umsatz von 31,7 Milliarden Euro** für Flugbuchungen im ersten Halbjahr 2007.

Cathay Pacific Airways und ihre Tochtergesellschaft **Dragon Air** unterzeichnen einen 10-Jahres-Vertrag zur Implementierung des kompletten Portfolios der Altéa Customer Management Solution (CMS). Damit sollen künftig alle Dienstleistungen im Passagierbereich – einschließlich der Reservierungen, des Inventory und des Departure Control Systems – über die Altéa Customer Management Solution abgewickelt werden.

Qantas führt als erste Fluggesellschaft weltweit auf ihren Flügen die erste Komponente des von Amadeus entwickelten hoch modernen Load-Control-Systems **Altéa Departure Control-Flight** ein. Das System trägt zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit sowie zu mehr Genauigkeit bei allen von den beiden Load-Control-Zentren der Fluggesellschaft in Melbourne und Sydney abgewickelten Abflügen bei.

Amadeus gibt die erfolgreiche Einführung des Amadeus Award Calendar bei **Air France** und **KLM**. Die Anwendung erleichtert es Teilnehmern der Vielflieger-Programme beider Fluggesellschaften, ihre Prämienmeilen über die Websites www.airfrance.com und www.klm.com einzulösen. Der Amadeus Award Calendar ist Teil der Amadeus e-Service-Lösung, einem umfassenden dem Verkauf nachgelagerten E-Commerce Servicepaket. Es dient Fluggesellschaften zur Verbesserung der Kundenbindung, Kostenreduzierung sowie Ertragssteigerung.

British Airways hat den Amadeus Flex Pricer eingeführt, um die Buchungsmöglichkeit von Umsteigeverbindungen über die Website www.BA.com weiterzuentwickeln.

Austrian Airlines hat sich zum Umstieg auf die Star Alliance Common IT Platform (CITP) entschieden und wird ihr Inventory sowie die Abfertigungssysteme entsprechend migrieren. Amadeus, führender Anbieter von Technologie- und Vertriebslösungen für die Reise- und Tourismusbranche, hat die Star Alliance Common IT Platform als gemeinsames Customer-Management-System für alle Partner-Airlines der Allianz entwickelt.

Amadeus und **Destinations of the World**, das einzige weltweit agierende und marktführende Großhandelsunternehmen im Reisebereich, bilden eine strategische Partnerschaft. Das Abkommen ermöglicht beiden Partnern, künftig auf den Content des anderen zuzugreifen. Damit können Amadeus und Destinations of the World den Reisebüros, der Hotelbranche und auch den Reisenden weltweit einen noch besseren Service anbieten.

Air Berlin, Deutschlands zweitgrößte Fluggesellschaft und die Nummer drei unter Europas Low Cost Carriern, nutzt ab sofort die Amadeus Altéa Customer Management Solution und wird künftig Verkauf, Reservierung, Inventory sowie das weltweite Streckennetz über diese Plattform abwickeln und verwalten.

Mehr als 20 große Hotelketten entscheiden sich für die **Amadeus Commission Management Lösung**.

Auto Europe, seit über 50 Jahren einer der führenden europäischen Mietwagen-Broker, hat ein weltweites Vertriebsabkommen mit Amadeus unterschrieben. So ist das Angebot der 4.000 Mietwagen-Stationen von Auto Europe über die höchste Anbindungsart "Complete Access Plus" an das Amadeus System angeschlossen.

Austrian Airlines erhält mit Amadeus Web Services Online-Zugang zu Amadeus Reservierungsfunktionen.

Kayak.co.uk, die größte britische Reise-Suchmaschine, setzt auf Technologie aus dem Hause Amadeus. Die Meta Pricer Lösung von Amadeus wird ab der zweiten Jahreshälfte 2007 auch für Websites von Kayak in Frankreich und Deutschland eingesetzt.

Mit der Studie „**Future Traveller Tribes 2020**“ benennt Amadeus erstmals die wichtigsten sozialen, geopolitischen und ökonomischen Trends in der Reisebranche. Sie beziehen sich auf das Konsumverhalten sowie die technologischen Entwicklungen und beeinflussen, wer in Zukunft auf welche Art reisen wird sowie welche Bedürfnisse die jeweiligen Zielgruppen haben werden.

Vier der führenden Online-Reisebüros in Indien nutzen das Amadeus System: **Indiatimes, MakeMyTrip, Sify und Yatra**.

Mit ihrer e-Travel Management-Lösung hat Amadeus bei den Business Travel World Awards 2007 den Preis für „**das beste Geschäftsreiseprodukt**“ gewonnen.

Amadeus und **SNCF**, Frankreichs größte und wichtigste Bahngesellschaft, haben ein strategisches Abkommen unterzeichnet. Damit vergrößert SNCF seine eigene Vertriebs-Reichweite innerhalb von Europa wesentlich.

Etihad Airways und Amadeus haben das Amadeus Altéa Inventory System erfolgreich implementiert. Mit Hilfe der Amadeus Lösung ist die Fluggesellschaft künftig in der Lage, die Erträge pro verkauftem Sitzplatz zu steigern.

Immer mehr international führende Fluggesellschaften nutzen Lösungen aus dem **Amadeus Revenue Maximisation** Portfolio und generieren damit höhere Erträge über den Vertriebskanal Reisebüro.

Als Erster am Markt bietet Amadeus die Möglichkeit, jetzt auch weltweit für Mietwagen-Reservierungen E-Voucher auszustellen. Der Buchungsprozess wird so vereinfacht und beschleunigt. Möglich wird dies durch eine globale Partnerschaft von Amadeus und **National Car Rental**.

2006

Lastminute.com und Amadeus bringen die erste kalender-basierte Multi-Carrier-Flugsuche auf den Markt. Die Lösung basiert auf dem Amadeus Master Pricer Calendar.

Amadeus pilotiert eine **Commission-Management-Lösung**, um Hotel-Buchungen zu steigern.

Amadeus unterzeichnet ein globales Technologie-Abkommen mit **AccesRail**. AccessRail unterstützt Bahnanbieter im GDS-Vertrieb ihrer Produkte und Serviceleistungen. 2007 werden Kunden von AccesRail schrittweise Zugang zum Amadeus Electronic Ticketing Server bekommen, einer Lösung für elektronische Dokumentenspeicherung und Datenverwaltung

EgyptAir entscheidet sich für Amadeus und migriert erfolgreich auf die **Amadeus Altéa Customer Management Solution**.

Amadeus bringt eine neue Multi-Channel-Lösung für den Vertrieb von Leisure-Travel-Content auf den Markt. Zusammen mit **Area Travel Agency** und **Finland Travel Bureau**, zwei der drei größten finnischen Reisebüros, hat Amadeus diese Lösung entwickelt.

Die Studie von **Amadeus/ACTE** bestätigt Vorteile globalen Travel Managements. Das Ergebnis macht deutlich, dass Unternehmen durch die Implementierung durch globales Travel Management bis zu 45% Reisekosten

sparen können.

Amadeus führt den **Amadeus Meta Pricer** ein. Die Lösung ermöglicht Meta-Suchmaschinen für Reisen Zugriff auf globalen Airline-Content und hilft Fluggesellschaften, ihren Vertrieb kosteneffizient zu maximieren.

Amadeus schließt die Übernahme von **TravelTainment** ab, einem Technologie-Anbieter touristischer Internet Booking Engines in Deutschland.

Alitalia entscheidet sich für die **Amadeus Full Content Option**.

KLM wechselt zu **Amadeus** und wickelt alle Vertriebs- und Reservierungs-Transaktionen über den IT-Partner ab.

Bis Ende **2006** werden **70 Prozent der Tickets** über Amadeus als elektronische Flugscheine ausgestellt.

Amadeus erreicht einen **Halbjahres-Gesamtumsatz von über 1,3 Milliarden**. Der **globale Marktanteil** von Amadeus liegt bei 30 Prozent.

Etihad Airways wählt die **Amadeus Altéa Customer Management Solution**.

Eurostar unterzeichnet **globalen Technologie-Vertrag** mit Amadeus.

EgyptAir ist die 27. Airline, die die **Amadeus Altéa Customer Management Solution (CMS)** einsetzt.

37 führende Hotelmarken entscheiden sich für das **Best Available Rate**-Programm von Amadeus. Die teilnehmenden Hotels garantieren Amadeus Preise, die gleich oder niedriger sind als die, die über andere Vertriebssysteme, die Marken-Websites der Hotels oder ihre eigenen Call Center, verfügbar sind.

Die **Europäische Kommission** bestätigt Amadeus als erstes europäisches Reiseunternehmen, das in Forschung und Entwicklung investiert. Amadeus ist somit als europäisches Reise- und Tourismusunternehmen das zweite Jahr in Folge für seine Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen auf den ersten Platz eingestuft worden.

Amadeus signalisiert, bis 2010 der führende IT-Anbieter für die Tourismusbranche zu werden. In seinem Vortrag auf dem Latin American Leaders Forum, das von der **AITAL** veranstaltet wurde, sagte José Antonio Tazón, Präsident und CEO von Amadeus: „Wir wollen weltweit die Nummer Eins der IT-Service-Anbieter für die Reisebranche werden.“

- 2005** Die Übernahme von **Optims**, dem führenden europäischen Anbieter von IT-Services für die Hotelbranche, ist abgeschlossen.
- 2004** Der Jahresumsatz von Amadeus überschreitet erstmals die Zwei-Milliarden-Euro-Marke.
- Qantas**, Australiens größte nationale und internationale Airline, ist die erste Fluggesellschaft weltweit, die ihr Yield Management, das Pricing und ihr Inventory über **Amadeus Altéa Inventory** abwickelt.
- 2003** Amadeus kauft **Airline Automation Inc. (AAI)**, einen führenden Anbieter von Revenue Integrity-Services für die Airline-Branche. Derzeit bearbeitet das Unternehmen 60 Prozent aller Reservierungen für US-Inlandsflüge.
- 2002** Mit dem Wechsel der Büros von **British Airways** zu **Amadeus Altéa Reservation**, dem Verkaufs- und Vertriebssystem für Fluggesellschaften,

vollendet das Unternehmen ohne jeglichen Datenverlust seine bislang größte Datenübertragung.

Amadeus führt e-Travel ein, um Airlines, Unternehmen, Reisebüros und anderen Reisepartnern globale Online-Reiselösungen anbieten zu können.

- 2001** Amadeus erwirbt **e-Travel, Inc** – einen führenden Anbieter von Host-Technologie-Produkten für Geschäftsreisen.
- 2000** Amadeus erweitert seine Aktivitäten im Bereich IT-Services für Airlines. **British Airways** ist der erste Kunde.
- Amadeus und **Qantas Airways** unterzeichnen ein zehnjähriges Abkommen für Airline-IT-Services.
- Amadeus erwirbt **Vacation.com**, das größte Marketing-Netzwerk für Urlaubsreisen in den USA.
- 1999** Amadeus wird an den Börsen von Madrid, Barcelona, Paris und Frankfurt notiert.
- 1998** Amadeus vereinigt erfolgreich alle Nutzer von System One. Dies ist die größte Migration in der Reisevertriebsbranche.
- 1997** Die Reise-Website www.amadeus.net geht online.
- 1995** Amadeus richtet in Bangkok ein Regionalbüro für den Raum Asien-Pazifik ein. **System One**, ein bedeutendes Computer-Reservierungssystem in den USA, fusioniert mit Amadeus.
- Continental Airlines** wird Gesellschafter.
- 1994** Die Gründung einer nationalen Marketinggesellschaft in Indien, **Amadeus India**, stellt einen bedeutenden Schritt in die Region Asien-Pazifik dar.
- 1993** Gründung von **Amadeus América**, dem Regionalbüro für Südamerika.
- 1992** Das Amadeus System ist komplett einsatzbereit.
- 1990** Eröffnung des Amadeus Rechenzentrums in Erding bei München.
- 1989** Amadeus ist das erste GDS, das entsprechend der EU-Bestimmungen ein unabhängiges Display zur Überprüfung der Flugverfügbarkeit bietet.
- 1988** In Finnland wird die erste National Marketing Company (NMC) gegründet.
- 1987** Amadeus wird von **Air France, Iberia, Lufthansa** und **SAS** gegründet.

Rückblick Amadeus Germany

Die Amadeus Germany GmbH als größte der lokalen Amadeus Commercial Organisationen baut auf einem traditionsreichen Unternehmen auf, das für den deutschen Markt Pionierarbeit in der Reisedistribution geleistet hat – der Start GmbH. Der folgende Rückblick beinhaltet die Besonderheiten der Entwicklung von Amadeus in Deutschland

-
- Heute** Die Amadeus Germany GmbH ist Deutschlands führendes Reisevertriebssystem. Es liefert umfassende Produkte für den Vertrieb von touristischen Leistungen aller Art über verschiedene Absatzkanäle wie zum Beispiel Reisebüros, Call Center, Kartenvorverkaufsstellen oder das Internet. In Deutschland arbeiten 85 Prozent aller Reisebüros an rund 45.000 PCs mit dem modernen, leistungsstarken und hoch entwickelten System von Amadeus Germany.
- 2008** Amadeus Germany legt in diesem Jahr einen besonderen Schwerpunkt auf die Schulung von Reisebüro-Mitarbeitern. Mit **Amadeus Top Seller**, einer bislang einzigartigen Kombination aus Tool- und Verkaufstraining, unterstützt Amadeus Reisebüros dabei, in Verkaufsgesprächen künftig noch kompetenter, sicherer und kundenorientierter aufzutreten. Darüber hinaus hat das Unternehmen weiterhin eine große Auswahl an **Livetrainings und Virtual Trainings** im Programm. Im Frühjahr startet außerdem die neue **Amadeus Travel Expert Community**. Sie bietet Reisebüro-Mitarbeitern jede Menge nützlicher Informationen, Tipps und interessantes Know-How – zusammengestellt von Experten für Experten. Zum 1. Juni 2008 führt die IATA weltweit das **elektronische Ticketing** ein. Reisebüros und Fluggesellschaften können sich bei der Umstellung auf ihren Technologie-Partner verlassen. Amadeus bietet lange vor dem 1. Juni zu 100 Prozent die technischen Möglichkeiten, die Vorgabe der IATA zu erfüllen. 2008 setzt Amadeus Germany auch mit der Deutschen Bahn auf technische Neuheiten: DB Agenturen können nun **Online-Tickets** für ihre Kunden buchen und ihnen den Fahrschein bzw. die Reservierung bequem als PDF-Datei per E-Mail weiterleiten. Zudem können seit Herbst DB- und Verkehrsverbund-Fahrscheine mit der neuen **DB-Drucktechnik** über bestimmte Laserdrucker-Modelle ausgestellt werden. Ebenfalls neu: **Amadeus Activities & Entertainment** bündelt Zusatzleistungen aus mehr als 400 Destinationen weltweit und macht diese in der Amadeus Selling Platform buchbar. Zudem erweitert Amadeus Germany das **Hotelangebot über Amadeus Tour Market**. Somit sind sowohl die Häuser der Hotelkette **Accor** als auch der Hotelgruppe **WORLDHOTELS** über zwei Buchungskanäle verfügbar: für den Bereich Business Travel über Amadeus Hotels, für Leisure-Reisebüros jetzt neu direkt über die TOMA-Maske. Im Herbst bringt Amadeus das international erhältliche Mid-Office-System **Amadeus Sales Management Solution** auf den deutschen Markt. Vom Reisedienstleister American Express wird die umfassende und voll integrierte Lösung bereits genutzt und steht nun allen Amadeus Kunden zur Verfügung.
- 2007** Amadeus feiert im Oktober seinen 20. Geburtstag. Unter dem Titel „**20 years of success and a clear direction for the future**“ blickt das Unternehmen auf 20 erfolgreiche Jahre zurück und gibt einen Ausblick auf zukünftige Strategien, Trends und technologische Lösungen für die Reisebranche in den nächsten 20 Jahren. Mit easyJet wird zum ersten Mal ein großer europäischer Low Cost Carrier über **Amadeus Ticketless Access** – einer XML-Schnittstelle, die auf das ticketlose Inventory der Airline zugreift – angeschlossen. Das neue **Amadeus Selling Platform Mobility Pack** bietet einen einfachen und flexiblen Zugriff auf das Amadeus System für den mobilen Einsatz zu jeder Zeit und an jedem Ort. Außerdem macht Amadeus weitere **Kreuzfahrtanbieter über Amadeus Tour Market** verfügbar. Möglich wird dies durch eine neue Technologie auf Basis der Amadeus Cruise Schnittstelle. 2007 bietet Amadeus Reisebüro-Mitarbeitern auch zum ersten Mal **virtuelle Trainings** an, um sich über die Buchungsverfahren zu informieren. Das „virtuelle Klassenzimmer“ als Kombination aus Telefonkonferenz und Web-Training vereint die Vorteile eines persönlichen Trainings mit der

Flexibilität web-basierten Lernens. Darüber hinaus erweitert das Unternehmen sein Angebot an **Pod- und Vodcasts**.

- 2006** Amadeus positioniert sich neu als Amadeus IT Group – „**Your technology partner**“ mit der Zielsetzung, der führende Anbieter für IT-Lösungen der Reise- und Tourismusbranche zu werden. Das Produkt-Portfolio wird in vier Kategorien unterteilt: „**Distribution & Content**“, „**Sales & e-Commerce**“, „**Business Management**“, „**Services & Consulting**“. Weitere wichtige strategische Meilensteine: Ausbau der Partnerschaft mit **hotel.de** und mehr als 2000 Hotels von hotel.de erstmals über Amadeus buchbar. **Amadeus Ticketing** wird eingeführt. Umstellung vieler Fluggesellschaften auf **Electronic Ticketing** gemäß IATA Vorgabe. Start für die neue Kundendatenbank **Amadeus Customer Leisure Profiles**.
- 2005** Amadeus Germany bringt zahlreiche neue Produkte auf den Markt. Zu diesen gehören die **grafische RAIL-Maske**, die alle 15 Bahn-Masken in eine einzige integriert, oder **Amadeus TOMA Premium**, um den Verkauf von touristischen Leistungen zu optimieren. In der Branche einmalig ist auch das neue **Amadeus Expi TV**. Mit ihm können Reisebüros direkt aus ihrer Buchungsoberfläche heraus zum Beispiel Informationsfilme zu attraktiven Reiseangeboten aufrufen. Darüber hinaus setzt Amadeus Germany zusammen mit TUI Leisure Travel ein umfassendes IT-Projekt auf.
- 2004** Ist das „**Amadeus Vista Jahr**“ – die neue Internet-basierte Technologie stellt einen Meilenstein in der Geschichte von Amadeus Germany dar. Amadeus Vista ist auch die Basis für das erfolgreiche neue und vereinfachte Produkt-Portfolio und Preiskonzept. Für rund 25.000 PCs werden 2004 bereits Amadeus Vista Verträge abgeschlossen, 10.000 davon sind zum Jahresende auf die neue Technologie umgestellt.
- 2003** Amadeus Global Travel Distribution S.A. wird 100prozentiger Gesellschafter der Start Amadeus GmbH durch den Kauf der 66 Prozent Anteile der Lufthansa Commercial Holding GmbH. Von nun an tritt das Bad Homburger Unternehmen als Amadeus Germany auf.
- 2001** Die neue Unternehmensstrategie wird entwickelt und umgesetzt. Start Amadeus ordnet das Beteiligungs-Portfolio neu.
- 2000** Start Amadeus bezieht neue Geschäftsräume in Bad Homburg.
- 1999** Die Amadeus Global Travel Distribution S.A., Madrid, übernimmt 34 % der Anteile der Start Amadeus GmbH von der Lufthansa Commercial Holding GmbH. Die beiden Gesellschaften sind damit alleinige Gesellschafter der Start Amadeus GmbH.
- 1998** Zusammenführung der Start Holding, Start Informatik und Start Amadeus Vertrieb in die Start Amadeus GmbH
- 1994** Implementierung des Bereichs E-Commerce bei Amadeus
- 1992** Integration von Amadeus in das Start System
- 1991** Entwicklung der Infrastruktur, Systeme und Software für Amadeus. Eröffnung des Rechenzentrums München/Erding
- 1989** Das 10.000ste Start Terminal wird im Mai in Betrieb genommen.
- 1987** Gründung von Amadeus durch Air France, Iberia, Lufthansa und Scandinavian Airlines. Ein Jahr später Eröffnung des Standorts Nizza als erste Amadeus Commercial Organisation

1980 Start ist komplett betriebsbereit

1971 Deutsche Lufthansa, Deutsche Bahn, TUI, abr, DER und Hapag-Lloyd gründen die **S**tudiengesellschaft zur **A**utomatisierung für **R**eise und **T**ouristik – kurz: Start.

2. Kundenlösungen

Amadeus ist der führende Technologie-Partner für Anbieter, Verkäufer und Käufer in der Reise- und Tourismusbranche.

Die unterschiedlichen Produkte und Services sind in vier Kategorien gruppiert:

Distribution & Content

Diese Lösungen stellen umfassende Inhalte und Leistungen sowie Möglichkeiten zur Vertrieboptimierung durch das weit reichende Point-of-Sale-Netzwerk bereit.

Sales & e-Commerce

Lösungen für den Zugang, die Vermarktung und den Verkauf von Inhalten und Leistungen über alle Absatzkanäle bei gleichzeitiger Verbesserung von Arbeitsabläufen, Rentabilität und Kundenservice über den gesamten Verkaufsprozess hinweg.

Business Management

Lösungen zur Optimierung von Geschäftsaktivitäten, Prozessen und Verwaltung bei gleichzeitiger Vertiefung der Kundenbeziehungen.

Services & Consulting

Lösungen, mit denen Kunden das volle Potenzial ihrer Betriebsabläufe und IT-Investitionen ausschöpfen können.

Amadeus bietet Hunderte von Produkten und Services. Das Portfolio wird stetig zum Nutzen der Kunden weiter entwickelt.

2.1 Herausragende Lösungen

Neben den Standard-Lösungen stellt Amadeus branchenführende, herausragende Lösungen zur Verfügung:

2.11 Amadeus Selling Platform und Amadeus Sales Management Solution

Amadeus Selling Platform – die erste browser-basierte Vertriebsplattform für Reiseexperten

Amadeus Sales Management Solution – das umfassende und voll integrierte Mid-Office-System für internationale Geschäftsreiseanbieter

2.12 Altéa Customer Management Solution

Die bewährten Reservierungs-, Inventory- und Departure-Control-Systeme der neuen Generation:

Die Amadeus Altéa Customer Management Solution bildet die erste IT-Plattform der neuen Generation für die Airline-Branche seit 30 Jahren. Sie löst das bisherige PSS-System aus den 60er und 70er Jahren ab.

- 136 Fluggesellschaften nutzen **Amadeus Altéa Reservation**, darunter British Airways, Qantas, Finnair, Iberia und Lufthansa.

2.13 Amadeus E-Commerce-Lösungen für Fluggesellschaften

Amadeus verfügt über die benötigten Kompetenzen, Ressourcen und engen Partnerschaften mit den weltweit führenden Fluggesellschaften. Damit liefert Amadeus weiterhin höchstprofitable E-Commerce-Websites, die den gesamten Bereich umfassen: von Tarifabfragen über Buchung bis hin zu Kundenservice-Lösungen.

Die leistungsfähige Amadeus e-Commerce-Airline-Suite beinhaltet drei Lösungen. Die Amadeus e-Merchandise Solution für Tarifangebote und Website-Besuch ermöglicht den großen Fluggesellschaften ein Ertragswachstum von durchschnittlich acht Prozent sowie eine Umsatzsteigerung von durchschnittlich 30 Prozent. Die Luftverkehrsbranche hat die Amadeus e-Retail Solution als beste Buchungslösung für Fluggesellschaften gewürdigt. Die Amadeus e-Service Solution für den Verkauf nachgelagerter Kundenservice liefert den Endkunden der Fluggesellschaften höchste Benutzerfreundlichkeit. Die drei Lösungen der Amadeus e-Commerce-Airline-Suite sind nahtlos miteinander verzahnt. Damit erhöhen sie die Profitabilität, Effizienz und bieten dem Nutzer einen größeren Anreiz zur Nutzung des E-Commerce-Angebots der Airlines.

Ungefähr 95 der weltweit führenden Fluggesellschaften nutzen die Amadeus e-Travel Airline Suite für mehr als 250 Websites in über 110 Märkten. Dazu gehören Air Canada, Air China, American Airlines, BMI, Air France, Finnair, Iberia, Mexicana, Qantas, Singapore Airlines, US Airways. Die Hälfte der 50 Top-Airlines nutzen die Airline E-Commerce-Lösungen von Amadeus. Im ersten Halbjahr 2009 haben sie über die Amadeus e-Retail Engine Online-Buchungen im Wert von 4,84 Milliarden Euro erzielt. Dies ist ein Zuwachs von fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Zahl der Buchungen (PNR/Passenger Name Record) ist währenddessen um 13 Prozent gestiegen.

Monatlich zählt Amadeus über 140 Millionen einzelne Besucher auf diesen Websites.

Amadeus erhält 18 Auszeichnungen im Bereich Airline-e-Commerce und Kunden-Websites. Zu den Preisen gehörten unter anderem sechs World Travel Awards (WTA), drei Interactive Media Awards und drei Web Awards. Sie erkennen insbesondere die Führungsposition von Amadeus im IT-Bereich an.

2.14 Lösungen für Low Cost Carrier

Amadeus verfügt über ein umfassendes Portfolio an IT-Lösungen, die speziell für Low Cost Carrier entwickelt wurden. Mit diesem Angebot unterstützt Amadeus die Low Cost Carrier bei der Erreichung ihrer Ziele, ihrem kontinuierlichem Wachstum und ihrem Erfolg. Die Angebotspalette umfasst eine auf anpassungsfähiger Technologie basierende Customer-Management-Lösung, die sich einfach auf die sich wandelnden betrieblichen Anforderungen der Low Cost Carrier abstimmen lässt. Im Portfolio finden sich auch Vertriebslösungen inklusive dem klassischen globalen Vertriebssystem von Amadeus sowie IT-Outsourcing und Netzwerk-Services.

Momentan haben sich 56 Low Cost Carrier für das weltweit führende Vertriebssystem von Amadeus als zusätzlichen Vertriebskanal für ihr Inventory entschieden.

2.15 Lösungen für Unternehmen

Die Vision von Amadeus ist es, Kunden fortschrittliche Technologien anzubieten, die eine Zusammenarbeit aller Akteure innerhalb der Reisebranche ermöglichen. Um diese Vision zu realisieren, investiert Amadeus in eine ganze Reihe von Technologielösungen und –komponenten, die eine nahtlose Integration von Content, Daten und Systemen erlauben – unabhängig, ob diese von Amadeus stammen oder von Drittanbietern kommen. Innerhalb der nächsten Jahre wird Amadeus seinen einzigartigen Ansatz im Bereich Corporate Travel ausweiten, indem Technologien angeboten werden, die sowohl den Bereich vor als auch während und nach der Reise umfassen. Die bereits existierende Online-Buchungslösung wird

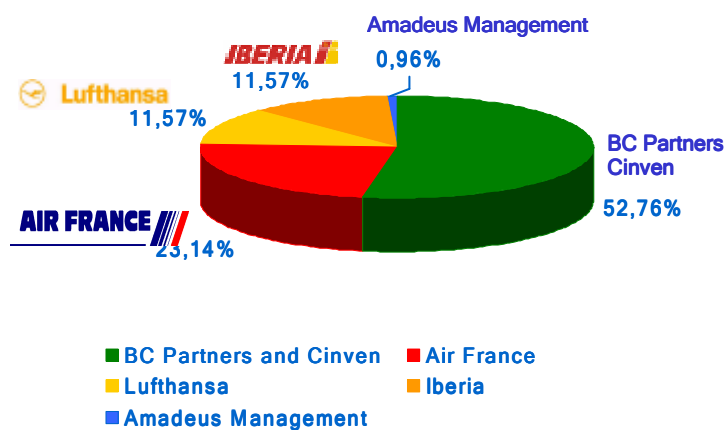
sich dabei zu einer Lösung weiter entwickeln, die weit über die Reisebuchung hinausgeht und Reisenden aus Unternehmen einen ganzheitlichen Ansatz für alle Phasen der Reise ermöglicht. Mobile Technologien sind dabei ein wesentlicher Bestandteil.

Amadeus e-Travel Management ist eine Geschäftsreiselösung, die Unternehmen dabei unterstützt, ihr weltweites Travel Management effizienter und kostengünstiger umzusetzen. Die Lösung hilft Geschäftsreisenden, ihre Reisen im Einklang mit den Reiserichtlinien zu planen, individuell zu gestalten und zu buchen.

Über 1.500 Unternehmen mit mehr als einer Million aktiver Buchender nutzen Amadeus e-Travel Management, um alle Elemente ihrer Geschäftsreisen in eine einzige, intuitiv und leicht zu verwaltende Lösung zu integrieren. Zu den Kunden zählen unter anderem Altria, Cemex, Daimler, Ericsson, Huntsman, Nestlé, Total und Thales. Weitere Informationen unter www.amadeus.com/corporations.

3. Zahlen und Fakten

3.1 Besitzverhältnisse



BC Partners

BC Partners ist führend im Erwerb und in der Weiterentwicklung europäischer Unternehmen in Partnerschaft mit deren Management. BC Partners bietet umfassenden Support, ohne dabei das Geschäftsmanagement zu übernehmen. In Europa stellt die Geschäftsführung von BC Partners Fähigkeiten und Kontakte zur Verfügung, die die des Management-Teams ergänzen.

Cinven

Cinven ist ein führendes Beteiligungsunternehmen in Europa, das Firmen übernimmt, die eine Kapitalinvestition von 100 Millionen Euro und mehr benötigen.

Cinven wurde 1977 gegründet und ist Pionier der Branche – unter anderem auch bei der ersten Übernahme im Wert von 1 Milliarde Euro sowie Übernahmen in Frankreich, den Niederlanden, Spanien und Großbritannien.

Cinven legt in Europa den Schwerpunkt auf sechs Segmente: Dienstleistungen, Konsumenten, finanzielle Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Industrie und TMT (Technologie, Medien und Telekommunikation). Das Unternehmen hat Büros in London, Paris, Frankfurt, Mailand und Hongkong.

Cinven übernimmt erfolgreiche, hochwertige Firmen und arbeitet eng mit ihnen zusammen, um deren Wachstum und Entwicklung voranzutreiben. Dabei nutzt Cinven seine bewährten Wertschöpfungsstrategien. Normalerweise hält Cinven seine Beteiligungen zwischen drei und

fünf Jahren und pflegt einen verantwortungsvollen Umgang mit den Firmen seines Portfolios, deren Mitarbeitern, Lieferanten, mit örtlichen Gemeinden, der Umwelt sowie der Gesellschaft.

3.2 Zahlen

Die Organisation

über **219*** Märkte werden von Amadeus und seinen **71** lokalen Amadeus Commercial Organisations (ACOs) betreut.

* Weltweite Präsenz auf Basis der Länderliste, die von der International Organisation for Standardisation veröffentlicht wird.

Beschäftigte

Etwa 8.699 Mitarbeiter aus 105 Ländern arbeiten in der Amadeus Gruppe weltweit.

Die Präsenz von Amadeus weltweit (Anzahl der Vertriebsstellen)

Reisebüros	102.232
Airline-Verkaufsbüros, die 173 Fluggesellschaften repräsentieren	36.662

Anbieter, die über Amadeus global verfügbar sind

Fluggesellschaften, deren Flugplan über Amadeus verfügbar ist	729		
Fluggesellschaften, die über Amadeus buchbar sind	462		
Amadeus Altéa Reservation Airlines	136		
Umfasst:			
<ul style="list-style-type: none"> • Sieben der zehn Oneworld-Mitglieder • 15 der 24 Star Alliance-Mitglieder (einschließlich regionaler Mitglieder) • Fünf der 14 Sky Team-Mitglieder (inklusive der assoziierten Mitglieder) 			
Mietwagen-Stationen	36.000	Hotels	84.397
Mietwagen-Unternehmen	26	Hotel-Ketten (davon unterstützen)	259

		160 Best Available Rates)	
Kreuzfahrtgesellschaften	19	Bahngesellschaften	106
Fährgesellschaften	8	Veranstalter	190
Reiseversicherungen (12 Fluggesellschaften, 19 Online-Reisebüros und vacation.com verkaufen Versicherungen über Amadeus)	60 Anbieter		

Anbieter, die in Deutschland über Amadeus verfügbar sind:

Fluggesellschaften, deren Flugplan über Amadeus verfügbar ist	729
Fluggesellschaften, die über Amadeus buchbar sind	462
Mietwagen-Stationen	36.000
Mietwagen-Unternehmen	26
Kreuzfahrtgesellschaften	13
Fährgesellschaften	30
Hotels	84.397
Reise- und Busveranstalter	190
Verkehrsverbände	77
Bahnen (inkl. DB)	40
Versicherungsanbieter	6

3.4 Fakten

1. Das Amadeus Rechenzentrum ist in Erding bei München und das weltweit größte Rechenzentrum, das sich auf die Reisebranche spezialisiert hat. Erding wickelt täglich mehr als 480 Millionen Transaktionen und verarbeitet mehr als drei Millionen Netto-Buchungen am Tag. Im Amadeus System können jederzeit 75 Millionen Passenger Name Records (PNRs) gleichzeitig aufgerufen werden (ein PNR beinhaltet durchschnittlich vier Buchungen). Über 8.700 Endverbraucher-Anfragen durchlaufen das System sekundlich zur Hauptzeit. Über 500.000 Zugriffe auf die Datenbank werden pro Sekunde verzeichnet. Das zentrale Amadeus System hat eine durchschnittliche Reaktionszeit von 0,3

Sekunden. Die Amadeus „Low Fare“-Suche benötigt weniger als drei Sekunden. Das System hat eine Verfügbarkeit von 99,98 Prozent.

2. Amadeus ist der bevorzugte Technologie-Anbieter und Partner der weltweit größten Unternehmen. Dazu zählen British Airways, Qantas, Finnair, Iberia, AMEX, Carlson Wagonlit, TUI, Siemens, Nestlé, Daimler Chrysler, IBM, SAP, lastminute.com und Lufthansa.
3. Amadeus wurde als einziges globales Vertriebssystem mit der ISO 9001:2000-Zertifizierung ausgezeichnet und ist damit führend in der Reisebranche. Diese Auszeichnung wurde von der Det Norske Veritas (DNV) vergeben, eines der weltweit führenden Unternehmen in der Bewertung von Service, Schutzmaßnahmen, Unternehmen, Eigentum und Umwelt.
4. Amadeus ist das größte Vertriebssystem von Pauschalreisen weltweit.
5. Mit 340 Fluggesellschaften und 158 Märkten bietet Amadeus Reisebüros die größte Vielfalt an Carriern und Märkten für E-Ticketing weltweit.
6. Amadeus betreut über 2.500 Unternehmen weltweit. Zu den Kunden zählen unter anderem Kraft Foods und Philip Morris, Cemex, Daimler, Ericsson, Huntsman, Nestlé, Total und Thales.
7. Die Hälfte der 50 Top-Airlines nutzt Amadeus Airline E-Commerce Lösungen. Diese Airlines haben 2008 9,1 Milliarden Euro über die Amadeus e-Retail Engine erzielt, ein Anstieg um 23 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.
8. Über 95 der weltweit führenden Airlines nutzen die Amadeus e-Commerce Airline Suite für ihre mehr als 250 Websites in mehr als 110 Märkten.
9. Amadeus besitzt auch die Mehrheit (99,72 Prozent) an Opodo, dem führenden europäischen Reiseportal im Internet, und an Airline Automation Inc.

4. Management

David V. Jones President und CEO

David V. Jones wurde zum 1. Januar 2009 zum President und CEO der Amadeus IT Group ernannt.

Seit April 2000 hatte David Jones die Position als Executive Vice President, Commercial inne. In dieser Position war er für die weltweite Einführung der kaufmännischen Unternehmensstrategie zuständig. Er war maßgeblich an den Verhandlungen für die IT-Vereinbarungen mit British Airways und Qantas beteiligt, die den Grundstein für die gegenwärtige Airline-IT-Sparte gelegt haben.

Jones trat dem Unternehmen im Jahr 1992 als General Manager of Amadeus Marketing und Senior Vice President of Amadeus Global Travel Distribution bei. Er spielte eine führende Rolle bei der Entwicklung von Amadeus als europäisches Computerreservierungssystem zu einem globalen, in Märkten der ganzen Welt vertretenen Unternehmen.

Seit 1979 hatte Jones mehrere leitende Funktionen für Marketing und Informationssysteme bei British Airways inne, zuletzt als Director (Vice President) of Corporate Strategy.

Vor British Airways war Jones zehn Jahre lang bei der britischen Behörde für Zivilluftfahrt beschäftigt, zuletzt als Head of Economics and Statistics. Von 1967 bis 1969 lehrte er Wirtschaft an der University of Reading.

Der gebürtige Brite besitzt einen Bachelor of Arts in Wirtschaft von der University of Reading sowie einen Master of Arts in Wirtschaft von der University of Essex.



Luis Maroto Deputy CEO, CFO und Vice President Finance

Luis Maroto wurde zum 1. Januar 2009 zum stellvertretenden CEO der Amadeus IT Group ernannt.

Diese Funktion hat er zusätzlich zu seinem Verantwortungsbereich als Chief Financial Officer (CFO) und als Vice President, Finance inne, zu dem er im Mai 2003 ernannt wurde. Damit ist er weltweit für die Finanzen und das Controlling der Amadeus Gruppe sowie die Corporate Strategy verantwortlich.

Maroto arbeitet seit 2000 als Finanzchef für Amadeus. In dieser Funktion war er für die Finanzen des gesamten kaufmännischen Geschäfts verantwortlich. Er überwachte Strategie und Finanzen der mehr als 50 Amadeus Tochterunternehmen auf der ganzen Welt. Seine Abteilung analysierte Geschäfts- und Preismodelle, gab Empfehlungen zu kaufmännischen Entscheidungen ab und war für das Abrechnungssystem des Unternehmens verantwortlich.

Vor seinem Eintritt bei Amadeus war Maroto in führender Stellung im Marketing, in der Geschäftsplanung und in Funktionen des Finanzbereichs der Bertelsmann Gruppe tätig, zuletzt als Director of Finance and Human Resources in der spanischen Niederlassung von Gruner & Jahr.

Der gebürtige Spanier Maroto hat einen juristischen Abschluss der Complutense-Universität in Madrid sowie einen MBA der IESE Business School, dazu weitere Qualifikationen der Harvard Business School und der Stanford University.



Philippe Chérèque **Executive Vice President, Commercial**

Seit dem 1. Januar 2009 ist Philippe Chérèque Nachfolger von David Jones in der Funktion als Executive Vice President, Commercial. Damit ist Philippe Chérèque verantwortlich für das weltweite kaufmännische Geschäft von Amadeus.

Davor war Philippe Chérèque als Senior Vice President, Corporate Strategy mit der Steuerung und Koordination der Bereiche Geschäftsentwicklung, Marketing, IT-Architektur und Produktplanung beauftragt.

Philippe Chérèque begann seine Karriere bei Amadeus in der frühen Phase der Unternehmensgründung als Director, Product Definition, mit Arbeitsplatz in Miami, USA. Sein Fokus auf Strategie und Marketing der Amadeus Produktinitiativen brachte das Unternehmen in die vorderste Reihe des Produktangebots für die Reisebranche. Im Juli 1999 wurde Chérèque zum Senior Vice President, Corporate Strategy bei Amadeus Global Travel Distribution ernannt.

Bevor er zu Amadeus ging, war Chérèque Offizier der französischen Marine und anschließend von 1974 bis 1980 Product Manager of Mini Computer Programming Languages bei Télémechanique SA im französischen Grenoble.

1980 ging er zu Air France, wo er eine Reihe von Führungspositionen in den Bereichen Operational Research, Computeranalyse und Software-Entwicklung zur Passagierverwaltung bekleidete.

Chérèque besitzt einen Ingenieursabschluss des Institut Supérieur d'Électronique de Paris und einen Master of Science im Fach Elektronik der Pariser Universität.



Jean-Paul Hamon **Executive Vice President, Development**

Jean-Paul Hamon wurde im März 2004 zum Executive Vice President Development ernannt. Er ist für die gesamten Bereiche der Software-Entwicklung bei Amadeus verantwortlich. Weltweit führt Jean-Paul Hamon ein Team von 1.500 Mitarbeitern an sechs Standorten (Nizza, London, Sydney, Antwerpen, Frankfurt/Bad Homburg und Miami). Außerdem ist er Präsident des Entwicklungsstandorts in Nizza.

Jean-Paul Hamon begann seine Karriere in der Unternehmensforschung beim französischen Defense Operation Centre und dann bei Air France.

1986 war er ein Hauptmitglied der Gruppe, die die Gründung von Amadeus in die Wege leitete. Zu ihr wechselte er 1988. Mit seiner Ernennung zum Senior Vice President, Development, wuchs seine Arbeit zusammen dem Erfolg und der Expansion von Amadeus. Im März 1998 verließ er Amadeus und wurde Executive Vice President für Informationstechnologie und Chief Information Officer bei Air France. 2000 trat er dem Vorstand von Amadeus bei.

Jean-Paul Hamon ist gebürtiger Franzose und hat sein Studium an der l'École des Mines in Paris absolviert. Er verfügt über umfassende Erfahrungen im Reisetechologiesektor.



Eberhard Haag **Executive Vice President, Global Operations und General Manager Data Processing**

Eberhard Haag wurde am 1. Januar 2009 zum Executive Vice President, Global Operations ernannt. Er ist damit verantwortlich für den Bereich Operations einschließlich des Amadeus Rechenzentrums, das seinen Sitz in Erding bei München hat. Von hier aus werden die Systeme und das Netzwerk für alle Amadeus Produkte gesteuert und gewartet.



Unter der Führung von Eberhard Haag verbesserte Amadeus den Betrieb seiner IT deutlich. Unter anderem wurde die Netzwerkarchitektur konsolidiert und verändert, ein globaler Support für Systemmanagement und Operations eingeführt, und die mainframe-orientierte Systemarchitektur von einer zukunftsorientierten Client-Server-Architektur abgelöst, begleitet von einer umfassenden organisatorischen Restrukturierung.

Eberhard Haag kam am 1. Januar 2000 als Deputy General Manager des Amadeus Rechenzentrums zu Amadeus. Zu diesem Zeitpunkt verfügte er bereits über 24 Jahre Erfahrung in Software-Entwicklung und IT-Architektur. Vor seiner Tätigkeit bei Amadeus arbeitete er in Management-Positionen bei Carl Zeiss, einem führenden Unternehmen der optischen Industrie, ab 1991 als CIO.

Eberhard Haag hat einen Abschluss in Ingenieurwissenschaften und Betriebswirtschaft der Universität Stuttgart.

Tomás López Fernebrand **Vice President, General Counsel & Corporate Secretary**

Seit dem 1. Januar 1999 ist Tomás López Fernebrand Vice President und General Counsel bei Amadeus. Im Dezember 2000 ernannte ihn der Aufsichtsrat auch zum Corporate Secretary, wodurch er die Position des Chief Legal Officer der Amadeus Group übernahm.



1999 und 2005 führte er das Unternehmen erfolgreich durch die juristischen und behördlichen Verfahren für den Börsengang

des Unternehmens (1999) und durch die fremdkapitalfinanzierte Übernahme mit den Beteiligungsunternehmen BC Partners und Cinven sowie Air France, Deutsche Lufthansa AG und Iberia.

Im April 1996 wurde Tomás López Fernebrand zum Associate General Counsel und Rechtsbeistand von Amadeus Marketing (sowohl in Madrid als auch in Nizza) ernannt. Zusätzlich leitete und koordinierte er die juristische und vertragliche Unterstützung der regionalen Amadeus Commercial Organisations weltweit.

Tomás López Fernebrand kam 1988 als Senior Corporate Counsel zu Amadeus. Er arbeitete unterstützend an der Gründung von zwei weiteren Tochtergesellschaften mit: Amadeus Development (Frankreich) und Amadeus Data Processing (Deutschland). Er wirkte außerdem am Entwurf des Code of Conducts für GDS mit.

Tomás López Fernebrand hat einen Abschluss in Jura von der Universidad Autónoma in Madrid und einen MBA von der Internationalen Universität von Florida in Miami. Er ist Spanier und in Göteborg, Schweden, aufgewachsen. Er spricht Spanisch, Englisch und Schwedisch und hat Grundkenntnisse in Französisch.

Tomás López Fernebrand ist zur Zeit auch Chairman der neu gegründeten European Technology and Travel Services Association, einer belgischen gemeinnützigen Organisation mit Sitz in Brüssel, zu deren Mitgliedern Global Distribution Systems und Online-Reisebüros gehören.

Amadeus Germany

Holger Taubmann General Manager Amadeus Germany GmbH

Holger Taubmann ist seit Januar 2004 General Manager und Sprecher der Geschäftsführung der Amadeus Germany GmbH. Neben der Gesamtverantwortung für das Unternehmen steht er den Geschäftsbereichen Sales, Marketing, Development, Product Management, Training und Customer Support vor.

Holger Taubmann wurde in Dänemark geboren und begann seine berufliche Laufbahn 1988 bei der Deutschen Lufthansa (LH) mit einer Ausbildung zum Luftverkehrskaufmann in Köln, bevor er Wirtschaftswissenschaften an der Universität Frankfurt studierte. Parallel zum Studium war er als Verkaufsassistent bei der LH in der Regionalleitung Afrika tätig. Außerdem arbeitete er einige Zeit als freier Mitarbeiter für das debis Systemhaus im Bereich von Management-Informationssystemen. Direkt im Anschluss an das Studium ging er als Brand Manager zurück in das Produktmanagement der Deutschen Lufthansa.

Im Januar 1997 kam Taubmann als Manager Business Control zu Amadeus Global Travel Distribution S.A. nach Madrid, der heutigen Muttergesellschaft von Amadeus Germany. In dieser Position war er für strategische Themen wie Pricing, Ertragscontrolling und das Produktportfolio im Bereich Marketingdaten zuständig. Nachdem er im Oktober 1997 zum Senior Manager Airline Partners ernannt wurde, nahm er ab Juni 2000 die Position als Director Airline Marketing & Sales bei Amadeus ein. In dieser Tätigkeit war er verantwortlich für das globale Airline-Account-Management mit dem Vertrieb der Amadeus Airline Produkte sowie für das Airline Marketing mit operativem und strategischem Marketing, was unter anderem auch das Airline Pricing einschloss. Er erzielte bedeutende Erfolge in diesem Geschäftsfeld von Amadeus. Im Januar 2004 übernahm Holger Taubmann den Vorsitz der Geschäftsführung von Amadeus Germany.



Petra Euler Managing Director Amadeus Germany GmbH

Petra Euler ist seit Dezember 2005 neben Holger Taubmann das zweite Mitglied der Geschäftsführung. Sie zeichnet für die Corporate Functions im Unternehmen verantwortlich. Zu diesen zählen die Bereiche Finance, Human Resources, Purchase, Facility Management und Legal.

Vor ihrer Zeit bei Amadeus war die diplomierte Soziologin und Sozialpsychologin in verschiedenen Positionen bei der Deutschen Lufthansa tätig. Sie begann ihre Karriere nach einer fünfjährigen Forschungstätigkeit an der Universität Mannheim bei Lufthansa im Bereich Personalpolitik. Nach verschiedenen Stationen im Personal- und Managementtrainingsbereich leitete Petra Euler bis 2001 die Personalentwicklung der Lufthansa Passage Airline.

Im Februar 2001 stieß Petra Euler als Leiterin des Bereiches Human Resources zum damals noch als Start Amadeus firmierenden Unternehmen und war maßgeblich an der Integration des Unternehmens in den Amadeus Konzern im Jahre 2003 beteiligt. Im Oktober 2005 wurde Petra Euler zum Amadeus Director ernannt mit der Zuständigkeit für die oben genannten Corporate Functions von Amadeus Germany.



Dominik Wischermann
Head of Sales Amadeus Germany GmbH

Dominik Wischermann ist seit April 2008 Head of Sales bei Amadeus Germany. In seiner Funktion verantwortet er den Vertrieb für den deutschen Markt von Bad Homburg aus.

Der Diplom-Informatiker kommt von American Express International Inc., Frankfurt, zu Amadeus, wo er zuletzt als Director – Head of Client Management für die Geschäftsentwicklung und das Beziehungsmanagement zu den Kunden in Deutschland zuständig war. Während seiner beruflichen Laufbahn sammelte Wischermann Erfahrungen in der Software-Entwicklung, der Beratung von Unternehmen, im Bereich Strategische Geschäftsentwicklung und im Vertrieb.

Zu Beginn seiner beruflichen Karriere war er bei der Compass GmbH sowie beim Software-Unternehmen Dr. Materna GmbH beschäftigt. 2002 war er als Head of Network Development Germany/Austria bei American Express tätig und später für die Europa-Entwicklung zuständig, bevor er den Bereich Client Management übernahm.



Rolf Gierhard
Head of Marketing Amadeus Germany GmbH

Seit Dezember 2008 ist Rolf Gierhard Head of Marketing und verantwortet das komplette Marketing des IT-Dienstleisters in Bad Homburg. Rolf Gierhard konzentriert sich darauf, die weltweite Ausrichtung von Amadeus als führender Technologie-Partner weiter im deutschen Markt zu etablieren.

Der Diplom-Kaufmann kommt von Telegate Media, einem Anbieter elektronischer Auskunfts- und Verzeichnismedien, wo er ebenfalls den Marketing-Bereich leitete. Rolf Gierhard verfügt über langjährige Erfahrung im Marketing und Produktmanagement in den Bereichen Telekommunikation, Internet/E-Commerce und Online-Medien. Seine umfangreiche und tief greifende Expertise bei der Realisierung von komplexen Projekten und der Positionierung von Produkten sind entscheidend für das Geschäft von Amadeus Germany.



5. Pressekontakt

Amadeus Corporate & Marketing Communication

Edward Ross

Director, Corporate &
Marketing Communication
+34 91 582 0160
eross@amadeus.com
www.amadeus.com

Malek Nejjai

Senior Manager
Group External
Communication
+34 91 582 3543
mnejjai@amadeus.com

Angelica Mkok

Media Relations Manager
Group External
Communication
+34 91 582 3926
amkok@amadeus.com

Pressekontakt in Deutschland

**Beate Zwermann-Seibert/Isabelle Mattern
und Guido Illigen**

BZ.COMM GmbH
Tel: +49 (0) 69 256 28 88 80
Fax: +49 (0) 69 256 28 88 88
E-Mail: amadeus@bz-comm.de
Internet: www.bz-comm.de

Asien/Pazifik

Meilin Wong Sandberg
Lewis PR
Tel: +65 6534 7250
Fax: +66 6534 7251
E-Mail: amadeusapac@lewispr.com

Benelux

Catherine Cubois
Amadeus Benelux N.V.
Tel: +32 2 257 99 11
Fax: +32 2 460 03 84
E-Mail: cdubois@benelux.amadeus.com

Brasilien

André Fróes
Amadeus Brasil LTDA.
Tel: +55 11 4502 1516
Fax: +55 11 4502 1522
E-Mail: andre.froes@br.amadeus.com

Finnland

Aleksi Issakainen
Amadeus Finland
Tel: +358 10 773 7900
Fax: +358 10 773 7985
E-Mail: aleksi.issakainen@amadeus.fi

Frankreich

Vanina Robic
Cohn&Wolfe
Tel: +33 149 704 317
Fax: +33 149 704 400
e-mail: vanina.robic@cohnwolfe.com

Indien

Amadeus India
Tel: +91 11 23418199 / 23414172
Fax: +91 11 23416112 / 23412766
E-Mail: corporatecommunications@amadeus.co.in

Italien

Enrico Bertoldo
Amadeus Italy
Tel: +39 02 725 47 601
Fax: +39 02 725 47 480
E-Mail: evertoldo@it.amadeus.com

Japan

Kentaro Yamada
Amadeus Japan K.K.
Tel: +81 3 55 24 37 00
Fax: +81 3 55 24 37 01
E-Mail: kentaro.yamada@amadeus.com

Mexiko

Alix Durnhofer
Sivia Pendas S. A.
Tel: +52-55/5545-7793
Fax: +52-55/5203-2826
E-Mail: pendas@avantel.net

Mittel-, und Osteuropa

Artemis Pattichi
Action Global Communications
Tel: + 357 22 818 642
Fax: +357 22 873 634
E-Mail: artemis.p@actionprgroup.com

Naher Osten

Mohammed Kharroubi
ASDA'A Public Relations
Tel: +971 4 3344550
Fax: +971 4 3344556
E-Mail: m.kharroubi@asdaa.com

Österreich

Petra Poettinger
Amadeus Austria Marketing GmbH
Tel: +43 508 890 78
Fax: +43 508 890 80
E-Mail: petra.poettinger@amadeus.com

Portugal

Cristina Quintino Ramos
Cunha Vaz & Associados
Tel: + 351 21 312 11 90
Fax: +351 21 312 11 99
E-Mail: cr@cunhavaz.com

Schweiz

Conny Fuchs
Amadeus Marketing (Schweiz) AG
Tel: +41 44 217 96 62
Fax: +41 44 217 97 99
E-Mail: c.fuchs@ch.amadeus.com

Skandinavien

Anna Rebermark
Amadeus Scandinavia
Tel: +46 8 402 05 95
Fax: +46 8 402 01 90
E-Mail: anna.rebermark@amadeus.com

Südamerika

Allan McCrea Steele
Edelman
Tel: + 54 11 4315 4020
Fax: +54 11 4311 7161
E-Mail: Allan.McCrea@edelman.com

Spanien

Alejandra Moore Mayorga
Grupo Albión Asesores de Comunicación
Tel: +34 91 531 2388
Fax: +34 91 521 8187
E-Mail: amoore@grupoalbion.com

UK

Rob Golledge
Amadeus
Tel: +44 870 895 9199
Fax: +44 870 895 9299
E-Mail: rgolledge@uk.amadeus.com

Regionale Kontakte

USA – North America

Christian Munson

CRT/Tanaka

Tel: +804 675 8151

Fax: +804 675 8183

E-Mail: cmunson@crt-tanaka.com

PR-Agentur für Kundensegmente

AIRLINES & HOSPITALITY

Christopher Clark

Clarke Mulder Purdie

Tel: +44 7989 437 197

Fax: +44 870 762 6056

E-Mail: cclarke@cmpcommunications.com