

PRESS KIT AMADEUS

4° trimestre 2011

Sommaro

1. Profilo aziendale	3-15
• 1.1 Mission	3
• 1.2 Segmenti di clienti	3-4
• 1.3 Potenzialità di base	4
• 1.4 Breve storia dell'azienda	4-15
2. Soluzioni per i clienti	16-18
• 2.1 Soluzioni celebri	16
• 2.11 Amadeus Sales Management Solution and Shopping	16-17
• 2.12 Amadeus Altéa Customer Management Solution (CMS)	17-18
• 2.13 Soluzioni Amadeus per le aziende	18
3. I “numeri” di Amadeus	19-21
• 3.1 Proprietà	19
• 3.2 Figure	19-20
• 3.3 Fatti	21
4. Biografie del management	22-25
• Luis Maroto, <i>President & CEO</i>	22
• Philippe Chérèque, <i>Executive Vice President, Commercial</i>	22
• Jean-Paul Hamon, <i>Executive Vice President, Development</i>	23
• Eberhard Haag, <i>EVP, Global Operations and GM Data Processing</i>	23
• Thomas Lopez Fernebrand, <i>Vice President, General Counsel & Corporate Secretary</i>	24
• Sabine Hansen Peck, <i>Vice President, Human Resources, Communications & Branding</i>	24-25
• Ana de Pro, <i>Chief Financial Officer</i>	25
5. Contatti stampa	26-27

1. Profilo Aziendale

Amadeus è il partner d'elezione per l'industria dei viaggi e del turismo, nella fornitura di tecnologie e nella distribuzione globale. La compagnia fornisce soluzioni tecnologiche e distribuzione per supportare i propri clienti nella crescita e per adattarsi all'industria dei viaggi continuo cambiamento. I clienti comprendono fornitori di viaggi (compagnie aeree, hotel, ferrovie, traghetti, crociere, assicurazioni e tour operator), venditori di viaggi (agenzie di viaggi) e acquirenti di viaggi (aziende e viaggiatori).

Le sue soluzioni e i servizi offerti sono fruiti in modo versatile dai clienti. Con più di 91.100 postazioni in agenzie di viaggi e oltre 65.900 uffici vendite di compagnie aeree utilizzano il sistema Amadeus per svolgere la loro attività. Molti dei più importanti fornitori di servizi di viaggio del settore scelgono la tecnologia modulare di Amadeus per ottimizzare le loro esigenze operative interne e di distribuzione.

Amadeus ha sedi a Madrid (ufficio centrale e marketing), Nizza (sviluppo) e Erding (Operations – centro elaborazione dati) con filiali a Miami, Buenos Aires, Bangkok e Dubai. Amadeus opera attraverso 73 organizzazioni commerciali locali in 195 stati.

Amadeus opera un modello di business basato sulle transazioni offrendo soluzioni IT a tutti gli operatori dell'industria dei viaggi. Il sistema Amadeus ha elaborato oltre 850 milioni di transazioni di viaggio fatturabili (1) nel 2010.

Amadeus è quotato in Borsa in Spagna in Spagna dal 29 aprile 2010 (AMS).

La nostra tagline, "**Your technology partner**", riflette l'approccio che adottiamo verso i clienti: focus costante su creazione e mantenimento di relazioni durature reciprocamente vantaggiose. La stabilità che ne deriva ci consente di sviluppare una reale conoscenza dei metodi applicabili per massimizzare il successo dei clienti attraverso la fornitura di tecnologia.

1.1 Mission

Essere leader nella fornitura di soluzioni IT che favoriscano il successo nel settore dei viaggi e del turismo

1.2 Segmenti di cliente

Amadeus offre al settore dei viaggi e del turismo una gamma completa di prodotti che, integrando tecnologia nelle soluzioni di distribuzione, IT, punti vendita e altro, consente ai clienti di trarre vantaggio dalla tecnologia stessa e trasformarla in vantaggi per il loro business.

Fornitori di viaggi

Compagnie aeree - vettori di linea, locali, low cost e voli charter.

Hotel - catene alberghiere, società di rappresentanza e società alberghiere indipendenti.

Terrestre & Marittimo - società di autonoleggio, società ferroviarie, traghetti, compagnie di crociere e di assicurazione.

Tour operator - specialistici, per il mercato di massa e integrati verticalmente nel mercato.

(1) Le principali transazioni di viaggio includono PNR (passenger name records) relativi a prenotazioni aeree e non, passeggeri imbarcati (PBs) & e-commerce

Venditori di viaggi

Agenzie di viaggi - incluse le società di travel management, agenzie di viaggi specializzate in leisure e business travel, agenzie di viaggi online e consolidatori.

Acquirenti di viaggi

Aziende - soluzioni di self-booking per aziende interessate a massimizzare il valore delle spese di trasferta.

1.3 Potenzialità di base

Tre i punti di forza alla base del successo di Amadeus:

Partnership

Il punto di forza principale consiste nella capacità di Amadeus di costituire con i propri clienti relazioni durature di successo e reciproco vantaggio. Grazie a una proficua collaborazione con i protagonisti del business dei viaggi e del turismo, Amadeus ha potuto progettare soluzioni vincenti per la prenotazione e la gestione viaggi.

Amadeus è partner di brand leader e protagonisti in materia di tecnologia e soluzioni. Nel settore IT sono inclusi per esempio SAP, IBM, Microsoft, British Telecom (BT), Cisco, Unisys, Siemens, HP, AT&T e SITA, mentre tra gli specialisti in soluzioni software figurano Travelfusion, Hitch Hiker, InteRes e Trisept.

Tecnologia

La nostra tecnologia leader di settore ci consente di offrire ai clienti soluzioni efficienti per raggiungere risultati decisivi: aumento del fatturato e della produttività, riduzione dei costi e miglioramento del servizio clienti. Amadeus investe nelle soluzioni tecnologiche e negli ambienti operativi più all'avanguardia per essere in grado di progettare e sviluppare prodotti e servizi innovativi.

Presenza globale, competenze locali

La presenza di Amadeus è realmente globale:

Sede centrale

Gli uffici centrali si trovano a Madrid (Corporate Headquarter e marketing), Nizza (sviluppo) ed Erding (attività operative).

Uffici regionali

Si occupano di vendita, marketing e supporto clienti per le attività operative di Amadeus nel mondo. Gli uffici regionali sono ubicati a Miami, Bangkok, Buenos Aires e Dubai.

Mercati mondiali

A livello di singoli paesi, Amadeus mantiene uffici marketing e vendite in tutto il mondo. Si occupano localmente di vendite, servizio clienti e supporto. Attualmente 73 uffici coprono le attività operative locali in oltre 195 mercati.

1.4 Breve storia dell'azienda

Ruolo pionieristico

Fondata come Global Distribution System da Air France, Lufthansa, Iberia e SAS nel 1987, Amadeus ha svolto un ruolo pionieristico nel settore dei viaggi. Ecco alcuni esempi:

- Costituzione di Amadeus International Travel Agency Advisory Board.
- Creazione della prima attività operativa locale, Amadeus Finland, al servizio delle esigenze di distribuzione delle agenzie di viaggi finlandesi.
- Primo distributore globale neutrale (imparziale) ad offrire dati sulla disponibilità dei voli.

Crescita e diversificazione

Nel corso degli anni Novanta Amadeus ha continuato a definire standard attraverso lo sviluppo di prodotti innovativi e di facile utilizzo, la concretizzazione di una presenza capillare a livello mondiale (grazie all'avvio di attività locali e all'apertura di uffici regionali) e lo sviluppo di una presenza online. Tutti i prodotti e i servizi dell'azienda sono stati appositamente progettati per facilitare la definizione degli accordi di viaggio, sia turistici che aziendali:

- Soluzioni di booking specifiche per prenotazioni di volo, hotel e autonoleggio.
- Soluzioni di business travel management per le aziende.
- www.amadeus.net – portale di prenotazione viaggi rivolto all'utente finale, completo di qualsiasi tipo di informazioni sulle destinazioni scelte.

Nel 2000 Amadeus è stata la prima azienda della sua categoria a ottenere la certificazione di qualità (ISO 9001:2000) da International Organisation for Standardisation (ISO).

Principali acquisizioni e partnership

Dal 2000 importanti compagnie aeree, tra le quali British Airways, Qantas e Finnair, si avvalgono di Airline IT Services di Amadeus. Anche importanti aziende e fornitori di viaggi utilizzano le soluzioni tecnologiche di Amadeus per:

- Sistemi di e-ticketing, prenotazioni e vendite.
- Strumenti di self-booking aziendali.
- Customer Service Management per le compagnie aeree.

Amadeus prosegue nel continuo rafforzamento del suo portafoglio con acquisizioni, tra cui

- Amadeus Revenue Integrity, compagnia statunitense che fornisce strumenti per la gestione del fatturato, per aiutare le compagnie aeree ad accrescere la capacità attraverso la riduzione di no-show, cancellazioni ed eliminare i costi di distribuzione associati a prenotazioni non produttive.

Pietre miliari

2011	<p>Amadeus ha annunciato nove accordi di distribuzione implementati nel 2011 con compagnie low cost e vettori ibridi, migliorando così l'accesso degli agenti di viaggio a inventari, orari e tariffe di oltre 74 milioni di posti a sedere venduti annualmente da queste nove compagnie aeree.</p> <p>Amadeus sta lavorando con SITA, specialista mondiale nella fornitura di servizi di comunicazione e IT per il trasporto aereo, per fornire ai clienti di Amadeus Altéa informazioni in tempo reale sulla tracciabilità del bagaglio e sul baggage reconciliation, riducendo i costi relativi ai danni a bagagli.</p> <p>Amadeus conferma la leadership nella responsabilità sociale d'impresa annunciando, nella prima metà dell'anno, lo sviluppo di 16 progetti chiave. A questi hanno fatto seguito accordi di cooperazione siglati con organismi di governo e istituzioni, associazioni professionali e compagnie turistiche di tutto il mondo. Ogni progetto si allinea con l'impegno sociale di Amadeus di farsi promotore di sviluppo attraverso il turismo e la tecnologia.</p> <p>Amadeus ha superato le 100.000 proprietà, grazie all'implementazione dei contenuti di <i>Destinations of the World</i>. Ciò conferma la posizione dell'azienda nel mercato quale sistema di distribuzione con il maggior numero di contenuti relativi alle proprietà alberghiere.</p> <p>L'Asia e il Medio Oriente, facendo seguito all'Europa, sono diventati hot spot per i viaggi aerei interregionali su lunghe distanze, Secondo l'analisi della soluzione di market intelligence Amadeus Total Demand by airconomy.</p> <p>Amadeus ha lanciato due soluzioni innovative per le agenzie di viaggio che migliorano le modalità di vendita e prenotazione di spostamenti ferroviari: Amadeus Agent Track e Amadeus Web Services Track.</p> <p>All Nippon Airways (ANA) è stata la prima compagnia aerea giapponese ad utilizzare Amadeus Altéa Customer Management Solution.</p> <p>Korean Air, la compagnia di bandiera della Corea del Sud, e Amadeus hanno annunciato una partnership che potenzierà il futuro dell'industria coreana dei viaggi. In particolare, Korean Air rivoluzionerà i sistemi di servizio passeggeri, migrando verso la suite completa di Amadeus Altéa Customer Management Solution.</p>
-------------	--

	<p>Turkish Airlines e Amadeus hanno siglato un accordo di full content della durata di tre anni che garantisce alle agenzie di viaggio di tutto il mondo l'accesso alla gamma completa alle tariffe, ai programmi e all'inventario del vettore.</p> <p>Un nuovo rapporto, Navigating the Airport of Tomorrow, identifica le nuove tendenze dei moderni aeroporti e delinea le tecnologie che nei prossimi 10 anni tenteranno di risolvere le preoccupazioni dei passeggeri fornendo la tanto attesa "total travel experience".</p> <p>Amadeus ha annunciato di essere il rivenditore ufficiale di tutte le soluzioni mobile conTgo, integrando i prodotti conTgo nel proprio portfolio corporate, promuovendo e vendendo queste soluzioni ai clienti Amadeus e ai prospect.</p> <p>Un nuovo studio di mercato, Cross Selling Your Way to Profit, classifica le potenziali entrate derivanti dai servizi ancillari di terze parti non ancora sfruttate dall'industria dei viaggi, dando un preciso segnale ai fornitori. Secondo la ricerca, infatti, questi servizi cresceranno in modo significativo entro il 2015, registrando un aumento del 30% del fatturato relativo e raggiungendo il 2,5% del fatturato globale.</p> <p>Lo studio, condotto da Forrester Consulting e commissionato da Amadeus, identifica e spiega la crescita dei così detti servizi ancillari "extreme" (per esempio i tour virtuali, i pick up in aeroporto, le reception digitali, i trattamenti termali offerti durante il viaggio etc.) destinati a trasformare l'esperienza di viaggio dei clienti nei prossimi 10 anni. In questo contesto grande rilevanza assumerà l'adozione della tecnologia e della telefonia mobile, nonché l'integrazione con i social media, aprendo agli operatori del settore nuove opportunità di sviluppo nei prossimi 5 anni.</p> <p>Amadeus ha raggiunto un accordo con AXA Private Equity e Permira Funds, per la vendita del 100% del capitale della controllata OPODO LIMITED ("Opodo")</p> <p>Amadeus è stata riconosciuta dalla Commissione Europea come una delle compagnie leader in Europa per investimenti in Ricerca e Sviluppo (R&D). Amadeus è leader nelle transazioni e fornitore di soluzioni tecnologiche avanzate per l'industria globale dei viaggi e del turismo. Il EU Industrial R&D Investment Scoreboard 2010, un report annuale pubblicato dalla Commissione Europea, studia le 1000 principali compagnie che hanno investito in R&D nel 2009 e le classifica in base al totale delle somme investite.</p> <p>Amadeus [AMS.MC] ha annunciato che dal primo gennaio 2011 Luis Maroto, Deputy Ceo di Amadeus è subentrato a David V.Jones in qualità di Presidente e CEO della Società.</p>
2010	<p>Amadeus ha presentato uno studio che evidenzia come il Middle East stia diventando un punto nevralgico dei viaggi nel mondo. Lo studio - Securing the Prize for the Middle East - stabilisce quali sono gli elementi sui quali questa Regione dovrebbe focalizzarsi per sviluppare il suo potenziale di hub globale nonché i fattori che consentono al Middle East di far fronte alla prossima ondata di globalizzazione creata dalle economie emergenti come Cina, India, America Latina e Africa sono analizzati nello studio Amadeus. Rilevanti per questa Regione sono la posizione geografica al centro delle maggiori rotte aeree, la sua continua crescita economica comparata a quella dei paesi del G8, e i maggiori investimenti pianificati nell'industria del viaggio, che includono 86 miliardi di dollari americani per gli aeroporti. È inoltre evidenziato l'approccio della regione all'innovazione e alle adozioni tecnologiche.</p> <p>Amadeus ha annunciato il lancio di Amadeus Hotel Platform, una soluzione centralizzata above property studiata per aiutare gli hotel a sviluppare il proprio business. Costruito attorno a un ampio database e disponibile come "Software as a Service model (SaaS)", esso combina prenotazioni centrali, property management e sistemi di distribuzione globali in una piattaforma completamente integrata. Offrendo un'unica visuale in tempo reale dell'intero business Amadeus Hotel Platform consente agli albergatori di fornire nuovi e innovativi servizi generando profitti e rispondendo in modo rapido ai cambiamenti che il mercato richiede, per permettere così di adeguarsi ai nuovi trend e alla domanda economica emergente.</p> <p>Amadeus ha annunciato il lancio di "Active Valuation", una nuova soluzione IT che permette alle compagnie aeree di massimizzare i loro profitti attraverso molteplici canali. Un numero consistente di compagnie aeree tra cui Lufthansa, Air Baltic, Singapore Airlines, TAM e Etihad sono già clienti di "Active Valuation".</p> <p>The Travel Gold Rush 2020, importante studio di settore, delinea come il settore dei viaggi possa guidare l'altalenante economia globale e garantire, in futuro, crescita e redditività. Lo studio fornisce nuove idee e scenari innovativi a sostegno del futuro del settore dei viaggi indicando la fine delle classi di volo tradizionali, la crescita dei rapporti diretti tra cliente e agente di viaggio, il predominio del mercato asiatico, il declino della business class e l'importanza di offrire un'esperienza di viaggio globale. Il rapporto è stato sviluppato da Oxford Economics, prominente società di consulenza ed è stato commissionato da Amadeus, il partner dell'industria dei viaggi, leader nella fornitura di tecnologie e nella distribuzione globale.</p>

Air France e KLM Royal Dutch Airlines - uno dei maggiori gruppi aerei del mondo, che trasporta ogni anno 71 milioni di passeggeri - e Amadeus hanno annunciato il buon esito della migrazione del gruppo nella soluzione Amadeus Altéa Inventory. La migrazione vede la sostituzione dei sistemi, ormai obsoleti, utilizzati dai due vettori negli ultimi quarant'anni e segna un importante passo avanti nelle attività di modernizzazione del gruppo e di unificazione del Passenger Service System.

Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus:"AMS.MC"), società capogruppo di Amadeus Group, ha annunciato i risultati finanziari e operativi anno-su-anno per il primo semestre (sei mesi con termine al 30 giugno 2010). La crescita del 38,0% del profitto netto nel periodo, per un ammontare di 246,8 milioni di Euro, è stata supportata da un aumento dei ricavi dell'11,9%, pari a 1,379.3 milioni di Euro, e a un miglioramento del 19,9% dell'EBITDA, pari a 556,7 milioni di Euro.

Amadeus e **Deutsche Bahn**, le ferrovie nazionali tedesche, hanno annunciato l'apertura della prima agenzia Deutsche Bahn in Cina, che utilizza la tecnologia Amadeus per la vendita di biglietti Deutsche Bahn e di altri gruppi ferroviari europei.

Amadeus annuncia numerose iniziative, parte del proprio impegno per fornire soluzioni globali e multi-canale per i servizi ancillari, che permettano alle compagnie aeree di massimizzare i ricavi e di offrire un servizio al passeggero di eccellente livello. **Corsairfly** ha iniziato a sperimentare **Amadeus Ancillary Services**, che consentirà alla compagnia di vendere i servizi ancillari attraverso il proprio sito e tramite le agenzie di viaggi. Inoltre, dal 1° giugno, Amadeus ha implementato l'Electronic Miscellaneous Document Server (EMD Server) per Finnair. Questa soluzione consente alle compagnie aeree di emettere, archiviare, gestire e distribuire Electronic Miscellaneous Documents (EMD), documenti standard di rilevante importanza per la vendita e la gestione dei servizi ancillari.

Amadeus ha annunciato la promozione di **Angel Gallego e Holger Taubmann** a Vice President; le due posizioni riportano direttamente a **Philippe Chérèque**, Amadeus Executive Vice President, Commercial. Le promozioni sottolineano il rafforzamento e l'ulteriore impegno di Amadeus nella regione EMEA, divisa in due sub-regioni, guidate entrambe da due dirigenti senior e di grande esperienza. Angel Gallego è a capo dell'Europa Occidentale, del Medio Oriente e dell'Africa, mentre Holger Taubmann guiderà l'Europa del Nord, l'Europa Centrale e l'Europa dell'Est incluse DACH (Germania, Austria e Svizzera), CESE (Nord, Centro e Sud Europa) e Scandinavia.

Amadeus ha annunciato che **Saudi Arabian Airlines** ha implementato con successo i moduli Reservation e Inventory della sua piattaforma di ultima generazione Altéa Customer Management System (CMS) e gli elementi principali della suite Amadeus e- Commerce. A seguito della recente migrazione, la compagnia ha registrato un significativo incremento delle vendite online, che rappresentano attualmente oltre il 20% del totale delle prenotazioni, con una considerevole crescita rispetto ai dati precedenti.

Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus), società capogruppo di Amadeus IT Group, S.A., ha iniziato le operazioni di trading il 29 aprile 2010 alle ore 11.00 alla Borsa di Madrid, Barcellona, Bilbao e Valencia.

Amadeus ha sottolineato la sua crescita e la sua leadership ininterrotta in tutti i mercati chiave. Amadeus, fra le aziende per la fornitura di sistemi di distribuzione in maggiore espansione, ha raggiunto ottimi livelli di performance nel 2009 nelle aree dell'Asia Pacifico, nel Medio Oriente e in Africa, nonostante la diminuzione del traffico regionale dovuta alla recessione globale.

Amadeus IT Holding, S.A., società capogruppo di Amadeus IT Group, S.A., ha annunciato i risultati finanziari per i 12 mesi con termine il 31 dicembre 2009. La performance di Amadeus per il 2009 è rimasta forte.

L'azienda ha generato 2,461 milioni di Euro in ricavi (2008: 2,505 milioni di Euro), 894 milioni di Euro in EBITDA (2008: € 874 milioni) e un flusso di cassa operativo, al lordo delle tasse di 779 milioni di Euro (2008: 697 milioni di Euro).

Amadeus annuncia il lancio di **Amadeus LinkHotel**, un nuovo servizio di distribuzione e marketing indirizzato a hotel e gruppi alberghieri di piccole e medie dimensioni. Al centro di questo avanzato servizio è Otedis, società di rappresentanza acquisita da Amadeus nel 2005. Tutti gli hotel membri, sia nuovi che già esistenti, migreranno sulla nuova piattaforma avanzata di distribuzione.

LOT Polish Airlines e Amadeus, il partner dell'industria dei viaggi, leader nella fornitura di tecnologie e nella distribuzione globale, hanno annunciato l'estensione dell'accordo di partnership IT con l'adozione del modulo Inventory della Star Alliance Common IT Platform (CITP), fornito da Amadeus. LOT, utente del sistema di prenotazione Altéa di Amadeus dal 2003, aggiungerà il modulo Inventory Altéa di Amadeus al suo sistema di gestione passeggeri. Dopo l'implementazione, il cui completamento è previsto entro la seconda metà del 2010,

	<p>la compagnia aerea gestirà sia le prenotazioni che l'inventario da una piattaforma tecnologica integrata di ultima generazione.</p> <p>Asiana Airlines e Amadeus hanno annunciato la firma di un accordo di collaborazione (Memorandum Of Understanding -MOU) per procedere ad una valutazione dettagliata sull'utilizzo di Altéa Customer Management System (CMS) di Amadeus. Questo accordo permette ad Asiana di stabilire la tempistica per pianificare la futura implementazione di Altéa. Dopo l'implementazione, il sistema Altéa gestirà tutte le prenotazioni, l'inventario e i processi di controllo delle partenze per Asiana, fornendo così un sistema di gestione passeggeri completamente integrato.</p> <p>Carlson Wagonlit Travel (CWT), leader globale specializzato nella gestione dei viaggi d'affari, ha siglato un accordo di collaborazione (Memorandum Of Understanding - MOU) per esplorare le possibilità di esternalizzare e di alcune funzioni di mid e back-office con Amadeus, partner dell'industria dei viaggi, leader nella fornitura di tecnologie e nella distribuzione globale.</p> <p>Austrian Airlines e Amadeus hanno siglato un accordo globale a lungo termine con validità fino a tutto il 2014. A partire dal 1° marzo 2010, attraverso Amadeus le agenzie di viaggio in tutto il mondo hanno accesso garantito e senza sovrapprezzo a tutte le tariffe e all'inventario di Austrian Airlines. L'accordo assicura ad Austrian Airlines che l'intera gamma di orari, tariffe, disponibilità di posti e contenuti associati, disponibili tramite Amadeus, sono gli stessi e alle stesse condizioni proposte da ogni altro canale di vendita, diretta o indiretta, sistema di distribuzione o sito web in tutto il mondo. Amadeus è uno dei partner di distribuzione più importanti per Austrian Airlines.</p> <p>Amadeus e Air France - KLM, il maggiore gruppo aereo europeo, si sono accordati per estendere l'accordo globale fino a dicembre 2013. L'accordo garantisce agli agenti di viaggio di Amadeus in tutto il mondo l'accesso all'intera gamma di tariffe, orari e inventario relativi agli oltre 74.8 milioni di posti e ai 90.000 voli operati ogni anno da Air France e KLM.</p> <p>Amadeus ha lanciato Amadeus Master Pricer Agent Fare Families, una nuova opzione del portfolio Master Pricer, che consente agli agenti di viaggio di facilitare ai propri clienti il confronto delle tariffe aeree e le relative condizioni online. La soluzione permette un processo di acquisto più trasparente per il consumatore finale, che può comparare in maniera chiara le tariffe proposte alle stesse condizioni. Inoltre Master Pricer Agent Fare Families di Amadeus migliora le possibilità dell'agente di viaggio nell'indirizzare i clienti verso contenuti più redditizi e tariffe di livello più elevato, ma che offrono condizioni più flessibili. Tutto ciò consentirà agli agenti di viaggio di diventare un canale di distribuzione preferenziale, rafforzando inoltre la collaborazione con le compagnie aeree partner.</p> <p>Amadeus ha siglato contratti con Emirates, Finnair e TACA per la fornitura di dati di market intelligence. Amadeus Marketing Information Data Tapes (MIDT) contiene dati relativi alle prenotazioni aeree effettuate da agenti di viaggio che utilizzano il sistema di distribuzione Amadeus in tutto il mondo. Amadeus ha una posizione leader nell'industria di viaggi per la fornitura dei dati più completi alle compagnie aeree. "Stimiamo che i dati forniti da Amadeus rappresentino il 36% delle prenotazioni aeree effettuate in tutto il mondo attraverso il canale agenziale" ha affermato Ian Wheeler, Vice Presidente Marketing and Distribution di Amadeus.</p> <p>Amadeus e Iberia, la compagnia aerea leader in Spagna e nei mercati Europei e Sudamericani, hanno concordato l'estensione del proprio accordo globale fino al 2014. "Siamo lieti di prolungare il nostro impegno nell'industria del turismo con questo accordo", ha affermato Manuel López Aguilar, executive VP Commercial and Customer di Iberia. "Gli agenti di viaggio potranno continuare ad avere un completo accesso all'intera gamma dei nostri servizi, attraverso il sistema Amadeus, per i prossimi cinque anni". L'accordo garantisce agli agenti di viaggio in tutto il mondo l'accesso completo a tutti i contenuti di Iberia. Orari, tariffe, posti sui voli e inventario saranno disponibili attraverso il sistema Amadeus, alle stesse condizioni proposte da ogni altro canale di vendita diretta e indiretta o sito web.</p> <p>Amadeus ha annunciato che David V. Jones continuerà a guidare la compagnia in qualità di Presidente & CEO per tutto il 2010 e che a partire da gennaio 2011 gli succederà Luis Maroto, attualmente Vice President e CFO. David lavorerà a stretto contatto con Luis e con tutto lo staff dirigenziale al fine di assicurare, nei prossimi mesi, un naturale passaggio di carica. Amadeus ha annunciato anche la nomina di Ana de Pro quale nuovo CFO, al posto di Luis Maroto, chiamato a ricoprire la superiore posizione.</p>
2009	<p>Amadeus, Lufthansa German Airlines e Swiss International Air Lines hanno siglato un accordo globale a lungo termine. L'accordo, valido fino a tutto il 2014, garantirà agli agenti di viaggio, in tutto il mondo, l'accesso all'intera gamma dei contenuti di Lufthansa e SWISS attraverso Amadeus, senza sovrapprezzo per le agenzie di viaggio.</p>

Amadeus e **British Airways**, la maggiore compagnia aerea del Regno Unito, hanno annunciato l'estensione del proprio accordo per altri tre anni, fino al 2013. Il rinnovo dell'accordo garantisce agli utenti Amadeus in tutto il mondo l'accesso ai contenuti della compagnia, assicurando agli agenti di viaggio l'accesso alla stessa gamma di tariffe che vengono offerte attraverso il sito della compagnia.

Amadeus ha stretto un accordo di partnership con **Fourth Dimension Software (FDS)**, una società di servizi e sviluppo di software, per la fornitura all'industria del turismo di una tecnologia di ultima generazione, disponibile in tutto il mondo. La partnership offre una soluzione che combina i sistemi e le tecnologie di Amadeus e FDS per i tour operator e i fornitori di pacchetti viaggio.

Amadeus ha annunciato che **Affinity Shopper**, strumento sviluppato per i siti web delle compagnie aeree, ha vinto il PhoCusWright award per l'innovazione tecnologica nel settore dei viaggi. Con riconoscimenti al Travel Innovation Summit di Orlando, Amadeus Affinity Shopper è la prima soluzione del portfolio tecnologico Amadeus Extreme Search che consente agli utenti di acquistare all'interno del sito delle compagnie aeree non solo sulla base di date e destinazioni predefinite, ma secondo i propri desideri e le proprie necessità di viaggio.

Uno studio di Amadeus ha identificato la figura dell'**Amateur-Expert Traveller**, il viaggiatore meglio informato, più avventuroso e più propenso a vivere in un'economia emergente come mai prima e la cui crescita coincide con l'innovazione nell'esperienza di viaggio e lo sviluppo di un viaggio di nicchia in un ambiente di post recessione.

Amadeus ha annunciato che **Eurotunnel**, il gruppo che gestisce il Tunnel sotto la Manica tra Francia e Gran Bretagna, ha implementato con successo il programma Fluid Pricing con lo scopo di migliorare la produttività. L'implementazione della soluzione è stata completata a febbraio 2009.

International Civil Aviation Organization (ICAO) e Amadeus hanno siglato un accordo per la fornitura di dati raccolti dal Carbon Emissions Calculator di ICAO. Le informazioni consentiranno agli utenti Amadeus in tutto il mondo di rilevare le emissioni relative ai viaggi aerei.

Amadeus e **Rail Europe 4A**, distributore leader nel mondo di servizi ferroviari europei, hanno collaborato per aumentare la portata dei servizi ferroviari europei di Rail Europe e offrire alle agenzie di viaggio Amadeus l'accesso ai contenuti ferroviari pan-europei.

Amadeus ha annunciato un accordo decennale con **Air France e KLM Royal Dutch Airlines** per l'implementazione e l'operatività di Amadeus Altéa Inventory entro il 2010. Entrambe le compagnie aeree sostituiranno i propri sistemi operativi con un'unica soluzione che gestirà i passeggeri e i loro oltre 900.000 voli l'anno.

Royal Jordanian e Amadeus hanno annunciato un accordo della durata di dieci anni. Royal Jordanian adotterà tutti i contenuti delle soluzioni Amadeus Altéa Customer Management e e-commerce.

Amadeus ha siglato un accordo globale con **Virgin Atlantic** per assicurare agli agenti di viaggio il completo accesso a tutti i contenuti della compagnia per almeno tre anni

I maggiori rappresentanti dell'industria dei trasporti e del turismo, incluso Amadeus, si sono uniti, per assicurare il proprio supporto ad una nuova e ambiziosa iniziativa per la salute globale, **MASSIVEGOOD**. Il progetto, realizzato da Millennium Foundation for Innovative Finance for Health, consentirà ai viaggiatori di elargire un *micro contributo* al momento dell'acquisto dei propri servizi di viaggio, che andrà ad alimentare i fondi per la lotta ai virus di HIV/AIDS, malaria e tubercolosi nei paesi in via di sviluppo. Nel corso dei primi quattro anni, l'iniziativa potrebbe raccogliere fondi per la salute globale per un totale di 1 miliardo di US\$.

TAM, la maggiore linea aerea del Sud America, e Amadeus, hanno annunciato una partnership tecnologica, della durata di dieci anni, per la fornitura di un sistema per il servizio passeggeri di nuova generazione. Amadeus sostituirà molteplici componenti attualmente in uso con una singola piattaforma integrata basata su Amadeus Altéa Customer Management Solution.

Amadeus ha annunciato che una suite di soluzioni mobile sarà a disposizione dei viaggiatori business in l'estate. Questo include la possibilità di ottenere un'efficiente procedura di approvazione delle trasferte anche mentre si è in viaggio, ricevere informazioni, su richiesta, sulla destinazione in base all'itinerario e un sistema di controllo per la sicurezza dei dipendenti. Le nuove soluzioni saranno compatibili con tutti i principali sistemi operativi di telefonia mobile come **Windows Mobile, Symbian e BlackBerry**.

E' stato annunciato il buon esito del rilascio della soluzione Amadeus e-Retail per le prenotazioni internazionali di China Southern Airlines. I viaggiatori, in Cina, potranno ora prenotare i voli di **China Southern** per tutte le

destinazioni internazionali attraverso il sito web della compagnia (www.cs-air.com). Amadeus e China Southern collaborano sin dal 2006, quando la tecnologia di Amadeus ha supportato la compagnia nel processo di realizzazione del sito web di prenotazione per la clientela internazionale.- Con questa nuova operazione, Amadeus ha attivato tutte le prenotazioni online per i clienti della compagnia sia nel mercato nazionale che internazionale.

Amadeus ha annunciato i **risultati finanziari** degli ultimi dodici mesi conclusi il 31 dicembre 2008. Le entrate di Amadeus sono cresciute del 2,2% rispetto al 2007, per un totale di 2.861,4 milioni di Euro. Nel 2008, Amadeus ha mantenuto una posizione leader per le prenotazioni aeree delle agenzie di viaggio effettuate tramite GDS, con una quota di mercato pari al 36%.

L'arbitrato di una Camera di Commercio Internazionale ha rilevato che l'utilizzo da parte della IATA, per il suo prodotto **PaxIS**, delle informazioni sulla biglietteria elettronica trasmesse da Amadeus, costituisce una violazione degli accordi contrattuali con Amadeus ed infrange inoltre le direttive EU in materia di database.

Finnair ha completato il passaggio alla piattaforma di ultima generazione Amadeus Altéa per tutta l'attività di controllo delle partenze. Finnair è inoltre la prima compagnia aerea a implementare la nuova soluzione Altéa Self Service Check-in che renderà possibile effettuare il check-in anche online, attraverso telefono cellulare (SMS, MMS) e postazioni in aeroporto. La fase finale della transizione comprendeva la migrazione dal sistema di check-in Finnair alla nuova piattaforma di controllo, in 63 aeroporti in tutto il mondo, ed è stata completata il 29 aprile con il minor disagio possibile al normale svolgimento delle operazioni.

SAS Group e Amadeus hanno firmato un accordo di partnership tecnologica, della durata di 10 anni, per la fornitura di un sistema di servizio passeggeri di ultima generazione. L'adozione della nuovissima tecnologia aiuterà il Gruppo SAS a muoversi verso un'efficienza di costi e una maggiore capacità di risposta a un mercato sempre più competitivo e in veloce cambiamento. Amadeus implementerà la nuova piattaforma tecnologica per i vettori del Gruppo SAS attraverso un graduale passaggio al nuovo sistema, che avrà inizio nel 2010.

Amadeus ha annunciato il lancio di **Amadeus Hotel Store**, una nuova soluzione, completamente integrata, che fornisce l'accesso ai contenuti di Transhotel, un consolidatore alberghiero globale con 15 anni di esperienza, partner di Amadeus per il lancio di questa soluzione.

Amadeus e **Virgin America**, la pluripremiata compagnia aerea domestica californiana, hanno annunciato un accordo di distribuzione della durata di tre anni che fornirà una maggiore visibilità alla compagnia e agli utenti Amadeus tutti i contenuti del vettore. Gli utenti Amadeus possono visualizzare le tariffe e la disponibilità dei voli che Virgin America offre attraverso il proprio sistema di prenotazioni, il proprio sito web ed altri siti.

Amadeus ha concluso un accordo di cinque anni con **Emirates**, che consente agli agenti di viaggio di accedere a tutti i contenuti della compagnia aerea.

Amadeus ha inoltre lanciato l'ultima versione di **Amadeus Rail's IT** che fornisce agli operatori ferroviari la tecnologia per gestire prenotazioni, inventario, orari, posti a sedere, tariffe ed emissione dei biglietti. La nuova versione, promossa e implementata dalla compagnia ferroviaria australiana **CountryLink**, stabilisce un nuovo standard per gli operatori ferroviari e rappresenta il risultato dell'investimento di Amadeus in prodotti IT per il settore ferroviario.

Amadeus ha annunciato l'entrata nel programma **BlackBerry® ISV** (Independent Software Vendor) ed ha presenziato, nello stand BlackBerry, il Mobile World Congress di Barcellona dal 16 al 19 febbraio 2009.

Amadeus ha lanciato una ricerca commissionata dall'**Economist Intelligence Unit** sull'effetto della crisi economica sulle scelte di sistemazioni alberghiere da parte dei dirigenti d'azienda. Intitolata **'Il viaggiatore austero – l'effetto dei tagli aziendali sugli hotel'**, la ricerca mostra che i dirigenti taglieranno il numero, la durata e il costo dei viaggi nel 2009, preferendo al lusso, servizi base ma efficienti. Un quinto dei 354 dirigenti intervistati in Asia, Europa e Nord America hanno dichiarato che la connessione internet è più importante di una stanza silenziosa.

Amadeus e **PhoCusWright**, l'autorità per le ricerche sull'industria dei viaggi, hanno oggi presentato una relazione che per la prima volta fa luce sul mercato dei viaggi business nell'economia a più alto tasso di crescita del mondo. Con il titolo di Corporate Travel Management and Practices in China, la ricerca si basa sulle interviste a 112 dirigenti cinesi e traccia un panorama delle grandi opportunità per l'industria dei viaggi e del turismo in questo paese. Inoltre indica le sfide più importanti per le aziende che intendono affacciarsi a questo mercato, che siano multinazionali, imprese private o statali.

Amadeus e **Carlson Hotels Worldwide**, una catena alberghiera con oltre 1000 proprietà in 74 paesi, hanno permesso una connessione diretta tra i cinque marchi della catena e il sistema di distribuzione Amadeus, uno

	<p>dei migliori al mondo. Questo fornisce a Carlson Hotels un'interfaccia più rapida, flessibile, efficiente e affidabile, oltre ad un processo di prenotazione più preciso per le oltre 103.000 agenzie di viaggi in tutto il mondo che utilizzano i sistemi Amadeus.</p> <p>Amadeus ha firmato un accordo di partnership strategica con Transhotel, un consolidatore globale di hotel e servizi. L'accordo prevede che le due società lavorino a stretto contatto per migliorare l'accesso degli agenti di viaggio ai contenuti Transhotel.</p> <p>Amadeus è divenuta, il 1 gennaio 2009, leader nell'industria del noleggio auto raggiungendo il 100% di e-Voucher per le prenotazioni di autonoleggio. Nell'ottobre del 1996, Amadeus è stata la prima e unica Travel Distribution Company ad offrire un voucher cartaceo per il noleggio di vetture. Dieci anni più tardi, nel dicembre 2006, Amadeus è pioniere nel lancio di e-Voucher e, seguendo il percorso già tracciato dalle compagnie aeree, compie un passo in avanti e adotta questa soluzione più ecocompatibile ed efficiente per le agenzie di viaggio, eliminando tutti i voucher cartacei.</p>
2008	<p>Amadeus ha esteso il portfolio di revenue integrity con il lancio della soluzione Automated Ticketing Limits, che offre innovative soluzioni per fissare i voli mediante l'assegnazione, in tempo reale, di time-limit per l'emissione della biglietteria e l'immediata visualizzazione di avvisi sul desktop degli agenti di viaggio.</p> <p>Amadeus ha annunciato che il numero di proprietà alberghiere nel Global Distribution System (GDS) ha raggiunto quota 80,000, fornendo una vasta scelta agli agenti di viaggio e maggiore visibilità per gli hotel. Il totale delle prenotazioni alberghiere effettuate attraverso il GDS Amadeus nei primi nove mesi del 2008 è aumentato del 7.4% paragonato allo stesso periodo del 2007, generando un introito di circa 1,7 miliardi di Euro per gli hotel che utilizzano il sistema.</p> <p>Amadeus lancerà inoltre l'Amadeus e-Support Centre, uno strumento di supporto online per agenti di viaggio, i quali avranno accesso ad informazioni aggiuntive, assistenza nella risoluzione dei problemi e la possibilità di sottoporre casi particolari all'Amadeus Help Desk. La risorsa online è attualmente usata in Francia, Australia, Malesia, Filippine e Hong Kong, e sarà presto lanciata anche in Nord America, Brasile, Scandinavia, Singapore, Inghilterra, Irlanda, Portogallo e America Latina.</p> <p>Amadeus ha guadagnato il prestigioso titolo di 'Aviation Technology Provider of the Year' al 2° Aviation Business Awards Middle East 2008, cerimonia tenutasi ad Abu Dhabi. Amadeus è stato scelto come vincitore tra altri operatori del mercato per il grande impegno nell'aiutare le compagnie aeree, gli aeroporti e le agenzie di viaggi ad aumentare l'efficienza e l'efficacia con soluzioni tecnologiche innovative.</p> <p>Amadeus ha lanciato la nuova versione dello strumento di prenotazione per aziende che comprende una funzione che permette agli utenti diversamente abili di richiedere assistenza negli aeroporti all'atto della prenotazione. Gli utenti con difficoltà visive o motorie potranno così facilmente richiedere assistenza, come sedie a rotelle o una guida, prima di mettersi in viaggio e per ogni fase del volo.</p> <p>Amadeus ha annunciato che David V. Jones è stato nominato President & CEO di Amadeus IT Group dal 1 gennaio 2009. David Jones ha guidato le operazioni commerciali di Amadeus fin dal 1992 ed ha grande conoscenza ed esperienza del mondo del turismo e delle attività di Amadeus. Ha lavorato a stretto contatto con José Antonio per guidare lo sviluppo della compagnia da quando rappresentava una piccola realtà di GDS all'attuale posizione leader nella distribuzione globale e nella fornitura di tecnologie per l'industria dei viaggi e del turismo. José Antonio Tazón detiene la carica di Chairman del consiglio di amministrazione Amadeus da gennaio 2009.</p> <p>Spanair, la seconda linea aerea in Spagna, attualmente gestisce tutte le prenotazioni, vendite e inventario usando Amadeus Altéa Customer Management Solution (CMS). L'introduzione di questa piattaforma di ultima generazione permette a Spanair di gestire in maniera flessibile l'inventario, le tariffe, l'orario dei voli e la pianificazione dei posti, oltre che a controllare meglio i canali di vendita.</p> <p>Amadeus ha annunciato che Golden Tulip Jaipur è il primo cliente della piattaforma Property Management Solution (PMS) in India. L'implementazione apre la strada per altre 20 operazioni simili in altri hotel della catena Golden Tulip in India nel corso dei prossimi 2-5 anni. Amadeus attualmente fornisce soluzioni PMS per oltre 70 hotel in Asia.</p> <p>Controllo dei costi e oltre, un nuovo report pubblicato da CFO Europe Research Services, in collaborazione con Amadeus, ha scoperto che meno del 40% dei CFO sono soddisfatti dei risparmi generati dai programmi di viaggi aziendali delle proprie aziende. Lo studio è il risultato di una ricerca che ha coinvolto CFO in Europa, Stati Uniti e l'area del Pacifico in una vasta gamma di settori, ed ha analizzato la loro prospettiva sulla gestione</p>

dei viaggi aziendali – un'area non ancora completamente esplorata.

Amadeus ha annunciato che gli hotel che offrono le loro **Best available rates** attraverso i sistemi della società oggi costituiscono il 75.3% delle prenotazioni alberghiere di Amadeus. Gli hotel che partecipano al programma Best Available Rate forniscono tariffe uguali o minori di quelle disponibili attraverso altri sistemi di distribuzione, siti web o il call center degli hotel. 22,000 proprietà in Nord America, 17,200 in Europa e 5,500 nell'area del Pacifico garantiscono che le loro tariffe migliori sono disponibili attraverso Amadeus.

Amadeus ha annunciato che è stato lanciato con successo il nuovo **e-Retail solution** per supportare le vendite online di **Hainan Airlines**. Questo accordo, che rafforza ulteriormente il primato di Amadeus nell'e-commerce in China, fa di Hainan la quarta grande linea aerea cinese a diventare partner di Amadeus.

Amadeus annuncia la creazione di **Amadeus Rail Business Group**, risultato dell'integrazione tra l'esistente Amadeus Rail e Onerail, compagnia recentemente acquisita. Questo significa che l'azienda oggi può contare su una suite altamente competitiva per la distribuzione del prodotto ferroviario a livello globale. Lancio dell'ultimo aggiornamento di **Amadeus e-Travel Management (v11.2)**, che include 2 nuove compagnie brasiliane, **Gol** – vettore lowcost – e **TAM**.

Amadeus e **Heathrow Express** stringono un accordo che permette alle agenzie clienti in tutto il mondo di prenotare il servizio tramite Amadeus Selling Platform. Heathrow Express – che collega senza fermate intermedie e ad alta velocità l'aeroporto principale londinese e il centro di Londra – è il primo prodotto air-rail a essere disponibile su Amadeus. Questo accordo è un'importante componente della strategia di Amadeus per portare tutti i servizi ferroviari in un'unica piattaforma per gli agenti di viaggi.

Transavia.com e Amadeus raggiungono uno strategico accordo di distribuzione che rende l'intero inventario del vettore low cost disponibile nel sistema del GDS, attraverso la soluzione Ticketless Access. Come risultato, le agenzie di viaggi che utilizzano il sistema Amadeus, possono ora prenotare i voli transavia.com con il loro consueto GDS.

Amadeus annuncia l'avvenuta implementazione di **Amadeus Ticket Changer (ATC) Shopper** con **Air France**. La compagnia aerea lanciò la tecnologia di rebooking di nuovi biglietti a luglio, attraverso i suoi 80 portali, così da permettere nuove prenotazioni online di biglietti venduti attraverso tutti i canali diretti. La soluzione si è rivelata un successo, aumentando le transazioni di rebooking del 35% nel primo mese di funzionamento. I viaggiatori oggi possono modificare facilmente le prenotazioni sul sito ufficiale della compagnia.

Real Hotel Company's purplehotels sceglie **Amadeus Property Management Solution (PMS)** per rafforzare l'espansione in UK. La soluzione sarà installata entro la fine del 2008 nei primi 15 alberghi, per poi ampliare l'azione ad altre 40 strutture, per un totale di 4.000 stanze pronte per le Olimpiadi di Londra del 2012.

Lancio positivo per **Amadeus Banners**. Finnair è stata la prima compagnia aerea a utilizzare questa soluzione per promuovere una campagna grafica rivolta ai consulenti di viaggio.

Amadeus annuncia una più estesa partnership con **SAP AG** per monitorare e valorizzare la gestione delle trasferte e delle spese ad esse correlate da parte delle aziende.

Royal Air Maroc (RAM) firma con Amadeus un contratto di distribuzione valevole per i prossimi 10 anni. Il vettore nazionale marocchino si aggiunge alle altre 12 compagnie dell'Arab Air Carriers Organization (AACO) che hanno scelto il GDS come partner esclusivo della prossima decade per il mercato domestico, a partire dal 1 gennaio 2009.

Amadeus annuncia il lancio di **Amadeus Airline Service Fees**, la prima soluzione del settore per fornire automaticamente il prezzo e raccogliere le tariffe attraverso canali multipli, sempre in accordo con i regolamenti ATPCO e IATA.

Thai Airways aumenta le prenotazioni online del 200% in tre mesi, grazie ad Amadeus e- Merchandise. La compagnia prevede di quadruplicare il risultato entro la fine del 2009.

Amadeus segnala un utilizzo da record di **Amadeus Ticket Changer (ATC)**. Negli ultimi 15 mesi, 30 compagnie aeree hanno scelto questa soluzione per automatizzare i processi di cambio e ri-emissione biglietto.

Amadeus acquisisce **Onerail**, che fornisce una suite di soluzioni tecnologiche per le industrie ferroviarie. L'acquisizione è un importante passo avanti per la strategia di espansione di Amadeus nell'offerta di soluzioni tecnologiche per i suoi clienti dell'industria dei viaggi.

Singapore Airlines potenzia il sistema di gestione passeggeri grazie ad Amadeus Altéa Customer Management Solution.

Amadeus viene scelta come partner di distribuzione esclusivo nei rispettivi mercati locali da: **Air Algérie, Afriqiyah Airways, EgyptAir, Etihad Airways, Kuwait Airways, Libyan Airlines, Qatar Airways, Saudi Arabian Airlines, Sudan Airways, Syrian Arab Airlines, Tunisair e Yemen Airways** – tutte fanno parte della **Arab Air Carriers Organisation (AACO)**. Con la firma dell'accordo, le 12 compagnie stabiliscono un'intesa con Amadeus della durata di dieci anni, con effetto da 1° gennaio 2009.

British Airways e Amadeus annunciano il rinnovo del contratto di collaborazione fino al 2017. Il nuovo accordo copre tutti i servizi IT e include la continuazione della partnership strategica stipulata nel 2000, al fine di offrire al vettore una piattaforma tecnologica di ultima generazione per la gestione dei passeggeri.

Una ricerca promossa da Amadeus e l'**Association of Corporate travel Executives (ACTE)** rivela che la tecnologia mobile trasformerà presto l'esperienza di viaggio da parte delle aziende. Questo grazie soprattutto alla possibilità di accedere e fruire di informazioni e servizi che agevoleranno le trasferte in piena conformità con le policy aziendali.

Amadeus lancia **Amadeus Revenue Management System (RMS)** per i traghetti. Amadeus RMS è un sofisticato sistema di gestione dei prezzi e delle entrate che aiuta gli operatori a raggiungere il maggior profitto da ogni singolo servizio.

Amadeus inaugura la propria sede regionale a **Dubai**. La nuova struttura sarà il centro direzionale per tutto il Medio Oriente.

Amadeus si aggiudica 3 riconoscimenti per la campagna **20/20** nel corso dell'**Internet Advertising Competition (IAC)** promossa dalla statunitense Web Marketing Association.

Amadeus stipula un accordo con **Hogg Robinson Group (HBG)** per essere il primo GDS partner in Svizzera, Austria e Lichtenstein. 60 marchi alberghieri pionieri nell'utilizzo di **Amadeus Commission Manager**, lanciato in Francia. Più di 20.000 proprietà hanno sottoscritto all'iniziativa. Al momento la soluzione è disponibile in tutte le 4.400 agenzie di viaggio francesi.

Amadeus crea **TravelTainment – Amadeus Leisure Group**, la nuova unità dedicata alla distribuzione internazionale di pacchetti leisure. Riunisce insieme 3 tecnologie dedicate: TravelTainment, Amadeus Tours e sviluppo e gestione prodotto per TOMA, soluzione per la distribuzione dei pacchetti-tour.

Amadeus presenta **Airline Retailing Platform**. La nuova piattaforma trasformerà il GDS da puro canale di distribuzione a un sistema di vendita al dettaglio che consentirà alle compagnie aeree di differenziare il proprio marchio come nei propri canali di distribuzione diretta.

Iberia è la prima compagnia ad ampliare l'offerta online con Amadeus Activities&Entertainment.

Amadeus registra, nel 2007, un aumento del 7,5% nelle prenotazioni di hotel. Il 50% delle prenotazioni alberghiere provengono da un paese diverso da quello di origine della prenotazione, riflettendo una crescita globale di ospiti internazionali. Le soluzioni IT per la gestione alberghiera, **Amadeus Property Management System**, nel 2007, registrano un incremento nelle vendite del 33,4%. Questi dati mostrano l'apertura delle catene alberghiere verso un potenziamento dell'accoglienza di ospiti internazionali e l'apertura di proprietà in nuove destinazioni.

25 delle 50 maggiori compagnie aeree, tra i membri IATA, hanno scelto Amadeus per stabilire una relationship diretta con i propri clienti online. Questi vettori leader del mercato si affidano alle tecnologie e ai servizi di Amadeus per i loro siti nazionali ed internazionali e più specificatamente per le loro prenotazioni, vendite e servizi operativi. L'80% di queste compagnie aeree hanno anche preferito soluzioni Amadeus per il loro User Interface Web design con relativi hosting.

Amadeus apre **IT Competency Center a Chicago** per supportare l'industria dei viaggi del Nord America. Il nuovo Centro supporta inizialmente l'implementazione della soluzione IT per le compagnie aeree, Altéa, per il suo partner nord americano United Airlines. Amadeus pianifica per il futuro l'utilizzo del Centro per la localizzazione del supporto tecnico e ingegneristico ai vettori aerei e ai clienti dell'industria dei viaggi, dato il continuo espandersi della presenza di tecnologie Amadeus in Nord America.

Amadeus annuncia il conferimento di un totale di 18 riconoscimenti, nel 2007, assegnati per le soluzioni di e-commerce e per i siti web di compagnie aeree. Amadeus si aggiudica anche sei **World Travel Award**, tre

	<p>Interactive Media Awards e tre Web Awards come riconoscimento della sua IT leadership.</p> <p>Amadeus ha concordato la vendita del suo 50% di azioni di Rumbo a Orizonia Corporation, una compagnia leader del settore turistico spagnolo. L'altro 50% continua ad essere di proprietà di Telefonica, compagnia di telecomunicazioni spagnola. Orizonia e Telefónica hanno inoltrato richiesta di approvazione dell'accordo alle Autorità Europee per la concorrenza.</p> <p>Amadeus ha lanciato in Europa un programma di full content della durata di tre anni. 34 compagnie aeree hanno già siglato l'accordo tra queste: Air France-KLM, Iberia, Alitalia, TAP Air Portugal, Air Europa e Malev. Altre 29 compagnie hanno firmato l'accordo per la durata di un anno.</p> <p>Amadeus ha siglato un accordo pan-europeo a lungo termine con European Interactive (eTRAVELi). Amadeus fornisce tecnologie per la ricerca di importanti contenuti e tariffe ad eTRAVELi, il maggiore operatore online del nord Europa, consociata di Seat24 e di SGR Online.</p>
2006	<p>Amadeus è stata scelta da lastminute.com per lanciare il primo display online per la ricerca di voli multi vettore in formato calendario.</p> <p>Amadeus presenta un'innovativa soluzione per la gestione delle commissioni delle agenzie di viaggi per il miglioramento dei booking alberghieri.</p> <p>Amadeus firma un importante accordo tecnologico globale con AccesRail. AccesRail supporta i fornitori di servizi ferroviari che desiderano vendere i propri prodotti e servizi nei principali display GDS, assumendo la responsabilità di tutte le attività amministrative associate. Nel corso del 2007, con un approccio graduale, i clienti di AccesRail potranno accedere ad Amadeus Electronic Ticketing Server, una soluzione avanzata che soddisfa le esigenze di gestione dati e archiviazione di documenti elettronici.</p> <p>EgyptAir trasforma le attività operative e migra con successo ad Amadeus Altéa Customer Management Solution.</p> <p>Amadeus lancia una soluzione multicanale di nuova generazione per la distribuzione di contenuti di viaggi turistici. Amadeus ha sviluppato la soluzione con Area Travel Agency e Finland Travel Bureau, due delle più importanti agenzie di viaggi finlandesi.</p> <p>Uno studio di Amadeus/ACTE rivela che le aziende possono risparmiare fino al 45% sulle spese di viaggio grazie all'implementazione di programmi di viaggio globali</p> <p>Amadeus lancia Amadeus Meta Pricer; una soluzione che introduce contenuti a carattere aereo globali e di alta qualità per i motori di ricerca aerei (motori di ricerca basati su metadati) e supporta le compagnie aeree per massimizzare l'efficienza economica della distribuzione.</p> <p>Amadeus completa l'acquisizione di TravelTainment, un fornitore di tecnologie per motori di booking nel mercato dei viaggi turistici in Germania.</p> <p>Alitalia sottoscrive il programma Amadeus Full Content Option.</p> <p>KLM trasferisce tutte le attività di vendita e prenotazione su Amadeus.</p> <p>Amadeus: il 70% dei biglietti saranno elettronici entro la fine del 2006.</p> <p>I risultati economici dei primi sei mesi dell'anno superano i 1.3 miliardi, passando al 30% del market share globale.</p> <p>Etihad Airways sigla il contratto per la fornitura di Amadeus Altéa Customer Management Solution.</p> <p>Eurostar sigla un accordo di global technology partnership con Amadeus.</p> <p>EgyptAir è la 27° compagnia aerea a scegliere Amadeus Altéa Customer Management Solution (CMS).</p> <p>Trentasette tra le maggiori compagnie alberghiere hanno siglato accordi per il programma Amadeus, Best Available Rate. Gli hotel che aderiscono al programma garantiscono ad Amadeus la fornitura delle stesse tariffe o inferiori di quelle offerte tramite gli altri canali di distribuzione, compresi i propri siti e call center.</p>

	<p>La Commissione Europea conferma Amadeus come prima azienda europea del settore viaggi per investimenti in R&D.</p> <p>Amadeus si predispose ad essere l'azienda leader nell' IT per l'industria dei viaggi nel 2010.</p> <p>Nel suo intervento al Latin American Leaders Forum, organizzato recentemente da AITAL, José Antonio Tazón, Presidente e CEO di Amadeus, ha dichiarato: "È nostra intenzione diventare il più importante.</p>
2005	Completata l'acquisizione di Optims, leader europea nella fornitura di servizi IT per l'industria alberghiera
2004	<p>Per la prima volta, il fatturato annuale di Amadeus supera i due miliardi di euro.</p> <p>Qantas, la più importante compagnia aerea australiana con voli nazionali e internazionali, passa ad Amadeus Altéa Inventory (Plan), diventando la prima compagnia aerea al mondo ad elaborare ricavi, prezzi e inventario attraverso questa soluzione.</p>
2003	Acquisizione di Airline Automation Inc. (AAI) , leader nella fornitura di Revenue Integrity Services per il settore aereo, che gestisce attualmente il 60% delle prenotazioni dei voli interni degli Stati Uniti.
2002	<p>Amadeus completa la più vasta migrazione di dati, senza alcuna perdita di informazioni, in occasione del passaggio di tutti gli uffici British Airways ad Amadeus Altéa Reservation (Sell).</p> <p>Amadeus lancia e-Travel per la fornitura di soluzioni globali online destinate a compagnie aeree, organizzazioni, agenzie di viaggi e altri travel partner.</p>
2001	Acquisizione di e-Travel, Inc. , importante fornitore di prodotti IT di viaggio in hosting destinati alle aziende.
2000	<p>Amadeus estende le attività Airline IT Services, con British Airways come primo cliente e Qantas Airways sigla un accordo decennale per i servizi IT della linea aerea.</p> <p>Amadeus acquisisce Vacation.com, la più grande rete di viaggi leisure degli Stati Uniti.</p>
1999	Amadeus viene quotata presso le borse di Madrid, Barcellona, Parigi e Francoforte
1998	Amadeus consolida con successo tutti gli utenti di System One – la più grande migrazione nel settore della distribuzione viaggi.
1997	Amadeus lancia www.amadeus.net, il sito web per la prenotazione di viaggi
1994	Il lancio di Amadeus India segna il primo passo verso la diffusione nell'area Asia Pacifico
1993	Creazione di Amadeus América, l'ufficio regionale per il Sud America
1992	Il Sistema Amadeus è operativo.
1990	Apertura dell'Amadeus Data Processing Centre di Erding, presso Monaco (Germania).
1989	Amadeus è il primo distributore globale a offrire un metodo neutrale per la visualizzazione delle disponibilità di volo, secondo le normative EC.
1988	Creazione in Finlandia della prima National Marketing Company, ora denominata Amadeus Commercial Organisation (ACO).
1987	Fondazione di Amadeus da parte di Air France, Iberia, Lufthansa e SAS .

2. Soluzioni per i clienti

Amadeus è il partner tecnologico leader del settore viaggi per fornitori, venditori e acquirenti di viaggi.

I diversi prodotti e servizi dell'azienda sono suddivisi in quattro distinte categorie di soluzioni:

Distribution & Content

Queste soluzioni consentono l'aggregazione e la fornitura di contenuti completi oltre a un mezzo per ottimizzarne la distribuzione attraverso una vasta rete di punti di vendita.

Sales & e-Commerce

Offrendo la capacità di accedere, commercializzare e vendere contenuti attraverso tutti i canali, queste soluzioni migliorano allo stesso tempo i flussi di lavoro, la redditività e il servizio clienti attraverso l'intero processo di vendita.

Business Management

Ottimizziamo le attività operative, i processi e l'amministrazione aziendali dei nostri clienti, massimizzando al contempo le relazioni con i loro clienti.

Services & Consulting

Con le nostre soluzioni di consulenza e servizi i clienti possono sfruttare appieno il valore dei processi aziendali e degli investimenti IT.

Amadeus offre diverse centinaia di prodotti e servizi, continuando nell'incessante evoluzione del suo portafoglio per aiutare i clienti a migliorare le loro attività.

2.1 Soluzioni “celebri”

Tra le molte soluzioni offerte da Amadeus, vi sono alcune soluzioni “celebri” leader di [mercato](#):

2.1.1 Amadeus Sales Management Solution and Shopping

Soluzione integrata per i punti vendita, che abbina tutte le funzioni front-office/mid-office per aumentare la produttività, migliorare il servizio clienti e incrementare il fatturato comprende:

Amadeus Selling Platform – l'applicazione per agenzie dettaglianti maggiormente utilizzata al mondo, aiuta i professionisti dei viaggi ad incrementare le vendite fornendo con un singolo accesso tutte le tariffe e un'ampia scelta di contenuti. Consente ai professionisti dei viaggi di agire più velocemente, grazie ad una razionalizzazione dei processi aziendali e ad una personalizzazione dei servizi per incontrare pienamente le esigenze della clientela. Per supportare i professionisti del turismo, in modo ottimale, Amadeus sta preparando il primo catalogo intuitivo di servizi integrati in un'interfaccia di vendita professionale, che consente di navigare facilmente e vendere servizi ancillari oltre alla tariffa di base.

- **Amadeus All Fares** fornisce una soluzione di ricerca grafica della tariffa più bassa in Amadeus Selling Platform per accedere, navigare e vendere la più vasta gamma di contenuti associati alle tariffe. Tariffe pubbliche e preferenziali possono essere visionate e prenotate per le compagnie aeree con accordi globali con Amadeus, così come per oltre 40 compagnie aeree non-Amadeus tutte visibili in un'unica schermata. Tutte le tariffe vengono fornite in un flusso di prenotazione completamente integrato e i professionisti possono costruire itinerari di viaggio complessi lavorando in modo più veloce ed efficiente, una caratteristica unica di Amadeus.
- **Amadeus Ticket Changer** - Airlines Debit Memos ADM (note di debito), interminabili chiamate ai call center, corsi di formazioni lunghi e costosi ... questi sono solo alcuni dei fattori coinvolti nella riemissione manuale di biglietti aerei. Amadeus Ticket Changer, una soluzione automatizzata, che tiene i clienti sotto controllo, può soddisfare le richieste di cambi di prenotazione dei viaggiatori ovunque si trovino, in breve tempo, fornendo la tariffa giusta, l'eventuale penalità o il rimborso, in qualsiasi punto vendita. Amadeus Ticket Changer è una soluzione end to end che aiuta i venditori di viaggi a ridurre significativamente i loro costi e a servire meglio i loro clienti.
- **Amadeus Master pricer** – In qualità di partner tecnologico dell'industria dei viaggi, Amadeus è impegnato a garantire ai propri clienti un'ampia gamma di prodotti online più innovativi per essere sempre all'avanguardia. Amadeus Master Pricer è una soluzione rivoluzionaria e globale disponibile

sul mercato internazionale dei viaggi online. Amadeus Master Pricer Standard ha una più ampia gamma di tariffe economica ed è così facile da usare che i viaggiatori saranno in grado di individuare e selezionare un volo in pochi secondi. Amadeus Master Pricer Standard consente la comparazione dei voli così i clienti non dovranno più fare ricerche multiple.

- **Amadeus Agency Manager** - è studiato per migliorare l'efficienza degli agenti di viaggio, poiché agevola i passaggi più complessi e automatizza i flussi di dati garantendo velocità e precisione. Contribuisce ad aumentare i ricavi grazie a strumenti di gestione delle entrate che garantiscono la riscossione delle competenze e il controllo dei margini di guadagno. Il vantaggio di Agency Manager è che può essere altamente personalizzabile con sistema di back office dedicato secondo tutte le esigenze locali oppure può essere utilizzato con altre soluzioni di back office.

2.12 Amadeus Altéa Customer Management Solutions (CMS)

Amadeus ha sempre utilizzato le tecnologie più innovative per realizzare le soluzioni IT per le compagnie aeree. In particolare Amadeus ha progressivamente dimesso costosi sistemi TPF utilizzando maggiormente sistemi aperti, mantenendo la potenza di elaborazione. Il vantaggio dei sistemi aperti è nella possibilità di aumentare progressivamente le capacità di trasformazione e di integrare nuove funzionalità in maniera rapida ed efficiente.

L'obiettivo di Amadeus è di mantenere le soluzioni più avanzate di gestione clienti Customer Management per soddisfare le esigenze di qualsiasi compagnia aerea. Con oltre 140 compagnie aeree che utilizzano Altéa Reservation, oltre 100 compagnie aeree che utilizzano o intendono utilizzare Altéa Inventory e più di 90 compagnie aeree che usano Altéa Departure Control, Amadeus è attualmente leader di mercato per i sistemi di servizio passeggeri. Nuovi clienti continuano ad entrare a far parte di questa piattaforma comune, raccogliendo i frutti dell'integrazione e fornendo una soluzione di continuità all'esperienza di viaggio dei clienti. Amadeus Altéa è utilizzato da compagnie aeree di tutte le dimensioni e livello per gestire da 1 milione a 70 milioni passeggeri, per compagnie aeree consolidate e compagnie aeree che iniziano ad operare. La comunità Altéa abbraccia compagnie provenienti da ogni parte del mondo, ha pertanto una varietà di clienti che consente un'esperienza di condivisione autentica di là dei confini regionali. Questa piattaforma comune comporta l'aggiornamento continuo, non solo di integrare nuovi comandi richiesti dall'industria dei viaggi, ma anche per rispondere alle sempre nuove esigenze di un mercato in evoluzione.

Componenti strategiche dell'offerta Altéa CMS

Altéa Reservation

A partire dal lancio nel 1992, Altéa Reservation si è continuamente evoluta per diventare una soluzione di prenotazione di ultima generazione, utilizzata da compagnie aeree di tutte le dimensioni e in tutti i mercati. Consente alle compagnie aeree di assicurarsi un servizio di prenotazioni senza soluzione di continuità attraverso tutti i canali di vendita.

Altéa Inventory

Altéa Inventory è una nuova soluzione per la gestione dell'inventario, lanciata nel 2004. Utilizzando avanzate tecniche di gestione della disponibilità e una dinamica di identificazione del cliente, Altéa Inventory consente alle compagnie aeree l'implementazione delle più aggiornate tecniche di gestione delle entrate, l'ottimizzazione della gestione dell'orario dei voli e l'introduzione di nuovi schemi di tariffe molto velocemente.

Altéa Departure Control - Customer Management è un sistema innovativo di nuova generazione incentrato sul cliente, completamente integrato con Altéa Reservation e Inventory. È stato studiato per automatizzare al massimo tutti i processi del servizio passeggeri negli aeroporti - dal check-in al rilascio dei passeggeri. Consente alle compagnie di effettuare il 100% delle operazioni di check-in in modalità self service e ad offrire servizi aggiuntivi alla clientela preferenziale.

Altéa Departure Control - Flight Management in soli 4 anni è diventata la soluzione W/B per il bilanciamento del peso sugli aeromobili più utilizzata nel mercato. Altéa Departure Control - Flight Management migliora la produttività dei controllori del carico e consente alle compagnie aeree di centralizzare le operazioni di carico.

Altéa Departure Control - Flight Management analizza accuratamente e automaticamente il carico dei passeggeri assicurando la previsione ottimale del carico di carburante richiesto per ogni partenza di volo.

Altéa e-Commerce

Avendo sperimentato una continua crescita fin dal primo lancio, le soluzioni Amadeus e-Commerce sono attualmente le più utilizzate dall'industria dei viaggi e supportano 260 siti web in oltre 110 paesi per più di 100 compagnie aeree.

Nel 2008, Amadeus ha avuto un totale di 13 riconoscimenti per le soluzioni e-commerce per i vettori aerei e per i siti dei clienti e nel 2009, Amadeus Affinità Shopper si è aggiudicato il PhoCusWright Travel Technology Award.

Amadeus Airline Consulting

Le compagnie aeree di successo richiedono un partner tecnologico che possa rispondere rapidamente e in modo efficace ad ogni cambiamento richiesto dal mercato. Amadeus fornisce servizi IT alle compagnie aeree da oltre vent'anni. Forte di questa esperienza, fornisce consulenze a compagnie aeree di tutte le dimensioni, in tutti i mercati e operante nei diversi modelli di business.

Con un offerta di prodotti basati sulla piattaforma Altéa Suite o con soluzioni indipendenti, Amadeus Airline Consulting supporta le compagnie aeree per incrementare l'efficienza operativa, ridurre i costi e migliorare la competitività.

2.1.3 Soluzioni Amadeus per le aziende

Amadeus intende fornire la tecnologia più avanzata per il settore dei viaggi, una tecnologia che incoraggi la collaborazione tra tutti coloro che operano nell'industria dei viaggi. A questo scopo, stiamo investendo in molte soluzioni e molti componenti che permetteranno di integrare contenuti, dati e sistemi in modo trasparente, sia che facciano parte di Amadeus, sia che siano forniti da terze parti. Nei prossimi anni, Amadeus amplierà questo approccio unico al viaggio aziendale. Mettendo a disposizione le soluzioni tecnologiche che servono prima, durante e dopo ogni passo del viaggio, lo strumento di booking online disponibile oggi evolverà al di là della prenotazione del viaggio per fornire ai viaggiatori aziendali un'Esperienza Totale. La tecnologia mobile sarà parte integrante di ciò che l'esperienza di viaggio dovrebbe essere.

La soluzione di corporate travel di Amadeus, Amadeus e-Travel Management, aiuta le aziende a gestire programmi di viaggio globali in modo più efficiente e più efficace dal punto di vista dei costi e i business traveller a pianificare, personalizzare e ad acquistare il viaggio nel pieno rispetto delle policy aziendali. Oltre 5200 aziende nel mondo utilizzano Amadeus eTravel Management per integrare tutti gli elementi dei programmi in una soluzioni facile da gestire e intuitiva. Tra questi clienti, Phillip Morris International, Nokia Siemens Networks, Swiss Re (Swiss Reinsurance Company) Volvo, Nordea Bank, Cemex, Daimler, France Telecom, Bosch e Total.

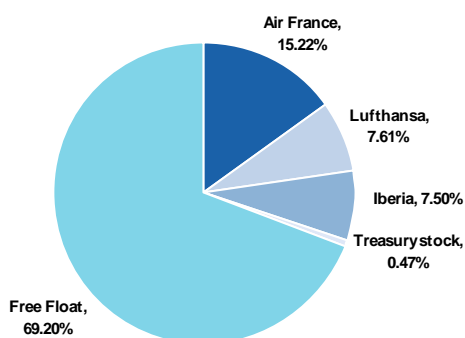
Per ulteriori informazioni su Amadeus : www.amadeus.com/corporations

3. I “numeri” di Amadeus

3.1 Proprietà

Struttura azionaria

Aggiornata al 19 ottobre 2011



3.2 Figure

Ultimo aggiornamento 30 settembre 2011

Organizzazione

195 Paesi serviti da Amadeus e dalle sue **73** Amadeus Commercial Organisations (ACOs)

Le Persone

Nel mondo il gruppo Amadeus è costituito da 10.215 dipendenti appartenenti a 123 nazionalità

Presenza nel mondo

	Locations
Agenzie di viaggio	91,149
Uffici vendite di compagnie aeree	65,907

Fornitori disponibili nel Sistema Amadeus

Linee aeree che registrano la pianificazione di volo nel sistema Amadeus	721		
Linee aeree prenotabili attraverso Amadeus	427		
Punti di noleggio auto	35,585	Proprietà alberghiere	110,000
Società di noleggio auto	30	Catene alberghiere	288
Crociere	22	Trasporto ferroviario	103
Traghetti	30	Tour Operator	203
Assicurazione viaggi (34 vettori aeree e 24 Agenzie di viaggio online vendono assicurazioni tramite Amadeus)	76 mercati, 23 provider		
Clienti Amadeus Airline IT			
Linee aeree utenti di Amadeus Altéa Reservation Includono : <ul style="list-style-type: none"> • 9 delle 12 compagnie aeree in Oneworld • 18 delle 27 compagnie in Star Alliance (inclusi i membri regionali) • 6 delle 15 compagnie SkyTeam (inclusi membri associati) 	145		
Amadeus Altéa Inventory			
Linee aeree con accordo	114		
Linee aeree implementate	96		
Amadeus Altéa DCS			
Linee aeree con accordo	91		
Linee aeree implementate	41		
Amadeus Altéa e-commerce	106 airlines		

3.3 Fatti

Ultimo aggiornamento 30 Settembre 2011

1. A differenza dei suoi concorrenti, che esternalizzano questa funzione, Amadeus possiede un proprio centro di elaborazione dati a Erding in Germania, che è uno dei maggiori al mondo dedicati ai viaggi. È in grado di gestire più di 10.000 richieste al secondo con un tempo medio di risposta pari a meno di 0-3 secondi. Il centro gestisce oltre 301 MIPS (milioni di informazioni per secondo). Il sistema vanta una corretta funzionalità media del 99,99%
2. Amadeus è partner e fornitore di tecnologie scelto dalle più importanti società del mondo. Tra queste si annoverano British Airways, Qantas, Finnair, Iberia, AMEX, Carlson Wagonlit, TUI, Siemens, Nestlé, Daimler- Chrysler, IBM, SAP, Lastminute.com e Lufthansa.
3. Amadeus è leader nel settore dei viaggi ed è l'unico distributore globale a vantare la certificazione di qualità ISO 9001:2000. La certificazione che Amadeus rinnova ogni tre anni dal 2000 è conferita da Det Norske Veritas DNV, una delle aziende leader mondiale nella fornitura di servizi per la tutela personale, delle attività commerciali, della proprietà e dell'ambiente.
4. Amadeus è il maggior distributore al mondo di pacchetti di viaggio
5. Con 366 vettori implementati e 163 mercati interessati, Amadeus offre agli agenti di viaggio la più ampia community di compagnie aeree e mercati al mondo per quanto riguarda la biglietteria elettronica.
6. Amadeus supporta nel mondo oltre 5.200 aziende, tra le quali Phillip Morris International, Nokia Siemens Networks, Volvo, Nordea Bank, Cemex, Daimler, France Telecom, Bosch, e Total
7. Attualmente 70 vettori low cost hanno scelto il sistema Amadeus come ulteriore canale di distribuzione dei propri contenuti
8. Circa 100 tra le maggiori compagnie aeree mondiali utilizzano Amadeus e-Commerce Airline Suite in più di 110 mercati.
9. Oltre l'80% di tutte le prenotazioni aeree effettuate nel 2010 sono state elaborate da agenzie di viaggi attraverso il sistema Amadeus per compagnie aeree che hanno siglato accordi con Amadeus della durata dai 3 ai 5 anni.

4. Biografie del management

Luis Maroto

President & CEO

Luis è stato nominato Presidente e CEO di Amadeus il 1° Gennaio 2011.

Da Gennaio 2009 a Dicembre 2010 Luis ha ricoperto il ruolo di Deputy CEO di Amadeus, con la responsabilità di sviluppare le attività strategiche dell'azienda, gestire l'area finanziaria e l'audit interno, ricoprendo il ruolo di responsabile delle risorse umane e dell'area legale.

Luis ha avuto, inoltre, un ruolo decisivo in occasione dell'ingresso in borsa di Amadeus con il successo dell'IPO nell'Aprile 2010.

L'arrivo di Luis in Amadeus risale al 1999 dove inizialmente ha ricoperto il ruolo di Direttore Marketing Finance. In questa posizione è stato fondamentale nel supportare l'organizzazione commerciale di Amadeus, la sua espansione internazionale e il suo consolidamento, gestendo il controllo strategico e finanziario di oltre 50 consociate nel mondo.

Nel 2003 è stato promosso Chief Financial Officer (CFO), con la responsabilità dell'organizzazione finanziaria di Amadeus.

Prima di entrare in Amadeus, Luis ha ricoperto diversi incarichi manageriali nel Gruppo Bertelsmann



Philippe Chérèque

Executive Vice President, Commercial

Philippe Chérèque ha sostituito David V. Jones nel ruolo di Executive Vice President Commercial dal 1° gennaio 2009. Philippe è responsabile dell'implementazione della strategia commerciale e marketing della compagnia a livello globale.

In precedenza, Philippe nel ruolo di Vice President, Corporate Strategy, ha diretto e coordinato lo sviluppo, il marketing, la tecnologia e la pianificazione dei prodotti.

Ha iniziato la sua carriera in Amadeus sin dalla costituzione della società (1987), in qualità di Director, Product Definition, con base a Miami. La sua attenzione agli elementi strategici e di marketing dei prodotti Amadeus ha portato l'azienda ai vertici dell'offerta di soluzioni per l'industria del turismo. E' stato nominato Senior Vice President, Corporate Strategy di Amadeus Global Travel Distribution nel luglio 1999.

Prima di entrare Amadeus, Philippe è stato ufficiale della Marina Francese; in seguito, dal 1974 al 1980, ha lavorato presso la Télématic SA di Grenoble con l'incarico di Product Manager of Mini Computer Programming Languages.

Nel 1980 è entrato in Air France dove ha coperto differenti ruoli manageriali nelle ricerche operative, nelle analisi informatiche e nello sviluppo di software per la gestione dei passeggeri.

Laureato in Ingegneria presso l'Institut Supérieur d'Electronique di Parigi, Philippe ha conseguito un Master of Science in Electronics presso l'Università di Parigi.



Jean- Paul Hamon

Executive Vice President, Development

Nominato Executive Vice President, Development nel marzo 2004, Jean-Paul è responsabile di tutte le filiali di Amadeus che si occupano di sviluppo software e gestisce un team di 2.700 persone in 12 sedi in tutto il mondo (Nizza, Londra, Sydney, Anversa, Aachen, Francoforte, Monaco, Boston, Miami, Toronto e Bangalore). Detiene anche la posizione di President of the Development della sede di Nizza, in Francia.



Ha iniziato la sua carriera nella sezione Operational Research al French Defense Operations Centre e successivamente in Air France.

Nel 1986 è stato uno dei protagonisti del gruppo che ha guidato la costituzione di Amadeus, dove è entrato nel 1988. Nominato Senior Vice President, Development, il suo lavoro è cresciuto con l'espansione e il successo di Amadeus. Nel marzo 1998, ha lasciato Amadeus per diventare Executive Vice President of Information Technology e Chief Information Officer in Air France. Nel 2000 è entrato nel consiglio di amministrazione di Amadeus.

Di nazionalità francese, Jean-Paul si è laureato all'École des Mines, Parigi, e vanta una vasta esperienza nel settore delle tecnologie per settore dei viaggi.

Eberhard Haag

EVP, Global Operations and GM Data Processing

Eberhard Haag è stato nominato Executive Vice President, Global Operations il 1° gennaio 2009. E' responsabile di Amadeus Operations incluso il Data Processing Centre, situato ad Erding in Germania. Questa struttura mantiene il sistema e la rete per tutti i prodotti Amadeus.



Sotto la responsabilità di Eberhard, Amadeus ha sostanzialmente migliorato le IT Operations consolidando e modificando l'architettura della rete con l'implementazione di un'organizzazione di supporto globale per la gestione del sistema e delle operazioni e convertendo l'architettura di sistema basata su un elaboratore centrale ad una architettura che guarda al futuro e service-oriented con sostanziali modifiche organizzative.

Eberhard è entrato in Amadeus il 1° gennaio 2000 come Deputy General Manager di Amadeus Data Processing, con un apporto di 24 anni di esperienza nello sviluppo di software e architettura IT. Prima di entrare in Amadeus, copriva un ruolo di responsabilità in Carl Zeiss, una società leader nel settore ottico, fino alla sua nomina a CIO nel 1991.

Eberhard ha conseguito una laurea in Ingegneria e in Business Economics presso l'Università di Stoccarda

Tomás López Fernebrand

Vice President, General Counsel & Corporate Secretary



Nel gennaio 1999 Tomás López Fernebrand è stato nominato VP e General Counsel di Amadeus. A dicembre 2000, il Consiglio di Amministrazione lo ha nominato anche Corporate Secretary, divenendo così Chief Legal Officer del Gruppo Amadeus.

Nel 1999 e nel 2005 ha condotto con successo il Gruppo attraverso i procedimenti di registrazione e legali richiesti per l'IPO della compagnia (1999), e l'acquisizione di tutte le azioni (2005) con le società a capitale privato BC Partners e Cinven, Air France, Deutsche Lufthansa e Iberia.

Nell'aprile 2010, ha guidato con successo la quotazione del gruppo alla Borsa di Madrid, gestendo le operazioni di IPO.

Tomás è entrato in Amadeus nel 1988 come Senior Corporate Counsel. Ha partecipato alla costituzione delle due maggiori filiali del Gruppo Amadeus: Amadeus Development (Francia) e Amadeus Data Processing (Germania). Ha anche fornito assistenza per la stesura del Codice di Condotta Europeo dei CRS.

In Aprile 1996, Tomás è stato nominato Associate General Counsel, con l'incarico di fornire consulenza legale ad Amadeus Marketing, sia nella sede di Madrid che a Nizza. Tomás fornisce inoltre, come supervisore e coordinatore, un supporto legale e contrattuale alle Amadeus National Marketing Companies (NMC) in tutto il mondo.

Oltre al suo ruolo di Chief Legal Officer, attualmente guida anche l'Unità Affari Industriali di Amadeus supervisionando e coordinando i programmi di sostenibilità e CSR a livello internazionale nel gruppo.

È stato il primo Chairman della nuova associazione no-profit belga European Technology e Travel Services, con sede a Bruxelles e composta da GDS, Agenzie di Viaggi online e altri stakeholders. Attualmente è membro del consiglio di amministrazione dell'associazione.

Tomás ha una laurea in Legge dell'Universidad Autónoma di Madrid e un MBA della Florida International University di Miami. È nato a Goteborg in Svezia ed è di nazionalità spagnola.

Sabine Hansen Peck

Vice President, Human Resources, Communications & Branding



Sabine Hansen Peck è stata nominata Vice President e Responsabile delle Risorse Umane nel novembre 2009. Come Responsabile delle Risorse Umane, Sabine ha la responsabilità per tutte le attività legate alle risorse umane e alla comunicazione interna. Basata a Madrid, Sabine è membro dell'Amadeus Executive Management team.

Sabine è arrivata in Amadeus da Citigroup dove era Head of Human Resources e responsabile di oltre 30.000 dipendenti del Gruppo Global Consumer in Europa, Medio Oriente e Africa per il Global Consumer Group. In precedenza Sabine ha ricoperto il ruolo di Vice President Human Resource EMEA di Gate Gourmet (Gate Group).

Dopo aver terminato gli studi in America e in Germania, Sabine ha iniziato la sua carriera come Management Associate presso Citibank, lavorando nei settori Marketing, Finanza, Risk e Risorse Umane.

Sabine è un'esperta con oltre 20 anni di esperienza nella gestione di funzioni relative alle risorse umane in diversi settori industriali - tecnologia, l'aviazione, i servizi finanziari e di private equity.

La sua competenza specifica comprende Talent Management - in particolare, lo sviluppo di talento e successione nei mercati concorrenziali, Engagement, e

Her specific expertise includes Talent Management - in particular, the development of talent and succession pipelines in competitive markets, Engagement, trasformazioni organizzative e di business. Sabine ha anche gestito risorse umane nell'ambito di acquisizioni e fusioni significative e multi miliardarie.

Sabine è stato Direttore esecutivo nel consiglio di Banca Handlowy, una delle più grandi istituzioni finanziarie quotate in Polonia. È stata membro del Risk e del Remuneration Committee

Sabine ha visstuo e lavorato in America, Inghilterra, Belgio, Svizzera, Germania e Spagna. Sabine ha una laurea in Psicologia Organizzativa della Katholische Universität di Eichstätt (Germania) oltre a un Master in Business Administration della School of Global Management di Thunderbird (USA).

Sabine è madrelingua tedesca e parla inglese e francese.

Ana de Pro Chief Financial Officer

Come Chief Financial Officer, Ana ricopre un ruolo di responsabilità per il management e il controllo finanziario del Gruppo Amadeus. Basata a Madrid, Ana è membro dell'Amadeus Executive Management team.

Ana ha una notevole esperienza in management e finanza, acquisita in diverse posizioni in campo internazionale. Prima della nomina in Amadeus, Ana è stata Corporate General Manager di Sacyr Vallehermoso dal 2002, ricoprendo un ruolo attivo nell'espansione internazionale di uno dei principali gruppi di costruzioni del mondo. Riportando direttamente al presidente, è stata responsabile per le aree corporate development, investor relations, marketing,

e-business e comunicazione. Prima di questa posizione, ha lavorato per otto anni presso Metrovacesa come Deputy General Manager e Finance Director con mansioni relative a contabilità, amministrazione, tesoreria, controllo di gestione, relazioni istituzionali e pianificazione strategica.

Tra il 1990 e il 1994 è stata senior auditor presso Arthur Andersen, occupandosi di società appartenenti a vari settori, inclusi quello delle telecomunicazioni, ingegneria e costruzioni.

Ana ha una laurea in Business Studies con specializzazione in Auditing dell'Universidad Complutense de Madrid e ha completato il PDG executive programme presso IESE Business School

Ana è madrelingua spagnola e parla inglese e francese.



5. Contatti stampa

Corporate Communication

Stuart Brocklehurst

Director
Group Communications
+34 91 177 1239
stuart.brocklehurst@amadeus.com

Malek Nejjai

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

Regional & local contacts

ASIA PACIFIC

Edelman
Tel: +65-6733-1110
Fax: +65-6733-5550
e-mail: amadeusapac@edelman.com

Austria

Felicitas Gudenus
Amadeus Austria Marketing GmbH
Tel: +43 508 890 78
Fax: +43 508 890 80
e-mail: felicitas.gudenus@amadeus.com

BENELUX

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

Brazil

Andrea Rufino
Amadeus Brasil LTDA.
Tel: +55 11 4502-1516
Fax: +55 11 4502-1522
e-mail: andrea.rufino@amadeus.com

Greece, Cyprus, Poland, Russia

Sarah Ghazaleh
Action Global Communications Ltd
Tel: +357 22 818 642
Fax: +357 22 873 634
email: sarah.g@actionprgroup.com

CENTRAL AMERICA & CARIBBEAN

Latiffe Ghanem
Edelman Miami
Tel: +1 305 358 7643
Fax: +1 305 358 1270
email: Latiffe.Ghanem@edelman.com

Finland

Aleksi Issakainen
AMADEUS FINLAND O/Y
Tel: +358 10 773 7900
Fax: +358 10 773 7985
e-mail: aleksi.issakainen@amadeus.fi

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

Mexico

Silvia Pendas S.A.
Tel: + 52-55/5545-7793
Fax: + 52-55/5203-2826
e-mail: spendas@avantel.net

MIDDLE EAST

Tamara Saeb
APCO Worldwide
Tel: +971 50 849 0864
Fax: +971 4 3688001
email: tsaeb@apcoworldwide.com

NORTH AMERICA

Christian Munson
CRT/Tanaka
Tel: +804 675 8151
Fax: +804 675 8183
e-mail: cmunson@crt-tanaka.com

Portugal

Helena Torres
Amadeus Portugal
Tel: +351 80 020 20 18
Fax: +351 21 322 58 75
e-mail: htorres@pt.amadeus.com

SCANDINAVIA

Jesper Soderstrom
Amadeus Scandinavia
Tel: +46 8 458 05 95
Fax: +46 8 32 01 90
e-mail: jesper.soderstrom@sca.amadeus.com

SOUTH AMERICA (Southern Cone, Andean Region)

Allan McCrea Steele
Edelman Buenos Aires
Tel: + 54 11 4315 4020
Fax: + 54 11 4311 7161
e-mail: allan.mccrea@edelman.com

France

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

Germany

Beate Zwermann
BZ.COMM
Tel: +49 69 256 28 88-0
Fax: +49 69 256 28 88-88
e-mail: zwermann@bz-comm.de

India

Ritu Bararia
AMADEUS INDIA PVT LTD (NEW DELHI)
Tel: +91 11 306 133 00
Fax: +91 11 244 610 667
e-mail: rbararia@amadeus.co.in

Italy

Monica Bignami
Amadeus Italia S.p.A
Tel: +39 02 725 47 305
Fax: +39 02 725 47 480
e-mail: mbignami@it.amadeus.com

Spain

Alejandra Moore Mayorga
Grupo Albi3n Asesores de Comunicaci3n
Tel: +34 91 531 2388
Fax: +34 91 521 8187
e-mail: amoore@grupoalbion.net

Switzerland

Stefan Angst
AMADEUS MARKETING (SWITZERLAND) AG
Tel: +41 44 217 97 60
Fax: +41 44 217 97 99
e-mail: s.angst@ch.amadeus.com

United Kingdom

Emma Coleman
Bite PR
Tel: +44 (0)20.8741.1123
Fax: +44 (0)20.8741.2790
e-mail: emma.coleman@bitepr.com

Agencia PR – Sezione Clienti

AIRLINES & HOSPITALITY

Chris Clark
Kwittken
Tel: +44 7989 437 197
Fax: +44 870 762 6056
e-mail: cclarke@kwitco.com