

# PRESS KIT AMADEUS

## 1° trimestre 2009

## Sommario

<b>1. Profilo aziendale.....</b>	<b>3-12</b>
• <b>1.1 Mission.....</b>	<b>3</b>
• <b>1.2 Segmenti di clienti.....</b>	<b>3</b>
• <b>1.3 Potenzialità di base.....</b>	<b>3-4</b>
• <b>1.4 Breve storia dell'azienda.....</b>	<b>4-12</b>
<b>2. Soluzioni per i clienti.....</b>	<b>13-14</b>
• <b>2.1 Soluzioni celebri.....</b>	<b>13</b>
• <b>2.11 Amadeus Sales Management Solution.....</b>	<b>13</b>
• <b>2.12 Altéa Customer Management Solution (CMS).....</b>	<b>13</b>
• <b>2.13 Amadeus online e-commerce solutions for airlines.....</b>	<b>13-14</b>
• <b>2.14 Soluzioni Amadeus per i vettori low cost.....</b>	<b>14</b>
• <b>2.15 Soluzioni Amadeus per le aziende.....</b>	<b>14</b>
<b>3. I “numeri” di Amadeus.....</b>	<b>15-17</b>
• <b>3.1 Proprietà.....</b>	<b>15</b>
• <b>3.2 I “numeri” di Amadeus.....</b>	<b>15-16</b>
• <b>3.3 Fatti.....</b>	<b>16</b>
<b>4. Biografie del management.....</b>	<b>18.21</b>
<b>5. Contatti .....</b>	<b>22-23</b>

## 1. Profilo aziendale

---

Amadeus è il leader mondiale nella fornitura di soluzioni tecnologiche nella distribuzione e vendita di servizi destinati al mercato dei viaggi.

Le nostre soluzioni e i servizi offerti sono fruiti in modo versatile dai clienti. Oltre 100.000 agenzie di viaggi e più di 34.000 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.

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 clienti

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 e compagnie di assicurazione.

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

#### 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.

**Viaggiatori** - che si avvalgono dell'offerta di società del gruppo Amadeus, come per esempio Opodo.

### 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 e Buenos Aires.

#### 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 69 uffici coprono le attività operative locali in oltre 215 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 dell'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](http://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) dall'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:

- Vacation.com, la più grande rete di viaggi per turismo degli Stati Uniti.
- Opodo, leader tra le aziende di viaggi online paneuropee.

## Pietre miliari

**2009** 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.

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 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 99000 agenzie di viaggi in tutto il mondo che utilizzano i sistemi Amadeus

Amadeus ha annunciato una ristrutturazione dell'organizzazione commerciale **a seguito della nomina di Philippe Chèreque a Executive Vice President**, Commercial dal 1 gennaio 2009.

L'organizzazione commerciale sarà divisa in tre aree funzionali che riflettono le opportunità commerciali primarie di Amadeus e confermano l'impegno di lunga data della società al time-to-market (la tempistica dall'ideazione di un prodotto alla sua effettiva commercializzazione) e alla soddisfazione delle esigenze dei clienti.

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.

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 pioniera nel lancio di e-Voucher e, seguendo il percorso già tracciato dalle compagnie aeree, compie un passo in avanti e adotta questa soluzione più eco-compatibile ed efficiente per le agenzie di viaggio, eliminando tutti i voucher cartacei.

**2008** 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.

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.

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, è sarà presto lanciata anche in Nord America, Brasile, Scandinavia, Singapore, Inghilterra, Irlanda, Portogallo e America Latina

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.

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.

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 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.

**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.

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.

**Controllo dei costi e oltre, una 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 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 dedicato ad **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.

**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.

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 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.

In 3 mesi **Thai Airways** aumenta i propri booking online del 200% grazie ad Amadeus e- Merchandising. 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).

**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 inaugura il proprio **hub di 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&gestione prodotto per TOMA, soluzione per la distribuzione dei pacchetti-tour.

Amadeus presenta **Airline Retailing Platform** .

**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 ed 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 Interactive Media Awards e tre Web Awards come riconoscimento della sua IT leadership.

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.

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.

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.

## 2007

Amadeus vince **3 prestigiosi premi**, tra cui spiccano il World's Leading Internet Booking Engine Technology Provider, il World's Leading CRS/GDS System e il World's Leading Travel Technology Provider. La consegna dei riconoscimenti è avvenuto nel corso della cerimonia

annuale dei World Travel Award 2007. E' il quarto anno consecutivo che Amadeus riceve il World's Leading Internet Booking Engine Technology Provider.

**Virgin Blue** e Amadeus annunciano un accordo tecnologico che offrirà al vettore soluzioni d'elezione per supportarne la continua crescita nel mercato.

La **United Nations World Tourism Organisation (UNWTO)** firma un accordo di collaborazione con Amadeus per lo sviluppo di iniziative congiunte in studi e analisi globali del settore turismo.

**easyJet** firma un accordo di distribuzione senza precedenti con Amadeus e Galileo nel settore del Business Travel.

**Qantas** e Amadeus ampliano gli accordi di collaborazione IT in seguito a 7 anni di innovativa collaborazione.

**Sabre Holdings** e Amadeus, entrambi fornitori leader nella distribuzione globale e nella tecnologia, annunciano l'approvazione e l'avvio di **Moneydirect**. La joint venture offrirà al settore dei viaggi e del turismo una soluzione sicura e automatizzata per i processi automatizzati di pagamento.

Il canale agenziale di Amadeus ha generato nei primi 6 mesi dell'anno un **fatturato di 31,7 milioni** di Euro nel comparto delle sole prenotazioni aeree.

**Cathay Pacific Airways** ha sottoscritto un contratto di 10 anni per adottare - insieme alla sussidiaria **Dragonair** - la soluzione Altéa Customer Management (CMS) dedicata alla gestione dei servizi per i passeggeri, incluse prenotazione, inventario e sistema di controllo partenze.

**Qantas** è la prima compagnia aerea al mondo a utilizzare - nei centri di controllo di Sydney e Melbourne - Altéa Departure Control-Flight, il sistema di load control di ultima generazione di Amadeus.

Amadeus ha annunciato che **Air France** e **KLM** hanno lanciato con successo **Amadeus Award Calendar solution**. La soluzione rende più conveniente per i frequent flyer la redemption delle miglia, sia sul sito [www.airfrance.com](http://www.airfrance.com) sia su [www.klm.com](http://www.klm.com). Amadeus Award Calendar è parte di Amadeus e-Service Solution, un pacchetto completo di servizi e-commerce post vendita, disegnato per permettere ai vettori di ampliare la fedeltà dei passeggeri, ridurre i costi e aumentare lo yield.

Amadeus ha sottoscritto un contratto di esclusiva con **Wandrian**, specialista globale in servizi ferroviari, per la distribuzione di contenuti a carattere ferroviario agli agenti di viaggi residenti al di fuori dell'Europa che desiderano effettuare prenotazioni ferroviarie ovunque nel mondo. Tramite il sistema avanzato basato su Web, Amadeus RailAgent, gli agenti di viaggi non residenti in Europa potranno disporre di connettività online e strumenti per prenotare passaggi ferroviari globali e biglietti point-to-point per viaggi in Europa, USA e Canada, Australia, Nuova Zelanda e India.

**British Airways** ha adottato Amadeus Flex Pricer per migliorare l'esperienza di booking degli itinerari di volo con scali intermedi tramite il proprio sito Web [www.ba.com](http://www.ba.com).

**Austrian Airlines** ha annunciato la sostituzione dei propri sistemi di check-in e inventario e l'adesione alla Common IT Platform, un'iniziativa di Star Alliance.  
Star Alliance Common IT Platform (CITP) è una piattaforma congiunta e centralizzata per la gestione dei clienti in hosting presso Amadeus per i vettori membri di Star Alliance.

Amadeus e British Airways hanno siglato un contratto per la distribuzione delle tariffe e dell'inventario della compagnia aerea alle aziende e agenzie di viaggi Amadeus.

Amadeus e **Destinations of the World (DOTW)**, l'unica società globale dedicata ai viaggi su vasta scala e leader del settore, hanno annunciato una partnership strategica. L'accordo consentirà alle organizzazioni di condividere i rispettivi contenuti, migliorando la capacità di offrire servizi alla comunità globale degli agenti di viaggi, al mercato alberghiero e ai viaggiatori.

**Air Berlin**, la seconda compagnia aerea tedesca e la terza tra i vettori low fare europei, gestisce vendite, prenotazioni, inventario e rete di itinerari nel mondo utilizzando Amadeus Altéa Customer Management Solution (CMS).

Oltre **20 tra le più importanti società alberghiere** hanno aderito alla soluzione per la gestione delle commissioni di Amadeus. All'avanguardia nella gestione delle commissioni alberghiere, questa soluzione gode di un significativo supporto.

Amadeus ha annunciato che **Auto Europe**, un importante broker europeo di servizi di autonoleggio da oltre 50 anni, ha sottoscritto un accordo a livello mondiale per la distribuzione di 4.000 punti di noleggio auto e contenuti di Auto Europe tramite Amadeus con Complete Access Plus, il più alto livello di connettività nell'ambito del sistema di prenotazioni Amadeus.

Amadeus ha annunciato che **Austrian Airlines** ha adottato Amadeus Web Services, che fornisce l'accesso online alla gamma completa delle applicazioni Amadeus.

Amadeus sta fornendo tecnologia per supportare **Kayak.co.uk**, la più importante società di ricerche del settore viaggi nel Regno Unito. La sua soluzione Meta Pricer verrà inoltre utilizzata per i siti Kayak che saranno lanciati in Francia e Germania nel secondo trimestre 2007.

Un rapporto di riferimento commissionato da Amadeus, **Future Traveller Tribes 2020**, ha identificato per la prima volta i più importanti trend a carattere sociale, geopolitico, economico, di consumo e tecnologico che determinano chi viaggerà in futuro, quali gruppi di viaggiatori si prospettano potenzialmente dominanti e quali saranno le loro esigenze individuali.

Amadeus è stata scelta come fornitore di tecnologie da quattro tra le più importanti agenzie di viaggi indiane: **Indiatimes, MakeMyTrip, Sify e Yatra**.

Amadeus si aggiudica l'award "**Best Technology Provider**" al Buying Business Travel Diamond Awards 2007

In occasione del Business Travel World Awards 2007 di quest'anno è stato assegnato ad Amadeus l'award "**Best Business Travel Product**" per Amadeus e-Travel Management Solution .

**SNCF**, il principale fornitore francese di servizi ferroviari merci e passeggeri locali e a lunga percorrenza, ha firmato un accordo strategico con Amadeus. SNCF estenderà la sua disponibilità nel sistema Amadeus agli agenti di viaggi europei.

Amadeus ed **Etihad Airlines** hanno annunciato di aver concluso l'implementazione di Amadeus Altéa Inventory per la compagnia aerea. L'adozione della soluzione IT di nuova generazione rafforza la capacità di Etihad Airways di massimizzare i ricavi per posto.

Le compagnie aeree generano maggiori ricavi utilizzando gli strumenti **Amadeus Revenue Maximisation**. Amadeus ha registrato un deciso aumento nel numero dei principali vettori mondiali che utilizzano i suoi strumenti di massimizzazione dei ricavi attraverso la distribuzione alle agenzie di viaggi,

Amadeus ha annunciato di essere la prima sul mercato a fornire e-voucher per prenotazioni di autonoleggio nel mondo. Amadeus ha siglato un accordo di partnership globale con **National Car Rental** che offrirà agli agenti di viaggi la possibilità di fornire e-voucher per prenotazioni di autonoleggio effettuate tramite Amadeus e National nel mondo.

Amadeus è stata scelta da lastminute.com per lanciare il primo display online per la ricerca di voli multivettore in formato calendario.

**2006** Lastminute.com sceglie Amadeus per il lancio del primo display online di ricerca voli a calendario.

Amadeus presenta un'innovativa soluzione per la gestione delle commissioni delle agenzie di viaggi per il miglioramento dei **booking alberghieri**.

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.

EgyptAir trasforma le attività operative e migra con successo ad **Amadeus Altéa Customer Management Solution**.

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.

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

Amadeus lancia **Amadeus Meta Pricer**; una soluzione che introduce contenuti a carattere aereo globale 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.

Amadeus completa l'acquisizione di **TravelTainment**, un fornitore di tecnologie per motori di booking nel mercato dei viaggi turistici in Germania.

**Alitalia** sottoscrive il programma Amadeus Full Content Option

**KLM** trasferisce tutte le attività di vendita e prenotazione su Amadeus

Amadeus: **il 70% dei biglietti saranno elettronici** entro la fine del 2006

I risultati economici dei primi sei mesi dell'anno superano i 1.3 miliardi, passando al 30% del market share globale.

**Ethad Airways** sigla il contatto per la fornitura di **Amadeus Altéa Customer Management Solution**.

**Eurostar** sigla un accordo di **global technology partnership** con Amadeus.

**EgyptAir** è la 27° compagnia aerea a scegliere **Amadeus Altéa Customer Management Solution (CMS)**

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

La Commissione Europea conferma Amadeus come prima azienda europea del settore viaggi per investimenti in R&D

Amadeus si predispose ad essere l'azienda leader nell' IT per l'industria dei viaggi nel 2010  
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

**2005** Completata l'acquisizione di Optims, leader europea nella fornitura di servizi IT per l'industria alberghiera

- 2004** Per la prima volta, il fatturato annuale di Amadeus supera i due miliardi di euro.  
**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.
- 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** 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)**.  
Amadeus lancia e-Travel per la fornitura di soluzioni globali online destinate a compagnie aeree, organizzazioni, agenzie di viaggi e altri travel partner.
- 2001** Acquisizione di **e-Travel, Inc.**, importante fornitore di prodotti IT di viaggio in hosting destinati alle aziende.
- 2000** 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. Amadeus acquisisce **Vacation.com**, la più grande rete di viaggi leisure degli Stati Uniti.
- 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](http://www.amadeus.net), il sito web per la prenotazione di viaggi.
- 1995** Amadeus apre a Bangkok i propri uffici regionali per l'area Asia Pacifico.  
**System One**, importante sistema statunitense di prenotazioni computerizzate, si unisce ad Amadeus.  
**Continental Airlines** diventa azionista.
- 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:

#### 2.11 Amadeus Sales Management Solution

**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** - la prima piattaforma universale di vendita browser-based rivolta ai professionisti del settore viaggi. Utilizzata in 233.219 punti vendita nel mondo.
- **Amadeus Agency Manager** - la più diffusa applicazione di travel management mid-office e back-office.

#### 2.12 Altéa Customer Management Solution (CMS)

**L'unica piattaforma collaudata di prossima generazione per prenotazioni, gestione inventario e controllo partenze.**

Amadeus Altéa Customer Management Solution (CMS) è da 30 anni la prima piattaforma IT di nuova generazione destinata alle compagnie aeree. Sostituisce il precedente sistema PSS, creato negli anni 60 e 70, con un sistema CMS di nuova concezione che consente alle compagnie aeree di cogliere il potenziale di ogni singolo viaggiatore.

- **Amadeus Altéa Reservation (Sell)** è utilizzato da 145 compagnie aeree, tra cui vettori internazionali come British Airways, Qantas, Finnair, Iberia e Lufthansa.

#### 2.13 Soluzione e-commerce online di Amadeus per le compagnie aeree

Amadeus, disponendo di competenze, risorse e partnership con le più importanti compagnie aeree del mondo, può continuare a fornire siti Web e-commerce con la più alta e comprovata redditività, che includono l'intero ciclo e-commerce: da tariffazione e acquisto a booking e soluzioni per servizi post-vendita.

La potente Amadeus e-Commerce Airline Suite è composta da tre soluzioni. Amadeus e-Merchandise Solution, per tariffazione pre-vendita e acquisto, continua a offrire alle più importanti compagnie aeree un aumento medio dell'8% dei profitti e del 30% del fatturato. Amadeus e-Retail Solution è la soluzione di booking per compagnie aeree più ampiamente riconosciuta e avanzata del settore. Amadeus e-Service Solution, per servizi post-vendita, offre agli utenti finali di una compagnia aerea i più elevati livelli di esperienza online. Le tre soluzioni di Amadeus e-Commerce Airline Suite si integrano direttamente e interagiscono per aumentare la redditività, l'efficienza e l'interesse degli utenti finali dell'intero ciclo e-commerce di una compagnia aerea.

Oltre 80 tra le più importanti compagnie aeree del mondo utilizzano Amadeus e-Commerce Airline Suite per il potenziamento di oltre 250 siti Web in più di 110 mercati. Tra queste figurano: Air Canada, Air China, American Airlines, BMI, Air France, Finnair, Iberia, Mexicana, Qantas, Singapore Airlines, US Airways. Metà delle 50 maggiori compagnie aeree utilizzano soluzioni Amadeus Airline e-commerce e nel 2008 le compagnie aeree hanno generato prenotazioni online per un valore di 9.1 miliardi di Euro attraverso Amadeus e-Retail engine, con un aumento del 23% rispetto al 2007.

Amadeus gestisce oltre 100 milioni di visitatori unici al mese. Nel 2008, Amadeus ha ottenuto un totale di 12 prestigiosi award per le, sue soluzioni airlines e-commerce e per i siti web.

## 2.14 Soluzioni Amadeus per i vettori low-cost

Amadeus offre un portfolio completo di soluzioni progettate specificamente per permettere ai vettori low cost di raggiungere i propri obiettivi e supportare la loro crescita e il loro successo. Il portfolio include soluzioni per gestire in maniera efficace i clienti: Results CMS by Amadeus e Amadeus Pioneer CMS; soluzioni di distribuzione incluso il sistema standard di distribuzione globale Amadeus e servizi di IT in outsourcing e network.

Attualmente 44 vettori low cost - che rappresentano il 48.28% del totale dei vettori low cost - hanno scelto il sistema di distribuzione globale di Amadeus come canale addizionale per distribuire la propria offerta.

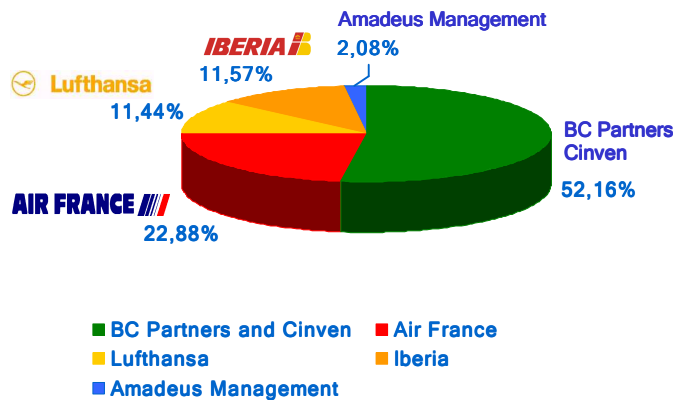
## 2.15 Soluzioni Amadeus per le aziende

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 2500 aziende nel mondo con oltre un milione di utenti attivi utilizzano Amadeus eTravel Management per integrare tutti gli elementi dei programmi in una soluzione facile da gestire e intuitiva. Tra questi clienti, Altria, Cemex, Daimler, Ericsson, Huntsman, Nestlé, Total e Thales. Per ulteriori informazioni su Amadeus : [www.amadeus.com/corporations](http://www.amadeus.com/corporations)

### 3. I “numeri” di Amadeus

#### 3.1 Proprietà



#### BC Partners

BC Partners è una società leader nell'acquisizione e nello sviluppo di aziende europee in partnership con il management. Offre supporto completo senza tuttavia occuparsi effettivamente della gestione dell'azienda. I dirigenti di BC Partners in Europa affiancano con competenze e contatti complementari quelli del management.

#### Cinven

Cinven è una società leader in Europa nelle acquisizioni di altre società che richiedono investimenti di capitale pari o superiori a €100 milioni.

Cinven è stata fondata nel 1977 e vanta molti primati nell'acquisizione di aziende, tra questi le prime transazioni del valore di oltre 1 miliardo di € in Francia, in Olanda, in Spagna e in Inghilterra.

Cinven è specializzata in sei settori in tutta Europa: servizi per il business; il consumatore; servizi finanziari; salute; industria; e TMT (technology, media and telecoms). Ha uffici a Londra, Parigi, Francoforte, Milano e Hong Kong.

Cinven acquisisce società di successo ed alto profilo, lavorando a stretto contatto con loro per supportarle nella crescita e nello sviluppo utilizzando strategie di creazione di valore comprovate. Cinven generalmente mantiene l'investimento per tre-cinque anni ed ha un approccio responsabile verso le società del proprio portafoglio, i loro dipendenti, fornitori e comunità locali, l'ambiente e la società nel suo insieme.

#### 3.2 I “numeri” di Amadeus

##### L'organizzazione

**217\*** Mercati serviti da Amadeus e dalle sue **69** ACO (Amadeus Commercial Organisation) locali

\* Presenza globale in base alla lista dei territori pubblicata da International Organization for Standardization.

## Le persone

Nel mondo, il gruppo Amadeus è costituito da quasi **8.579** dipendenti appartenenti a **105** nazionalità

## Presenza nel mondo

	Locations
<b>Agenzie di viaggi</b>	<b>101.158</b>
<b>Uffici vendite di compagnie aeree</b> (in rappresentanza di 175 compagnie)	<b>34.805</b>

## Fornitori disponibili nel Sistema Amadeus

<b>Linee aeree che registrano le pianificazioni di volo nel Sistema Amadeus</b>	<b>711</b>		
<b>Linee aeree prenotabili attraverso Amadeus</b>	<b>461</b>		
<b>Linee aeree utenti di Amadeus Altéa Sell</b> Tra cui: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 7 delle 10 compagnie in Oneworld</li> <li>• 15 delle 24 compagnie in Star Alliance</li> <li>• 5 delle 14 compagnie Sky Team (inclusi e membri associati)</li> </ul>	<b>145</b>		
<b>Punti di noleggio auto</b>	<b>36.000</b>	<b>Hotel</b>	<b>82.610</b>
<b>Società di noleggio auto</b>	<b>25</b>	<b>Catene alberghiere</b> (Best available rate supportata da 160)	<b>264</b>
<b>Crociere</b>	<b>18</b>	<b>Trasporto ferroviario</b>	<b>106</b>
<b>Traghetti</b>	<b>8</b>	<b>Tour Operator</b>	<b>190</b>
<b>Assicurazione viaggi</b> (10 vettori aerei e 19 agenzie online + vacation.com per la vendita di assicurazioni tramite Amadeus)	<b>49 paesi</b> <b>95 provider facenti parte di 24 accordi globali</b>		

### 3.3 Fatti

1. Il centro di elaborazione dati di Amadeus a Erding in Germania, è uno dei maggiori al mondo dedicati ai viaggi. Gestisce più di 480 milioni di transazioni e oltre 3 milioni di prenotazioni al giorno nelle ore di massima attività. Nel sistema Amadeus possono essere attivi più di 75 milioni PNR (Passenger Name Record) allo stesso tempo (normalmente un PNR comprende in media quattro segmenti di prenotazione). Nelle ore di massima attività, oltre 8.700 richieste di utenti finali attraversano il sistema ogni secondo, che si traducono in più di 500.000. accessi al secondo. Il sistema centrale Amadeus ha un tempo medio di risposta di 0.3 secondi. Il tempo di risposta della ricerca delle tariffe più basse è in media di meno di 3 secondi. Il sistema vanta una media di funzionamento corretto di 99.98%.
2. Amadeus è partner e fornitore di tecnologie preferito dalle più importanti società del mondo. Tra queste si annoverano British Airways, Qantas, Finnair, Iberia, AMEX, Carlsberg, Daimler-Chrysler, IBM, SAP, lastminute.com e Lufthansa.
3. Amadeus è il leader nel settore dei viaggi ed è l'unico distributore globale a vantare la certificazione di qualità ISO 9001:2000, conferita da Det Norske Veritas (DNV), una delle più grandi società al mondo nella fornitura di servizi a tutela della vita, delle attività commerciali, della proprietà e dell'ambiente.
4. Amadeus è il primo distributore al mondo nel settore dei pacchetti viaggio leisure.
5. Con 332 vettori implementati e 157 mercati interessati, Amadeus offre agli agenti di viaggio la più ampia community di compagnie aeree e mercati al mondo per quanto riguarda l'eticketing.
6. Amadeus supporta nel mondo oltre 1.500 aziende, tra le quali Kraft Foods, Philip Morris, Cemex, Daimler, Ericsson, Huntsman, Nestlé, Total e Thales.
7. La metà delle 50 maggiori compagnie aeree usano soluzioni e-commerce di Amadeus e nel 2008 hanno generato un valore di 9.1 miliardi di Euro in prenotazioni online attraverso Amadeus e-Retail engine, con un incremento del 23% rispetto al 2007.
8. Oltre 90 delle maggiori compagnie aeree mondiali utilizzano Amadeus e-Commerce Airline Suite per potenziare più di 250 siti in più di 110 mercati.
9. Amadeus detiene inoltre una quota maggioritaria, pari al 99.72%, della proprietà di Opodo, il portale di viaggi online leader in Europa, e Airline Automation Inc.

## 4. Biografie del vertice aziendale

### David V. Jones Presidente e CEO

David V. Jones è stato nominato Presidente e CEO di Amadeus IT Group SA il 1° gennaio 2009.

Fino ad Aprile 2000, David ha coperto la posizione di Executive Vice President Commercial. In questo ruolo era responsabile dell'implementazione a livello mondiale della strategia commerciale dell'azienda. E' stato determinante nella negoziazione delle operazioni di IT con British Airways e Qantas, che costituiscono la base dell'attuale linea di business Amadeus IT.

David ha fatto il suo ingresso in azienda nel 1992, come General Manager di Amadeus Marketing e Senior Vice President di Amadeus Global Travel Distribution. David ha svolto un ruolo primario nello sviluppo di Amadeus, contribuendo alla sua trasformazione da sistema europeo di prenotazioni computerizzate (CRS) ad un'organizzazione globale presente in tutto il mondo.

Dal 1979 in poi, David ha avuto importanti incarichi nei settori marketing e information system di British Airways, fino a coprire la posizione di Vice President of Corporate Strategy.

Prima di entrare in British Airways, David ha lavorato per 10 anni nella British Civil Aviation Authority, arrivando alla posizione di responsabile economia e statistica. Dal 1967 al 1969 è stato assistente universitario alla cattedra di Economia presso la University of Reading.

Inglese di nascita, David ha conseguito la laurea in scienze economiche presso la University of Reading e un master nella stessa disciplina alla University of Essex.



### Luis Moroto Deputy CEO, CFO e Vice President Finance

Luis Moroto è stato nominato Deputy CEO di Amadeus IT Group SA il 1° gennaio 2009.

Questo incarico si aggiunge alle sue responsabilità come Chief Financial Officer (CFO) e Vice President Finance (da maggio 2003). Luis Moroto detiene la responsabilità globale per la gestione e il controllo finanziario, oltre che della Corporate Strategy, per il Gruppo Amadeus.

Luis è entrato in Amadeus nel 2000 come capo del Commercial Finance Department. In questo ruolo, era responsabile della gestione finanziaria della società per le operazioni commerciali. Come responsabile del controllo strategico e finanziario di oltre 50 filiali di Amadeus nel mondo, il reparto di Luis si è occupato dell'analisi di modelli di business e di tariffazione, ha fornito consulenze sulle decisioni commerciali e ha gestito il sistema di fatturazione della società.

Prima di entrare in Amadeus, Luis ha lavorato nel marketing di alto livello, pianificazione del business e funzioni finanziarie per gruppo Bertelsmann.

Cittadino spagnolo, Luis è laureato in legge all'università Complutense di Madrid, ha ottenuto un MBA alla IESE Business School/Wharton e altri riconoscimenti dalla Harvard Business School e da Stanford.



## 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 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. È 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 Télématique 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 1.500 persone in sei sedi in tutto il mondo (Nizza, Londra, Sydney, Antwerp, Francoforte e Miami). 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.

## Hans-Henning Quast

### VP, Human Resources

Hans-Henning Quast è entrato in Amadeus nel Marzo 1999 come Vice President, Human Resources, con base a Madrid.



Il suo ruolo è di occuparsi di tutte le questioni legate alle risorse umane presso l'organizzazione commerciale di Amadeus in tutto il mondo. In stretta collaborazione con i locali team di HR e di gestione, è responsabile dello sviluppo e dell'implementazione della strategia aziendale di risorse umane, comprese strutture, processi e politiche che sono conformi agli obiettivi e alle esigenze di Amadeus nel mondo. Quast è anche responsabile delle relazioni interne di Amadeus Group.

Prima di entrare in Amadeus, Hans-Henning Quast ha lavorato per ABB (Asea Brown Boveri), una società globale di ingegneria elettromeccanica con il ruolo di Vice President Human Resources di ABB Europa. Precedentemente ha lavorato come Director of Human Resources per la European Seal Group della Parker Hannifin Corporation a Stoccarda.

Hans-Henning si è laureato all'Università di Trier in Germania ed ha trascorso un anno come Fulbright Scholar all'University of Worcester nel Massachusetts. Ha conseguito un PhD in psicologia presso la Free University of Berlin in Germania, dove ha lavorato come ricercatore e assistente per quattro anni.

## Tomás López Fernebrand

### Vice President, General Counsel & Corporate Secretary

Nel dicembre 2001 Tomás López Fernebrand è stato nominato Corporate Secretary and Legal Adviser del Consiglio di Amministrazione. Da gennaio 1999, Tomás è Vice President ed General Counsel, con il ruolo di Chief Legal Officer di Amadeus Group.



per

Precedentemente, dall'aprile del 1996, è stato Associate General Counsel di Amadeus Group, fornendo consulenza legale per Amadeus Marketing (a Madrid e a Nizza). Ha inoltre supervisionato e coordinato gli aspetti legali e contrattuali dell'Organizzazione Commerciale di Amadeus nel mondo.

Tomás fa parte del gruppo Amadeus dal 1988 come Senior Corporate Counsel. In questo ruolo ha progettato e implementato la struttura contrattuale di Amadeus Marketing e l'insediamento delle ACO locali. Ha inoltre fornito il suo supporto per la creazioni di due nuove filiali, Amadeus Development (Francia) e Amadeus Data Processing (Germania). Avendo partecipato nel 1989 alla stesura del Council regulation per il Codice di Condotta dei CRS presso l'Unione Europea, Tomás è uno dei massimi esperti della legislazione che regola l'attività di Amadeus.

Di nazionalità spagnola, Tomás è nato a Gothenburg in Svezia. Ha una laurea in Legge dell'Universidad Autónoma di Madrid e un MBA della Florida International University di Miami.

---

## 5. Contatti stampa

---

### Corporate Marketing

---

**Edward Ross**

Director, Corporate &  
Marketing Communication  
+34 91 582 0160  
[eross@amadeus.com](mailto:eross@amadeus.com)

**Malek Nejjai**

Senior Manager  
CMC Media Relations  
+34 91 582 3543  
[mnejjai@amadeus.com](mailto:mnejjai@amadeus.com)

**Angelica Mkok**

Manager  
CMC Media Relations  
+34 91 582 3926  
[amkok@amadeus.com](mailto:amkok@amadeus.com)

### Contatti locali

---

**Asia Pacific**

Meillin Wong Sandberg  
Lewis PR  
Tel: +65 6534 7250  
Fax: +66 6534 7251  
e-mail: [amadeusapac@lewispr.com](mailto:amadeusapac@lewispr.com)

**Japan**

Kemtarō Yamada  
Amadeus Japan (K.K.)  
Tel: +81 3 55 24 37 00  
Fax: +81 3 55 24 37 01  
e-mail: [kemtaroyamada@amdeus.com](mailto:kemtaroyamada@amdeus.com)

**Austria**

Petra Poettinger  
Amadeus Austria Marketing GmbH  
Tel: +43 508 890 78  
Fax: +43 508 890 80  
e-mail: [petra.poettinger@amadeus.com](mailto:petra.poettinger@amadeus.com)

**Mexico**

Alix Durnhofer  
Silvia Pendas S.A.  
Tel.: + 52 -55/5545-7793  
Fax: + 52 -55/5203-2826  
e-mail: [pendas@avantel.net](mailto:pendas@avantel.net)

**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](mailto:cdubois@benelux.amadeus.com)

**Middle East**

Mohammed Kharroubi  
ASDA'A Public Relations  
Tel: +971 4 3344550  
Fax: +971 4 3344556  
e-mail: [m.karroubi@asdaa.com](mailto:m.karroubi@asdaa.com)

**Brazil**

André Froes  
Amadeus Brasil LTDA  
Tel: + 55 11 4502-1516  
Fax + 55 11 4502-1522  
e-mail: [andre.froes@br.amadeus.com](mailto:andre.froes@br.amadeus.com)

**North America**

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

**Central, Eastern & Southern Europe**

Artemis Pattichi  
Action Global Communications Ltd  
Tel: + 357 22 818 642  
Fax: +357 22 873 634  
email: [artemis.p@actiongroup.com](mailto:artemis.p@actiongroup.com)

**Portugal**

Cristina Quintino Ramos  
Cunha Vaz & Associados  
Tel: + 351 21 012 0600  
Fax: + 351 21 312 11 99  
e-mail : [cr@cunhavaz.com](mailto:cr@cunhavaz.com)

**Finland**

Helena Hulkko  
Amadeus Finland  
ITel: +358 10 773 7900  
Fax: +358 10 773 7985  
e-mail: [helena.hulkko@amadeus.fi](mailto:helena.hulkko@amadeus.fi)

**Scandinavia**

**Anna Rebermark**  
Amadeus Scandinavia  
Tel: +46 8 402 05 95  
Fax: +46 8 302 01 90  
e-mail: [anna.rebermark@amadeus.com](mailto:anna.rebermark@amadeus.com)

**France**

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

**Germany**

Beate Zwermann  
BZ.COMM  
Tel: +49 6103 833 56 88  
Fax: +49 6103 833 56 70  
e-mail: [zwermann@bz-comm.de](mailto:zwermann@bz-comm.de)

**India**

Amadeus India  
Tel: +91 11 23418199 / 23414172  
Fax: +91 11 23416112 / 23412766  
e-mail:  
[corporatecommunications@amadeus.co.in](mailto:corporatecommunications@amadeus.co.in)

**Italy**

Enrico Bertoldo  
Amadeus Italia  
Tel: +39 02 725 47 390  
Fax: +39 02 725 472 80  
e-mail: [ebertoldo@it.amadeus.com](mailto:ebertoldo@it.amadeus.com)

**South America**

Allan McCrea Steele  
Edelman  
Tel: + 54-11 4315-4020  
Fax: +54 -11 4311 7161  
e-mail: [Allan.McCrea@edelman.com](mailto:Allan.McCrea@edelman.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](mailto:amoore@grupoalbion.net)

**Switzerland**

Conny Fichs  
Amadeus Marketing (Switzerland) AG  
Tel : +41 44 217 96 62  
Fax: +41 44 217 9799  
e-mail: [c.fuchs@ch.amadeus.com](mailto:c.fuchs@ch.amadeus.com)

**United Kingdom**

Rob Golledge  
Amadeus  
Tel: +44 870 895 9199  
Fax: +44 870 898 9299  
e-mail: [rgolledge@uk.amadeus.com](mailto:rgolledge@uk.amadeus.com)

**Agenzia PR - Sezione Clienti**

**AIRLINES & HOSPITALITY**

Chris Clark  
Clarke Mulder Purdie  
Tel: +44 7989 437 197  
Fax: +44 870 762 6056  
e-mail: [c.clake@cmpcommunications.com](mailto:c.clake@cmpcommunications.com)