



Presse-Telefonkonferenz | Q2-Ergebnisse 2014 | 21. August 2014



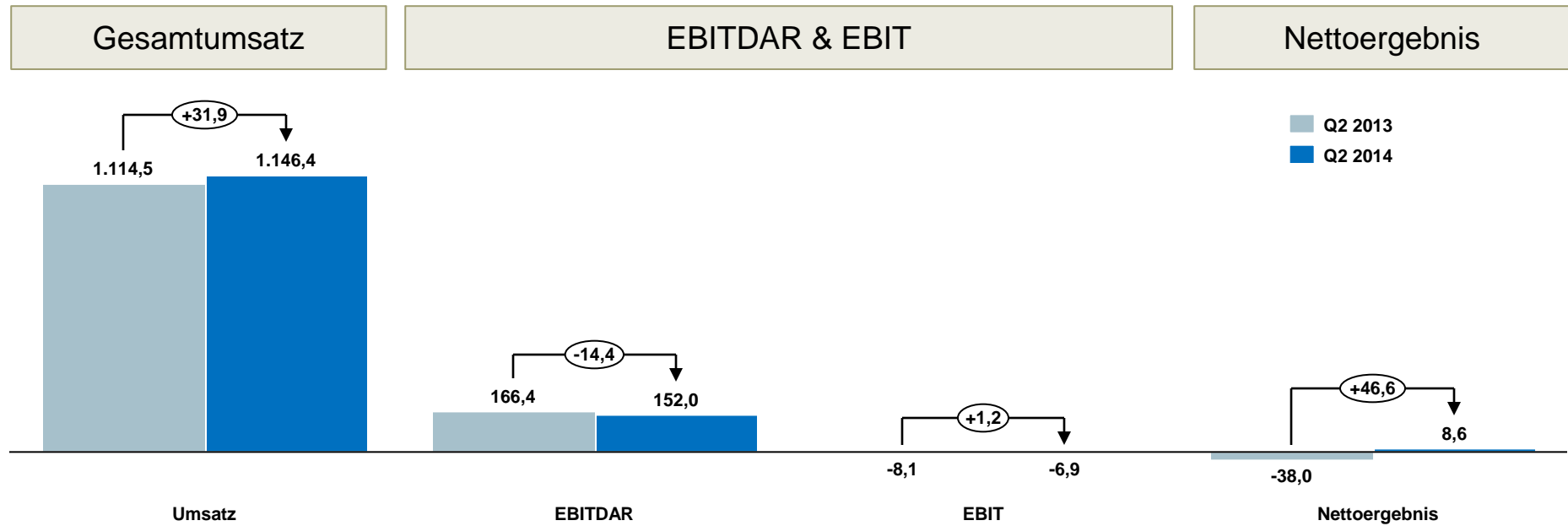
Zusammenfassung

Key Highlights Q2 2014

- ➔ airberlin erzielt positives Nettoergebnis im zweiten Quartal
- ➔ Operatives Ergebnis (EBIT) im Jahresvergleich leicht verbessert
- ➔ Umsatzanstieg durch stabile Gästezahlen und gesteigerten Yield
- ➔ Kostensenkungsinitiativen zeigen Wirkung
- ➔ Ausreichend hohe Liquidität für Neustrukturierung und Bedienung ausstehender Anleihen

A. airberlin Q2 2014 Ergebnisse

Finanzielle Entwicklung [in EUR Mio.] – Q2 2014 vs. Q2 2013



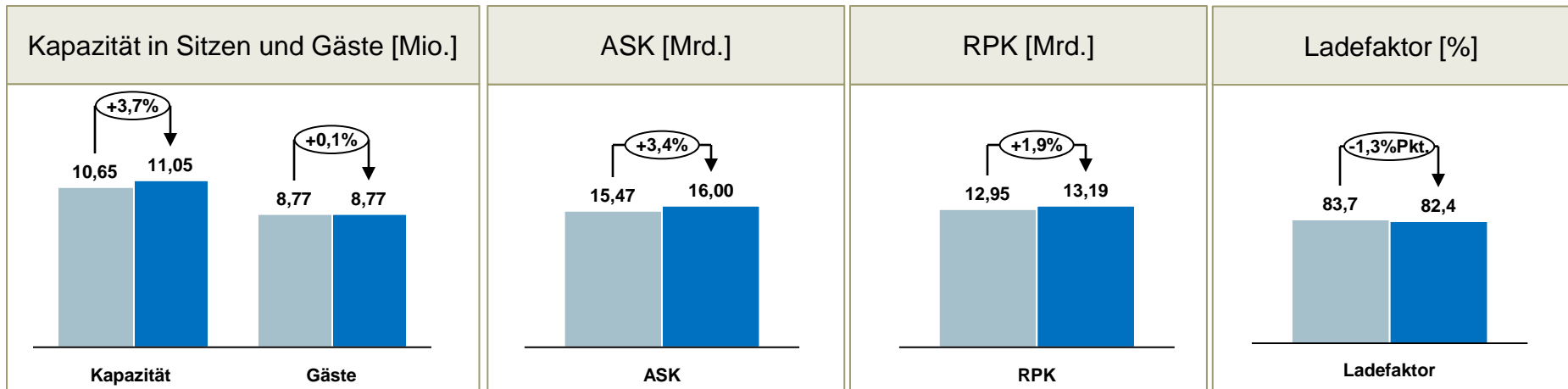
➔ Umsatzanstieg durch stabile Gästezahlen und gestiegenen Yield

- ➔ Anstieg der Personalkosten führt zu niedrigerem EBITDAR
- ➔ Turbine-Maßnahmen im Bereich Aufwendungen für die Flugzeugflotte halfen bei der EBIT-Verbesserung

➔ Verbessertes Finanzergebnis unterstützte positive Entwicklung auf Nettoergebnisebene

Operative Entwicklung im zweiten Quartal – 2014 vs. 2013

■ Q2 2013
■ Q2 2014

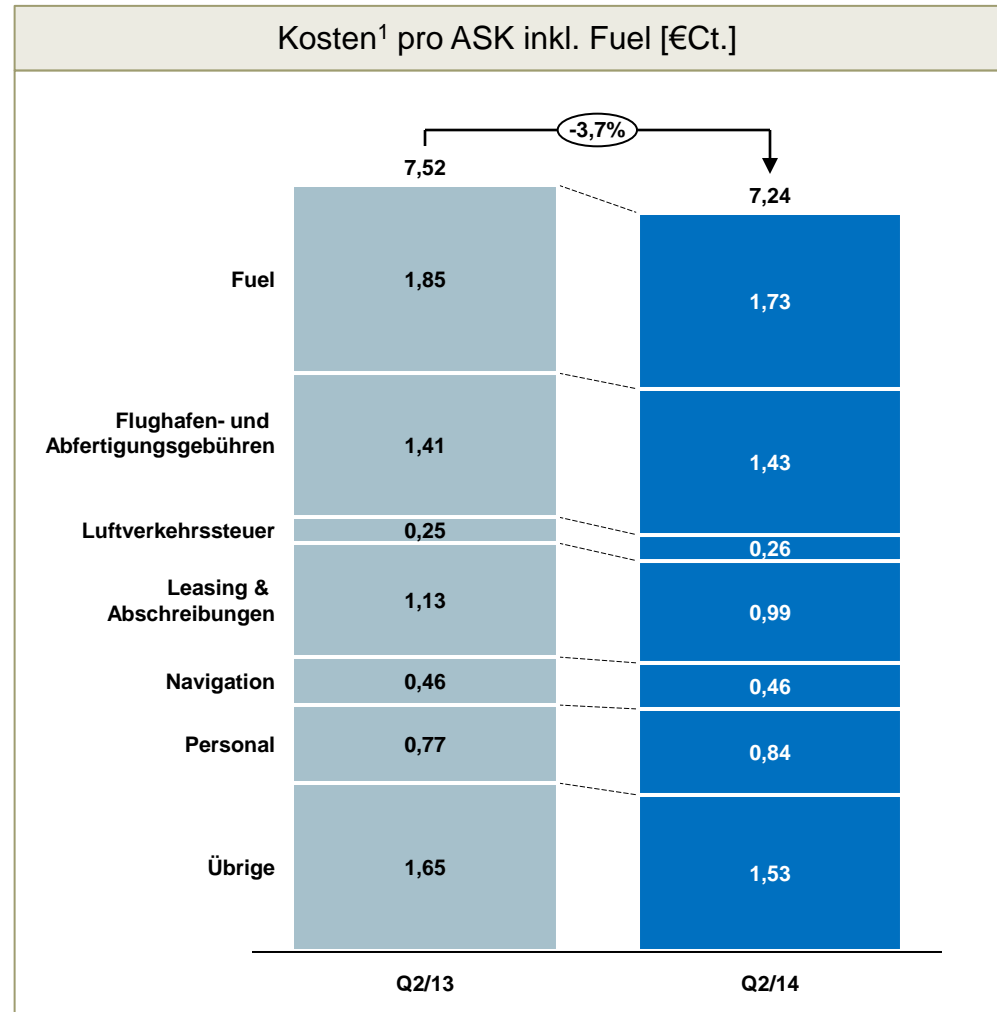
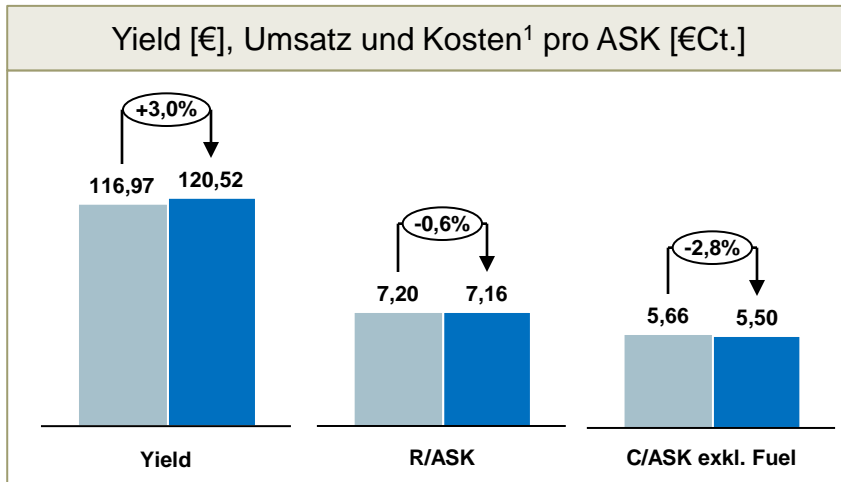


Anmerkungen

- ➔ Trotz der Flottenreduzierung um 3 Flugzeuge gelang es airberlin, die Kapazität auszuweiten durch verbesserte Produktivität zu insgesamt niedrigeren Fixkosten
- ➔ Daher konnten die angebotenen Sitzplatzkilometer (ASK) um 3,4% gegenüber Vorjahresquartal gesteigert werden
- ➔ Zurückgelegte Passagierkilometer (RPK) stiegen um 1,9%, der Ladefaktor lag bei 82,4%

(1) Kosten auf EBIT-Ebene exkl. sonstige betriebliche Erträge

Operative Entwicklung im zweiten Quartal - 2014 vs. 2013



- Anmerkungen
- ➔ Obwohl der Preisdruck im aktuellen Marktumfeld herausfordernd ist, stieg der Yield um 3%.
 - ➔ Insgesamt ist RASK annähernd stabil
 - ➔ CASK exkl. Fuel konnte hauptsächlich aufgrund von erfolgreichen Turbine-Maßnahmen um 2,8% gesenkt werden und CASK inkl. Fuel zeigen ebenfalls mit -3,7% eine gute Entwicklung im Vergleich zu Q2 2013

(1) Kosten auf EBIT-Ebene exkl. sonstige betriebliche Erträge

Kostenentwicklung – gute Ergebnisse bei beeinflussbaren Kosten

	Q2 2013	Q2 2014	Δ Q2/14 vs Q2/13	
	[€ Tsd.]	[€ Tsd.]	[€ Tsd.]	[%]
Ausgaben für Material & Services	695.069	697.111	2.042	0,3%
Fuel	286.211	277.409	-8.802	-3,1%
Flughafen- und Abfertigungsgebühren	218.319	228.138	9.819	4,5%
Navigation	71.725	73.335	1.610	2,2%
Luftverkehrssteuer	37.921	41.083	3.162	8,3%
Catering Kosten	34.314	36.009	1.695	4,9%
Übrige	46.579	41.137	-5.442	-11,7%
Personalausgaben	118.546	135.063	16.517	13,9%
Andere operative Ausgaben	173.660	167.109	-6.551	-3,8%
Technikkosten	60.402	56.399	-4.003	-6,6%
IT	4.450	3.874	-576	-12,9%
Werbung	11.610	10.983	-627	-5,4%
Verkauf	32.963	28.057	-4.906	-14,9%
Versicherung	4.522	3.262	-1.260	-27,9%
Übrige	59.713	64.534	4.821	8,1%
Aufwendungen für Flugzeugflotte	174.478	158.815	-15.663	-9,0%
Gesamt operative Ausgaben	1.161.753	1.158.098	-3.655	-0,3%

- Aufgrund der Turbine-Effekte zeigen die Kosten eine weitere positive Entwicklung, obwohl die Kapazität um 3,7% ausgebaut wurde
- Fuel-Kosten profitierten von Hedging-Verbesserungen
- Hauptsächliche Kostentreiber waren Flughafen- und Abfertigungsgebühren und Navigation aufgrund der gestiegenen Frequenzanzahl auf etablierten Routen. Dieses hatte ebenso negative Auswirkungen auf die Luftverkehrssteuer, die im Vergleich zum Q2 2013 um 8,3% anstieg

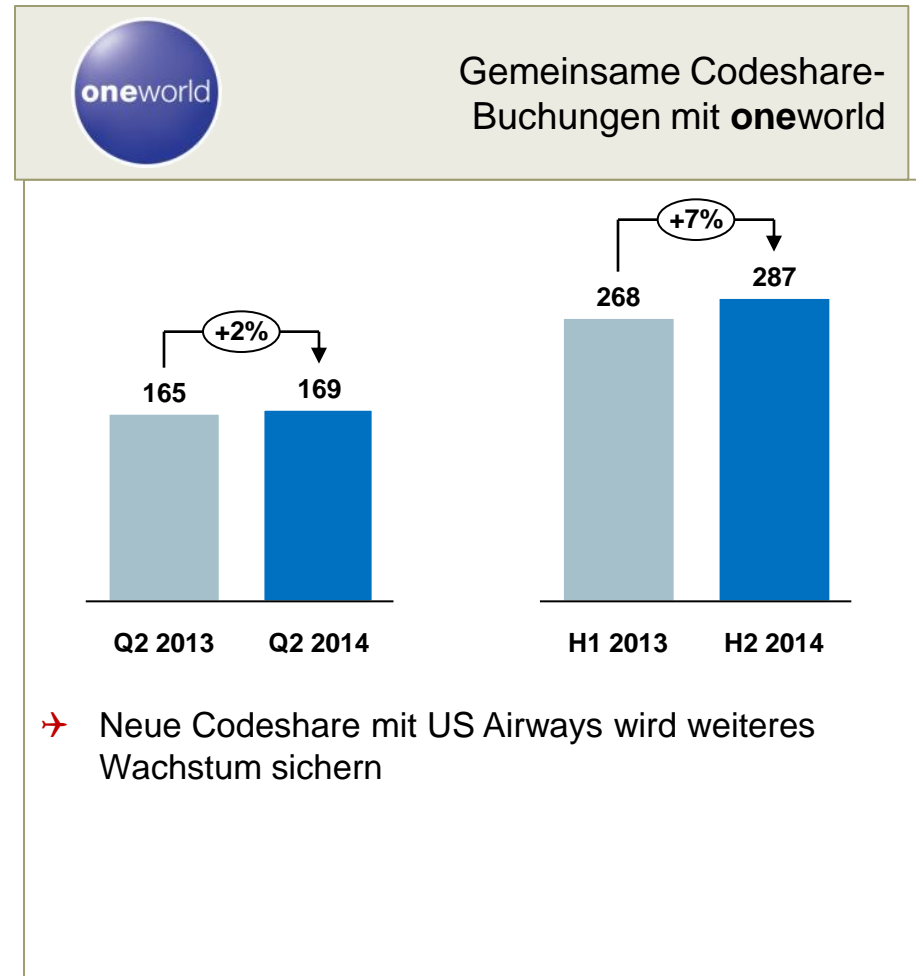
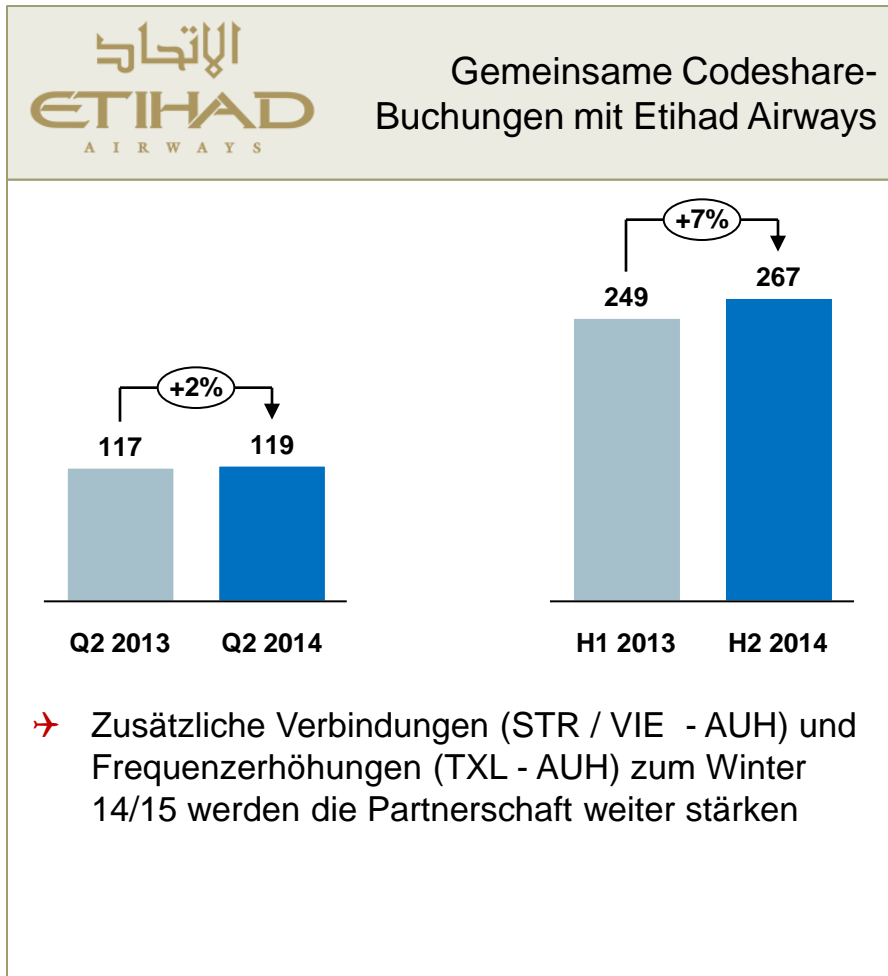
- Personalausgaben stiegen aufgrund kollektiver Lohnerhöhungen und Restrukturierungskosten

- Andere operative Ausgaben konnten insgesamt um 3,8% gesenkt werden
- Beeinflussbare Kosten wie Technikkosten, IT, Verkauf und Distribution zeigen zufriedenstellende Rückgänge

- Aufwendungen für die Flugzeugflotte fielen um 9%, vor allem aufgrund der niedrigeren Zahl eigener Flugzeuge und aufgrund guter Ergebnisse im Rahmen von Turbine

Strategische Partnerschaft mit Etihad Airways und Codeshare-Performance mit oneworld® entwickeln sich weiter positiv

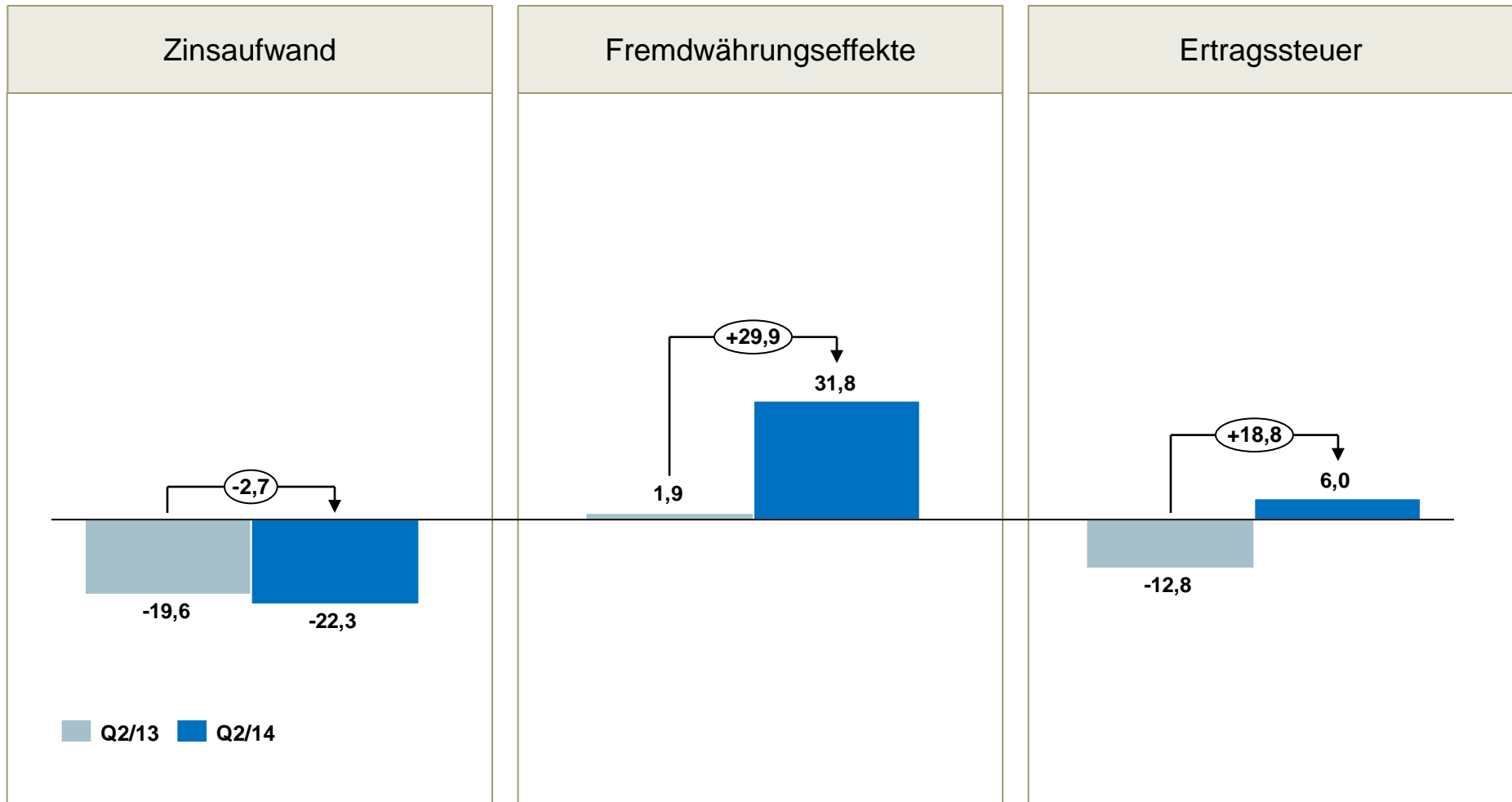
Entwicklung der Codeshare-Buchungen [Gäste in Tausend]



Quelle: AB Partnership Reporting

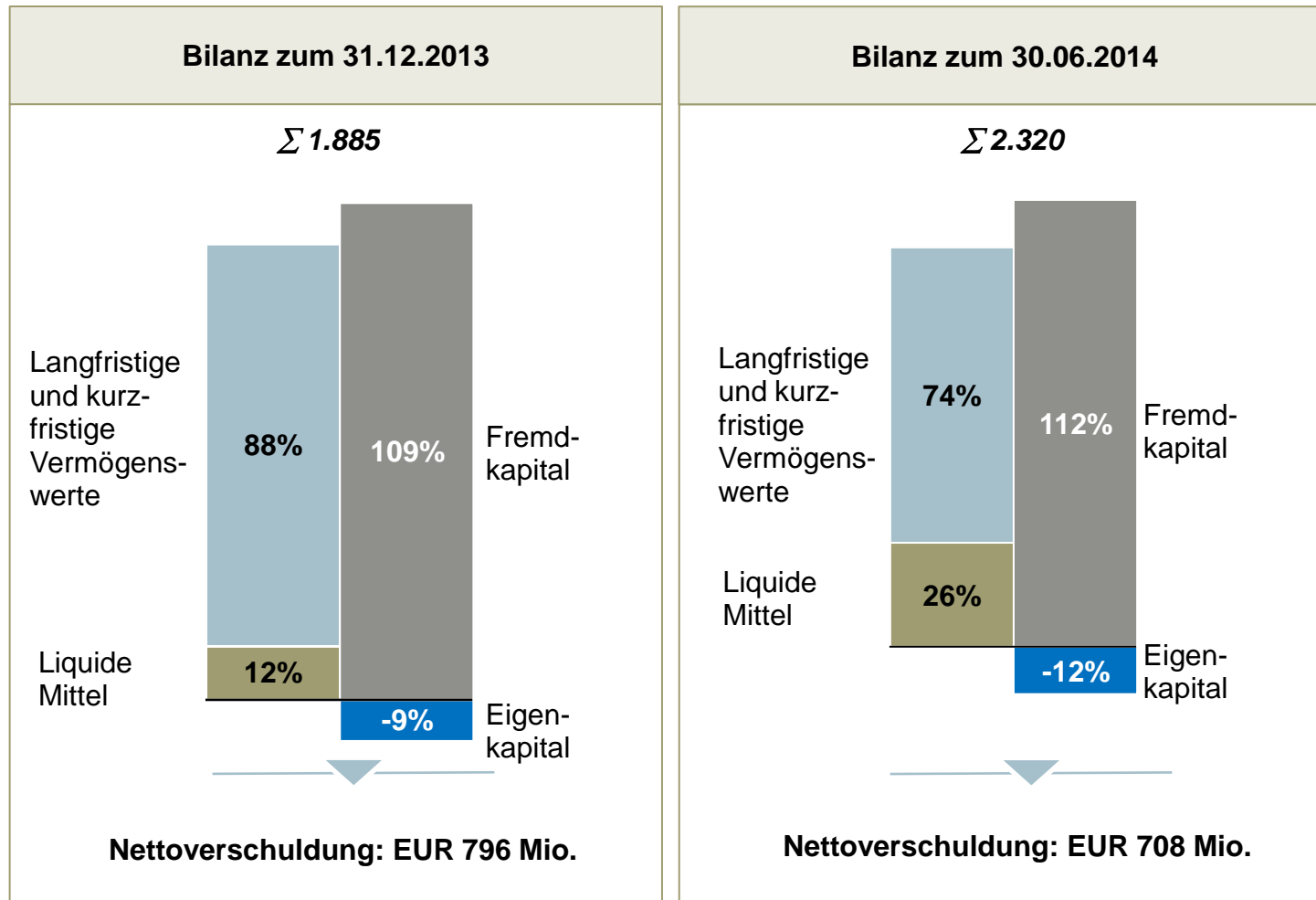
Finanzergebnis und Ertragssteuer [in EUR Mio.] – Q2 2014 vs. Q2 2013

Das Finanzergebnis im Einzelnen



Bilanzstruktur

[EUR Mio]



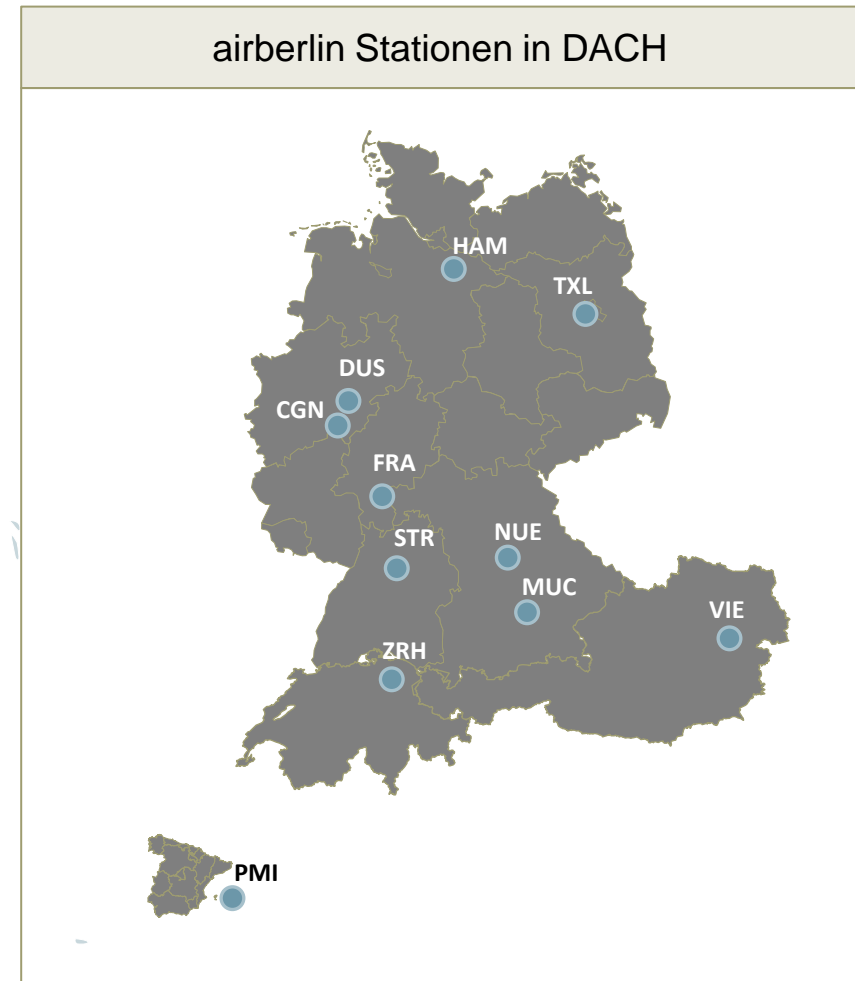
➔ **Nach der erfolgreich umgesetzten Rekapitalisierung zeigt airberlin eine deutliche Verbesserung der Liquiditätsposition**

B. Erste Bestandteile des Restrukturierungsprogramms

I. Fokussiertes Europäisches Netzwerk (1/2)

Konzentration auf die Top 10 Märkte in DACH mit nachhaltiger Positionierung

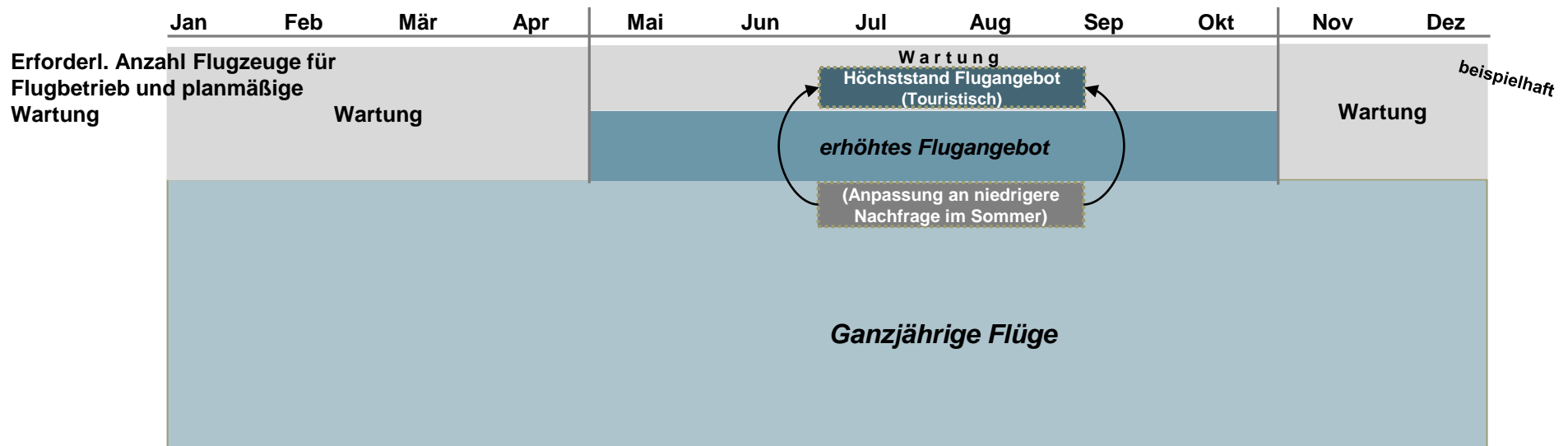
- ➔ Fokus auf die größten Reisemärkte in DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz)
- ➔ Hochfrequente Bedienung nachfragestarker Routen im Point-to-Point-Verkehr
- ➔ Europäische Schlüsselmärkte werden an DACH-Region angebunden
- ➔ Palma de Mallorca: hoch frequentierte Konnektivität mit Schlüsselmärkten – Anbindungen an kleinere Märkte bleiben bestehen
- ➔ Nachhaltige Marktführerschaft in Berlin, Düsseldorf und Palma de Mallorca



I. Fokussiertes Europäisches Netzwerk (2/2)

Optimiertes Netzwerk mit reduzierter Saisonalität

- ➔ Das neue Netzwerk beinhaltet ein ganzjähriges Programm ohne Saisonalität
- ➔ Die traditionelle Sommerspitze an Flügen wird abgedeckt durch:
 - Winter-Fokus bei den geplanten Wartungsarbeiten
 - Anpassung der Business-Strecken an niedrigere Nachfrage im Sommer
- ➔ Dadurch wird ein stabiler ganzjähriger Betrieb mit reduzierten Saisonalitätseffekten geschaffen
- ➔ Das Basiskonzept beseitigt komplexe Rotationen und verbessert Flugzeug und Crew-Produktivität
- ➔ Das fokussierte Streckennetz wird mit einer Kapazitätsreduktion von ca. 10 Prozent einhergehen und den Betrieb erheblich effizienter machen.



II. Engere Kooperation in Europa und weltweit

Ausbau der Stärken in Südeuropa

- ➔ Italien wird durch Partnerschaft als weiterer Kernmarkt aufgebaut
- ➔ Starker Verkehrsstrom zwischen DACH und Italien
- ➔ Rahmen für eine engere Kooperation mit Alitalia wird erarbeitet
- ➔ airberlin/Alitalia haben die Größenordnung, um als starker Wettbewerber in diesem Markt zu agieren

Fokussiertes Langstreckennetz in Kooperationen

- ➔ Berlin und Düsseldorf als Langstreckendrehkreuze mit dem Fokus auf Nordamerika und Abu Dhabi (Gateway Richtung Asien-Pazifik)
- ➔ Bedienung der American Airlines Drehkreuze in Nordamerika (JFK, MIA, ORD, LAX)
- ➔ Ausbau der Verbindungen nach Abu Dhabi aus Berlin und neu aus Stuttgart und Wien
- ➔ airberlin bietet 35 Frequenzen pro Woche nach Abu Dhabi mit täglichen Anschlüssen zu 43 weiteren Destinationen – Umfassendes Indien-Angebot mit Etihad Airways und Netzwerkpartner Jet Airways



III. Straffung der operativen Plattformen

airberlin strafft und restrukturiert die operativen Plattformen

→ airberlin group betreibt und nutzt die folgenden AOC's



- Diese Plattformen werden bzgl. der Effektivität überprüft
- airberlin group wird durch ein einheitliches Vertriebs- und IT-System unterstützt
- Technik wird sich auf Kernkompetenz fokussieren

IV. Erhöhte operative Effizienz durch (i) Schließung von Crew Basen (ii) Narrowbody Jet-Flotten Harmonisierung

Schließung von Piloten-Basen

- ➔ Interessensausgleich mit Personalvertretungen über Schließung von 5 Basen abgeschlossen
- ➔ An diesen Basen wird kein Flugzeug mehr stationiert sein
- ➔ Arbeitsort von ca. 100 Piloten wird nach Berlin und Düsseldorf wechseln (Start: Nov. 14)
- ➔ Umstationierung wird zu Produktivitätszuwächsen und erheblich niedrigeren Proceedings-Kosten führen
- ➔ Schließung der Stationen bedeutet nicht, dass airberlin diese Flughäfen nicht mehr anfliegt

Crew Basen Reduzierung von 15 auf 10



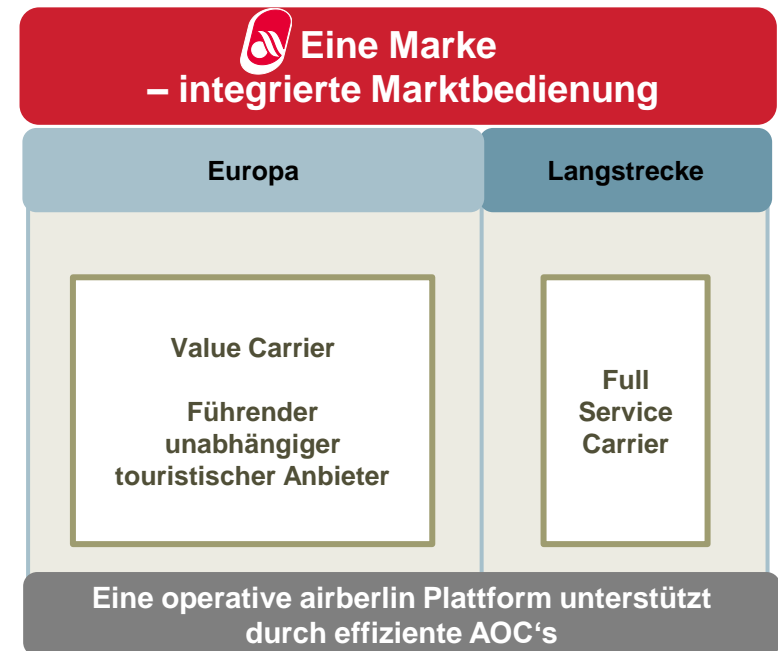
Narrowbody Flotten Harmonisierung

- ➔ Um einen effizienteren operativen Betrieb zu erreichen, strebt airberlin eine Harmonisierung ihrer Narrowbody-Jet-Flotte an
- ➔ airberlin hat bereits alle Stationen typenrein mit entweder A320 oder B737 ausgestattet, mit Ausnahme der großen Stationen TXL, DUS, MUC

V. Steigerung der kommerziellen Effektivität

airberlin baut auf Kundenvertrauen in den etablierten Business-Segmenten

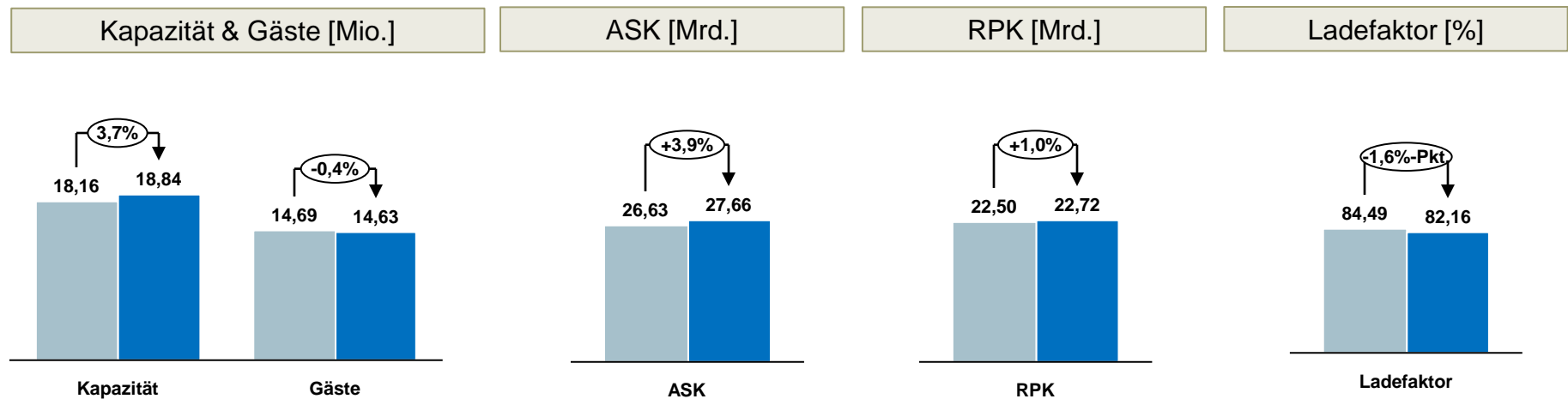
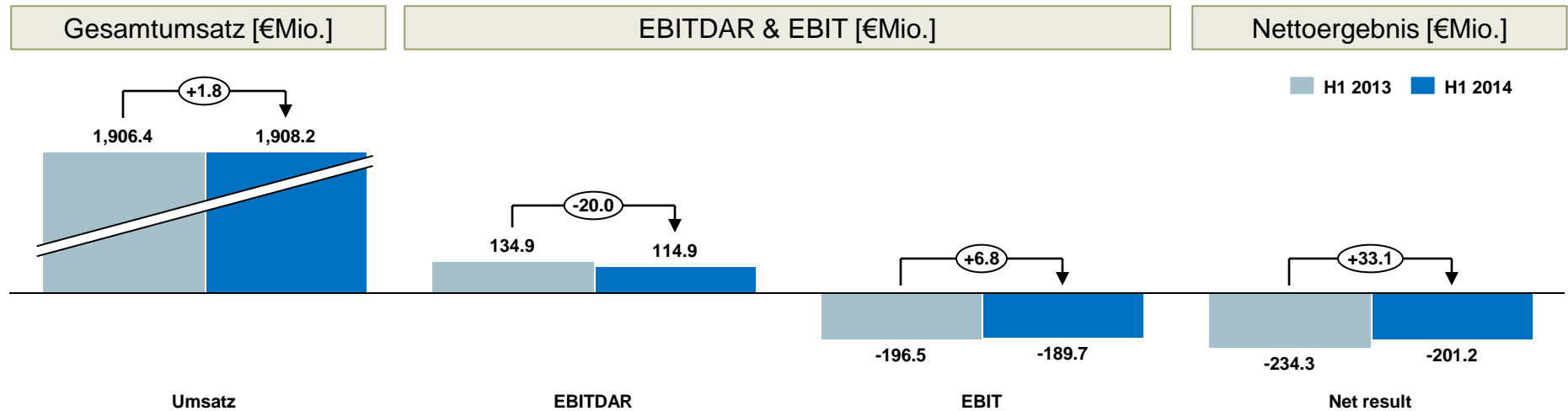
- ➔ airberlin wird weiter die Segmente Europa, Touristik und Langstrecke anbieten
- ➔ Ausbau modernster Systemressourcen
 - Neues Revenue Management System
 - SABRE / PSS* Migration
- ➔ Paradigmenwechsel in der Distribution aktiv nutzen
 - B2C – state-of-the-art Web-Ressourcen
 - B2B – „direct connect“
 - TOP – Ausbau unserer Kernkompetenz – Stärkung neuer Technologien (z.B.. Dynamisches Pakettieren)
- ➔ Funktionale Unterstützung aller Segmente
 - Netzwerk Management
 - Vertriebsstrategie
 - Steuerungsmodell



* Passenger service systems

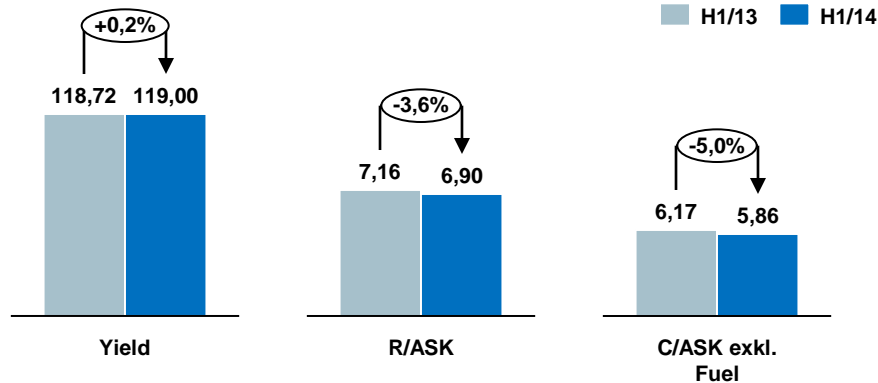
C. Appendix

Finanzielle und operative Entwicklung – H1 2014 vs. H1 2013

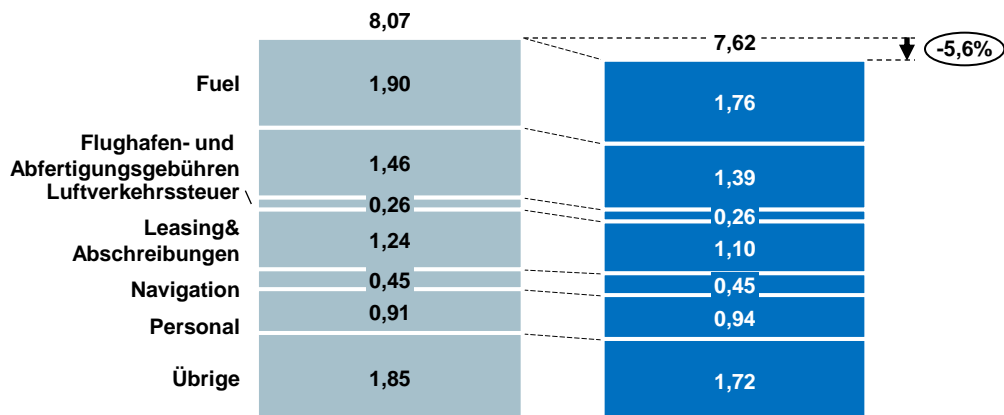


Operative Entwicklung – H1 2014 vs. H1 2013

Yield [€], Umsatz und Kosten¹ pro ASK [€Ct.]



Kosten¹ pro ASK inkl. Fuel [€Ct.]



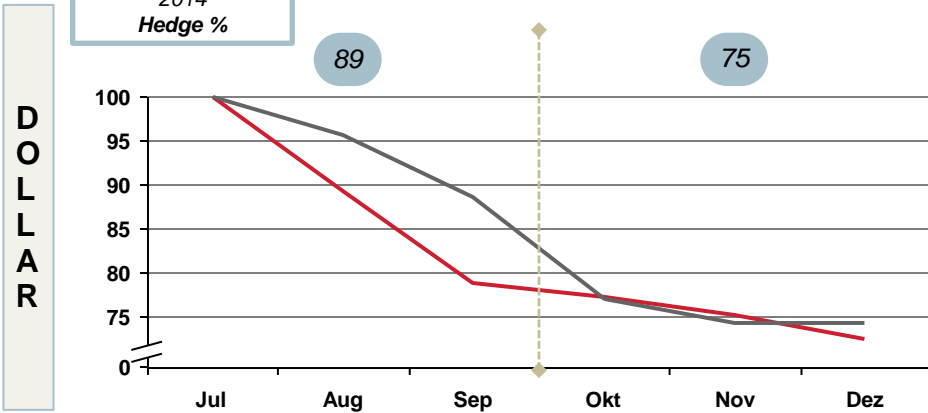
Kostenentwicklung

	H1 2013	H1 2014	Δ H1/14 vs H1/13	
	[€ thds.]	[€ thds.]	[€ thds.]	[%]
Ausgaben für Material & Services	1,238,014	1,202,226	-35,788	-2.9%
Fuel	506,202	485,466	-20,736	-4.1%
Flughafen- und Abfertigungsgebühren	389,575	385,084	-4,491	-1.2%
Navigation	120,758	123,678	2,920	2.4%
Luftverkehrssteuer	68,466	71,927	3,461	5.1%
Catering Kosten	60,643	56,311	-4,332	-7.1%
Übrige	92,370	79,760	-12,610	-13.7%
Personalausgaben	241,026	260,501	19,475	8.1%
Andere operative Ausgaben	339,375	338,447	-928	-0.3%
Technikkosten	119,370	116,751	-2,619	-2.2%
IT	8,297	8,310	13	0.2%
Werbung	25,646	28,899	3,253	12.7%
Verkauf	59,725	54,243	-5,482	-9.2%
Versicherung	9,510	6,984	-2,526	-26.6%
Übrige	116,827	123,260	6,433	5.5%
Aufwendungen für Flugzeugflotte	331,429	304,632	-26,797	-8.1%
Gesamt operative Ausgaben	2,149,844	2,105,806	-44,038	-2.0%

(1) Kosten auf EBIT-Ebene exkl. sonstige betriebliche Erträge

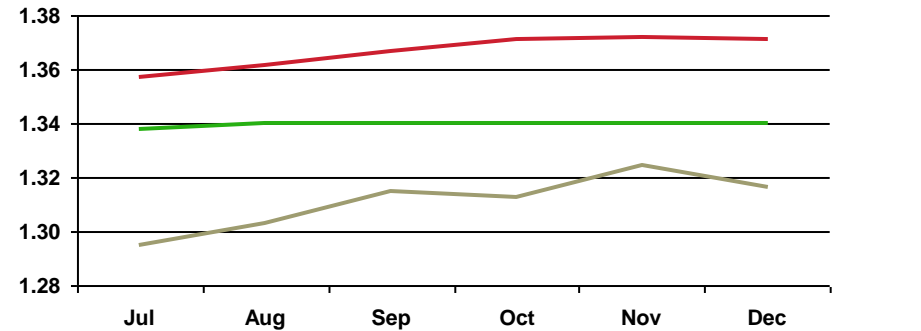
Hedging Fuel und US-Dollar

Hedging Profil¹⁾ [%]

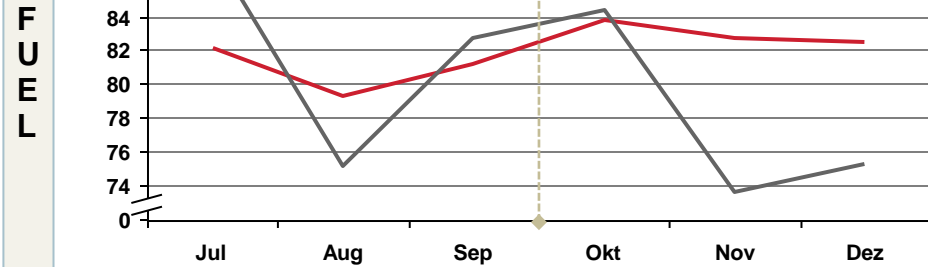


— Hedging Profil 2014 (Stand: 31.7.2014) — Hedging Profil 2013 (Stand: 31.8.2013)

Wechselkursentwicklung¹⁾ [USD/EUR]

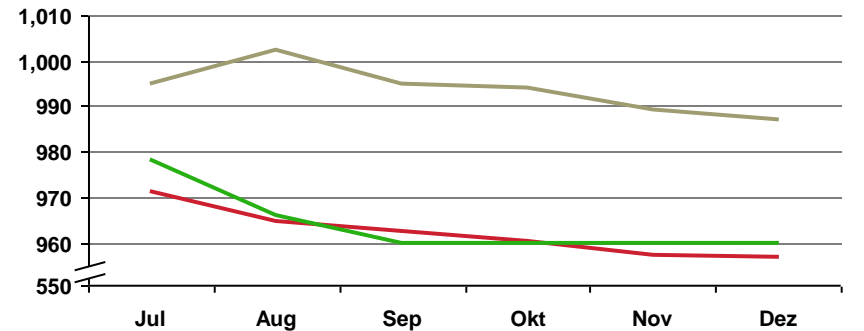


— Aktuelle Hedge Rate — Markt/Terminkurs — Hedge Rate 2013



— Hedge Raten Preis 2014 (Stand: 31.7.2014) — Hedge Raten Preis 2013 (Stand: 5.8.2013)

Fuel Preisentwicklung [USD/EUR]¹⁾



— Akt. Hedge Preis 2014 — Hedge Preis 2013 — Markt/Termin Preis

1) zum 02 Mai 2014 | zum 24 Apr 2013; excl. differentials