



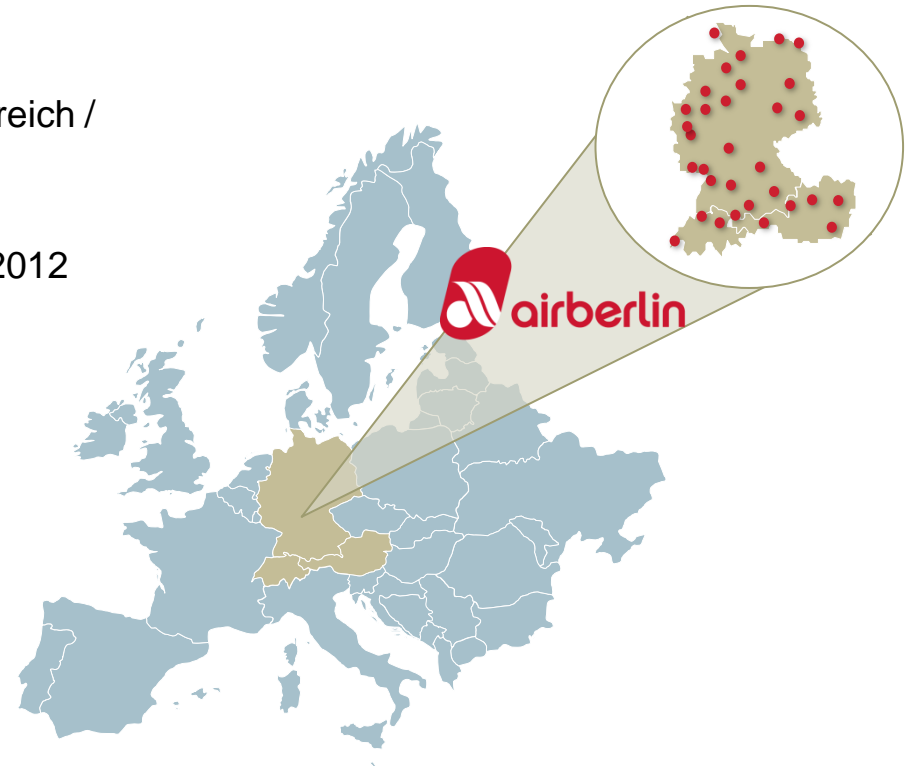
Air Berlin PLC | Hauptversammlung | 06. Juni 2013 | London



## airberlin – eine starke europäische Airline

### Marktposition 2012

- Nummer 2 im Kernmarkt: Deutschland / Österreich / Schweiz
- Nummer 7 in Europa mit 33,3 Mio. Gästen in 2012
- Netzwerk-Carrier mit Fokus auf Business- und Leisure-Gäste
- 4,3 Mrd. Euro Umsatz in 2012
- Positives operatives Ergebnis (EBIT) von 70,2 Mio. Euro – Verbesserung von mehr als 300 Mio. Euro gegenüber Vorjahr
- Nettoergebnis 6,8 Mio. Euro



## 2012: Gute Entwicklung bei Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung

### 2012: Start des Transformationsprozesses

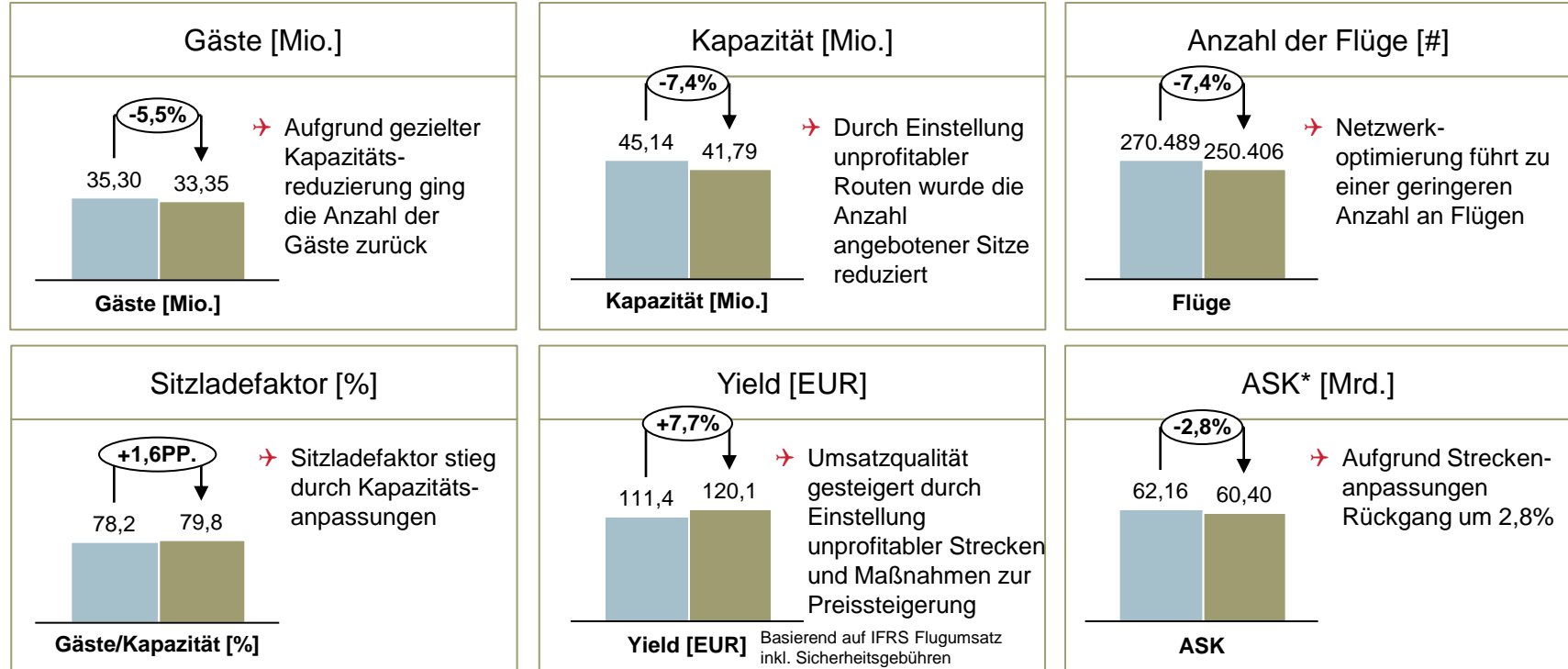
- Herausforderungen in 2012:
  - Anstieg der Treibstoffkosten
  - deutsche Luftverkehrssteuer
  - zunehmender Wettbewerb
- Shape & Size: Ergebnisverbesserung von 250 Mio. Euro
- airberlin wurde zu einer Full-Service-Airline mit zahlreichen Partnerschaften



- Transformation führte zu Vorlaufkosten

# Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen – Gesamtjahr 2012

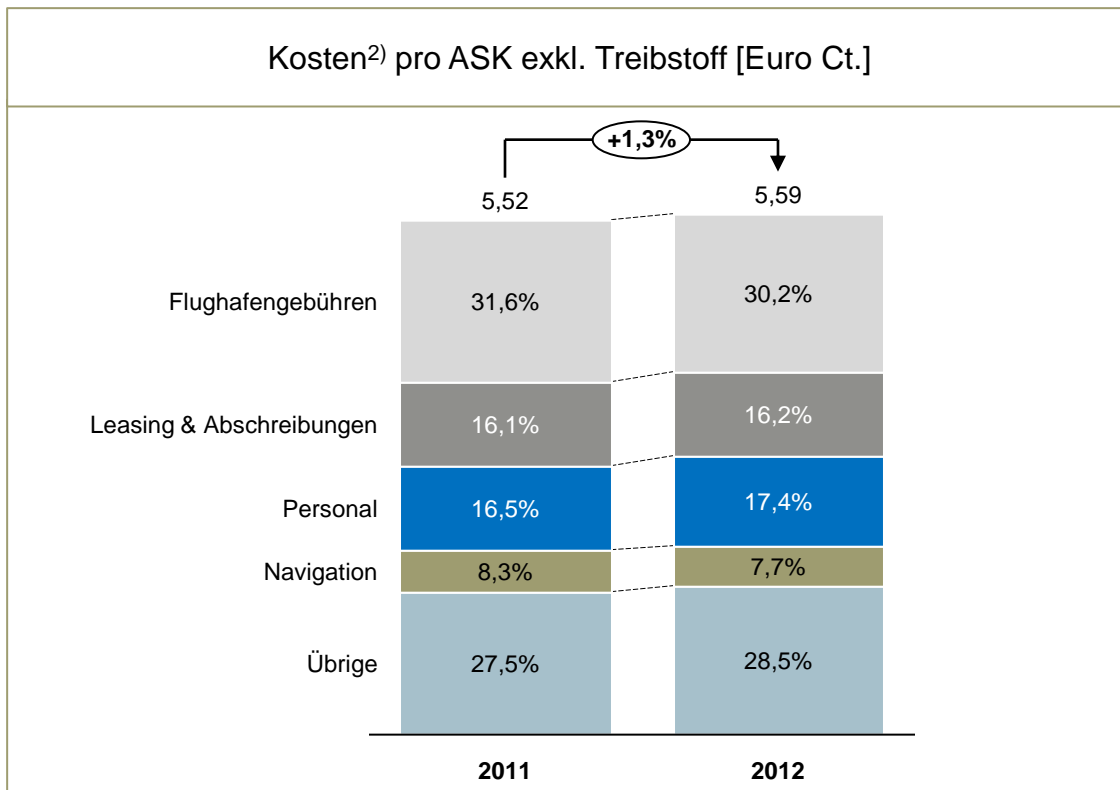
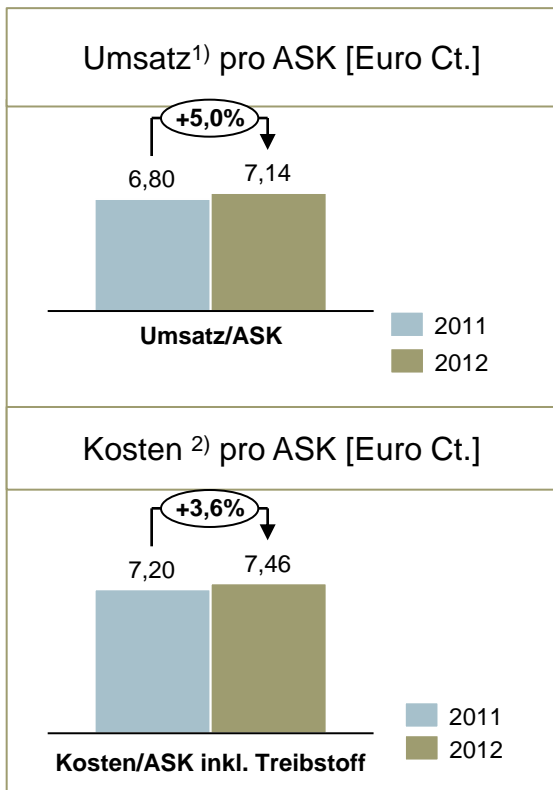
## Operative Entwicklung 2012 und 2011



■ 2011 ■ 2012

\* ASK= angebotene Sitzplatzkilometer

# Entwicklung Umsatz und Kosten pro ASK\* 2012 und 2011



\* ASK= angebotene Sitzplatzkilometer 1) Gesamtumsatz 2) Kosten auf EBIT-Ebene ohne Sonstige betriebliche Erträge

# Finanzielle Performance – Gesamtjahr 2012

## Umsatz

Trotz reduzierter Kapazität konnte Umsatz durch gesteigerte Auslastung und höheren Yield gesteigert werden

## EBITDAR

Umsatzanstieg, Kosteneinsparungen und topbonus-Transaktion führten zu einer signifikanten EBITDAR-Verbesserung

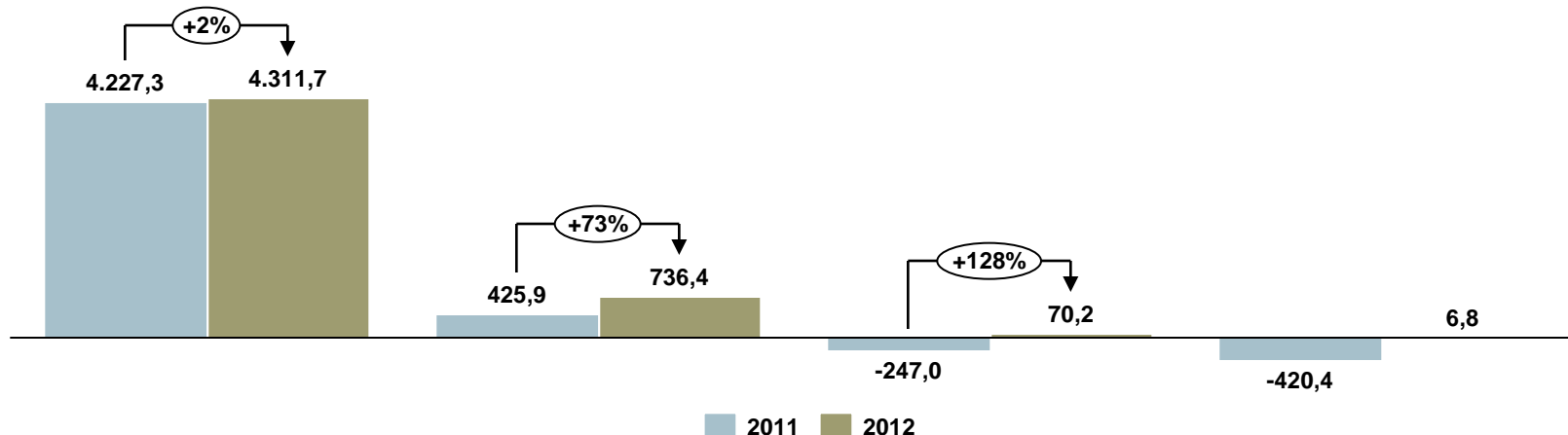
## EBIT

Verbesserung des EBIT folgt der EBITDAR-Entwicklung

## Nettoergebnis

Nach besserem Finanzergebnis kehrte die Gruppe zurück zu einem positiven Nettoergebnis und verbesserte sich um mehr als 270 Millionen EUR (vor Anpassung der latenten Steuern in 2011)

[in Mio. Euro]



# airberlin 2013 – gut positioniert im Kernmarkt Europa



- 150 Destinationen in 40 Ländern  
(inkl. Codeshare- Partner: 260 Destinationen)
- Globales Angebot durch Partnerschaft mit Etihad Airways und **oneworld**<sup>®</sup>

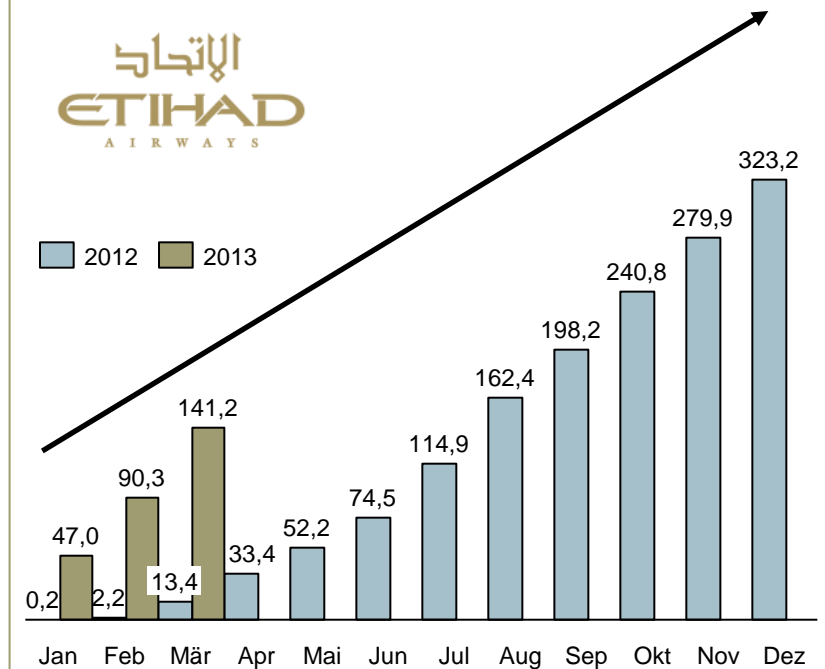
● Destinationen   
● Codeshare Destinationen

# Strategische Partnerschaft mit Etihad Airways entwickelt sich eindrucksvoll – die Entwicklung wird 2012 signifikant übersteigen

## Codeshare-Entwicklung mit Etihad Airways

- ➔ Etihad Airways ist Codeshare-Partner Nr.1 für airberlin
- ➔ Portfolio von annähernd 100 Codeshare-Routen
- ➔ Weiterer Ausbau geplant, Implementierung abhängig von Bestätigung der Verkehrsrechte
- ➔ Nutzung der wachsenden Möglichkeiten, die sich aus Hub-Optimierungen ergeben (z.B. Vietnam)
- ➔ Zusätzliche Codeshare-Vereinbarungen mit weiteren Etihad Airways Partner-Fluggesellschaften in 2013 (z.B. Virgin Australia, JAT)

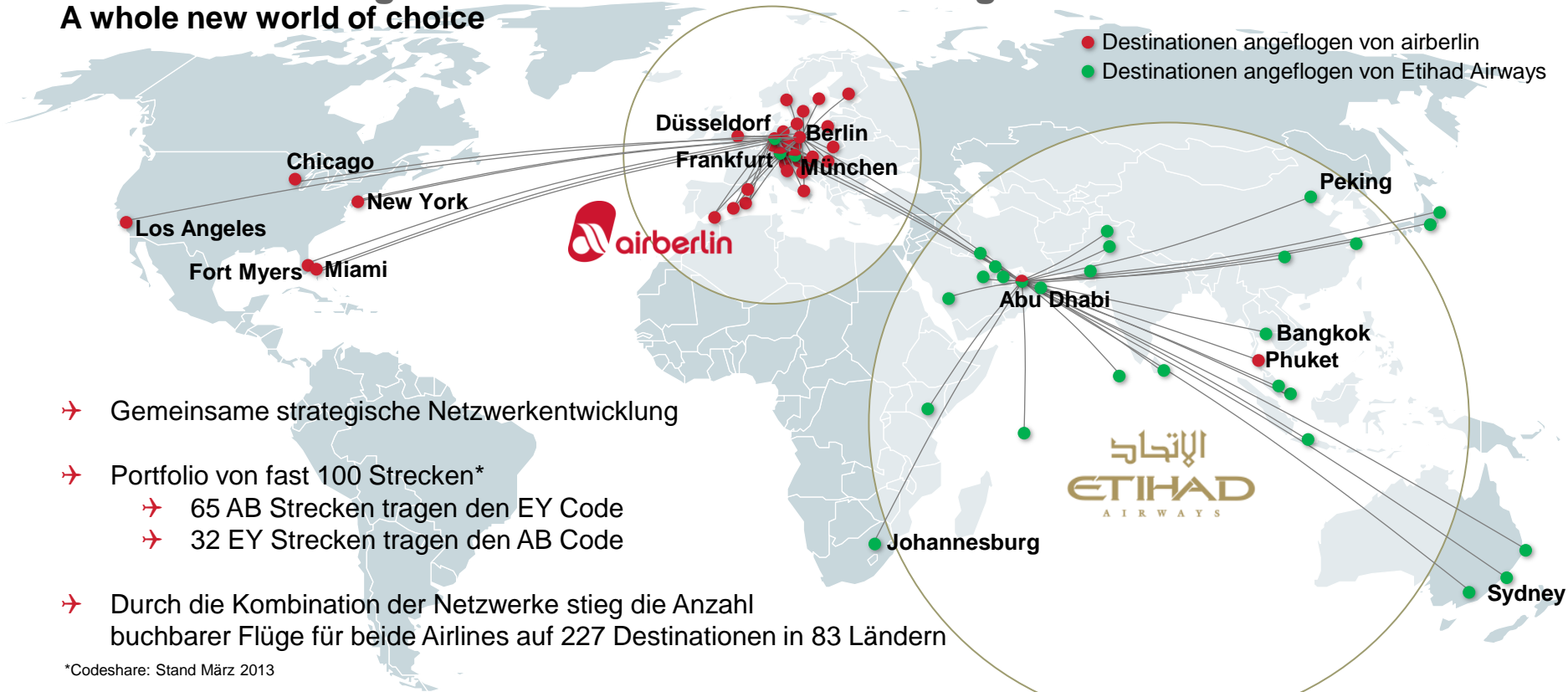
## Gemeinsame Entwicklung Fluggäste-Zahlen 2012 – Q1 2013 [‘000]





# Netzwerk & Flotte - Codeshares und Interline mit Etihad Airways vervielfacht die Anzahl der angebotenen Destinationen und Flüge

## A whole new world of choice



- ➔ Gemeinsame strategische Netzwerkentwicklung
- ➔ Portfolio von fast 100 Strecken\*
  - ➔ 65 AB Strecken tragen den EY Code
  - ➔ 32 EY Strecken tragen den AB Code
- ➔ Durch die Kombination der Netzwerke stieg die Anzahl buchbarer Flüge für beide Airlines auf 227 Destinationen in 83 Ländern

\*Codeshare: Stand März 2013

# Weitere Synergien mit Etihad Airways entlang der gesamten Wertschöpfungskette

## Die strategische Partnerschaft mit Etihad Airways entwickelt sich positiv

| Vertrieb  |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Marketing-Kampagnen in wichtigen Märkten</li> <li>➔ Gemeinsame Verträge</li> <li>➔ Zusammenarbeit zwischen AB business points &amp; EY Business Connect</li> </ul> |



| Finanzen  |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Gemeinsamer Abschluss von Versicherungspolizen</li> <li>➔ Kreditkartenabrechnung</li> <li>➔ Treibstoff-Ausschreibung</li> <li>➔ Verhandlungen mit Leasinggebern</li> </ul> |

| Operations  |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Piloten-Austausch-Programm</li> <li>➔ Gemeinsames Training</li> <li>➔ Treibstoff-Effizienz-Programme</li> <li>➔ Gemeinsamer Frachtcontainer-Vertrag</li> <li>➔ Gemeinsame Cargo-Operation auf Routen nach Abu Dhabi</li> </ul> |

| Produkt   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Neue Business Class Kabine</li> <li>➔ Premium Lounges weltweit</li> <li>➔ Zugang zu einer steigenden Zahl von Six Senses Spas</li> </ul> |

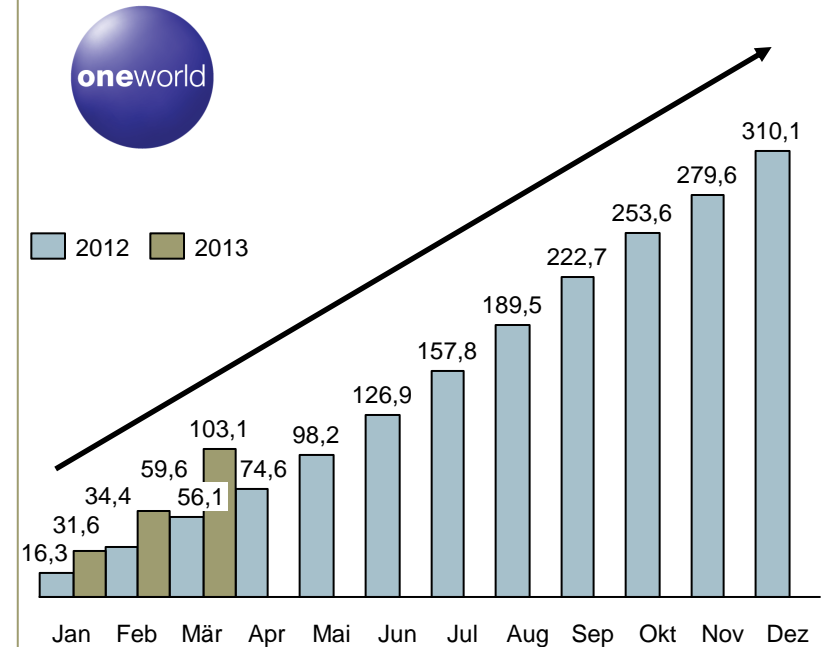
| Gemeinsames Beschaffungswesen  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Beschaffung B787: Sitze, In Flight Entertainment</li> <li>➔ Triebwerk-Auswahl B787</li> <li>➔ Flughafen-Verträge</li> <li>➔ Catering</li> </ul> |

# oneworld® bietet weitere Wachstumsmöglichkeiten und Zugang zu neuen Destinationen und weiteren Gästen

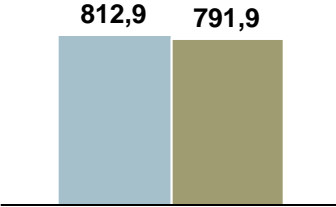
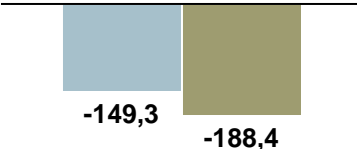
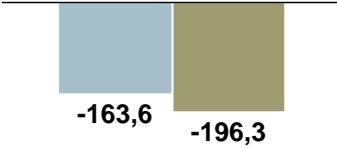
## Codeshare-Entwicklung oneworld

- ➔ Mehr als 300.000 Gäste auf gemeinsamen Codeshare-Routen in 2012
- ➔ Erweitertes Codeshare-Netzwerk mit **oneworld** Partnern bewirkte einen hohen Zuwachs an Buchungen – Nachfrage überstieg 100.000 bereits im ersten Quartal
- ➔ Allianz von serviceorientierten Premium- Airlines
- ➔ Höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards
- ➔ News: American Airlines
  - ➔ Ausbau der Kooperation mit American Airlines, inkl. AA's Hub in Chicago
  - ➔ Geplante Fusion mit US Airways wird voraussichtlich das Routenportfolio erhöhen

## Gemeinsame Entwicklung Fluggäste-Zahlen 2012 – Q1 2013 [ '000 ]



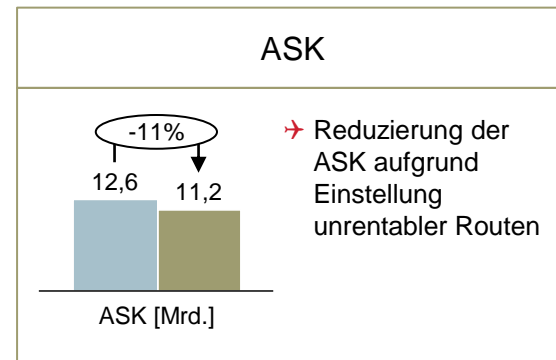
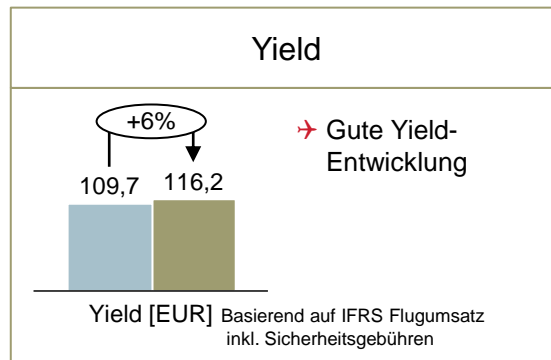
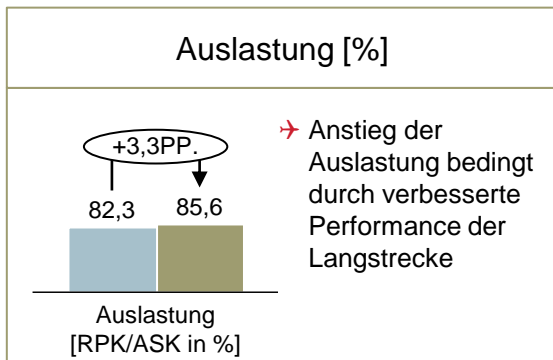
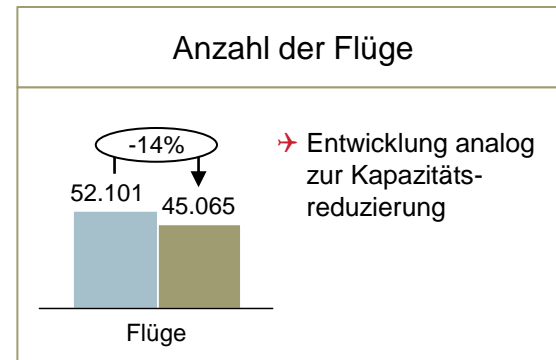
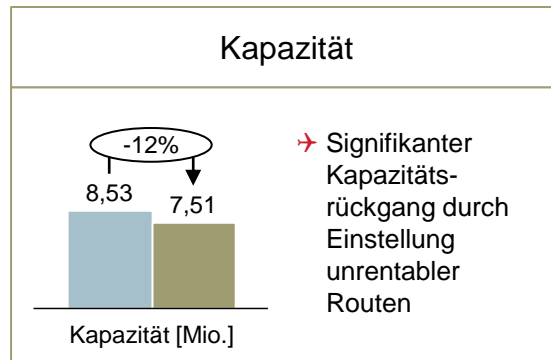
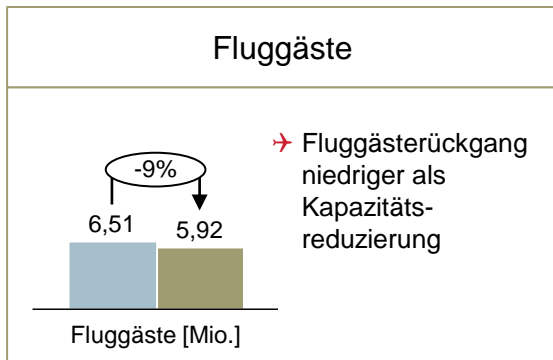
# Finanzielle Entwicklung [in EUR Mio.] – Q1 2013 verglichen mit Q1 2012

| Umsatz  | EBIT                     | Nettoergebnis     |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
|---|--------------------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|--|---------|-----------------|-------|--------|-------|--------|--|---------|--------------------------|-------|--------|-------|--------|
| <p>→ Trotz der gezielten Kapazitätsreduzierung um 11%, ist der Umsatzrückgang mit 3% gering, bedingt durch höheren Yield und gesteigerter Auslastung</p>  <table border="1"> <tr> <th>Quartal</th> <th>Umsatz (EUR Mio.)</th> </tr> <tr> <td>Q1/12</td> <td>812,9</td> </tr> <tr> <td>Q1/13</td> <td>791,9</td> </tr> </table> | Quartal                  | Umsatz (EUR Mio.) | Q1/12 | 812,9 | Q1/13 | 791,9 | <ul style="list-style-type: none"> <li>→ EBIT in Q1 2013 beträgt -188,4 Mio. € nach -149,3 Mio. € im Vorjahresquartal</li> <li>→ Q1 2013: Sonderbelastungen aus Turnaround-Aufwendungen und andere außerordentliche Effekte</li> <li>→ Ressourcen noch nicht vollständig dem veränderten Produktionsvolumen angepasst (z.B. Flotte, Personal)</li> </ul>  <table border="1"> <tr> <th>Quartal</th> <th>EBIT (EUR Mio.)</th> </tr> <tr> <td>Q1/12</td> <td>-149,3</td> </tr> <tr> <td>Q1/13</td> <td>-188,4</td> </tr> </table> | Quartal | EBIT (EUR Mio.) | Q1/12 | -149,3 | Q1/13 | -188,4 | <p>→ Aufgrund des nicht-Cashwirksamen niedrigerem Finanzergebnis liegt das Nettoergebnis unter dem des Vorjahresquartals</p>  <table border="1"> <tr> <th>Quartal</th> <th>Nettoergebnis (EUR Mio.)</th> </tr> <tr> <td>Q1/12</td> <td>-163,6</td> </tr> <tr> <td>Q1/13</td> <td>-196,3</td> </tr> </table> | Quartal | Nettoergebnis (EUR Mio.) | Q1/12 | -163,6 | Q1/13 | -196,3 |
| Quartal   | Umsatz (EUR Mio.)        |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
| Q1/12   | 812,9                    |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
| Q1/13   | 791,9                    |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
| Quartal   | EBIT (EUR Mio.)          |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
| Q1/12   | -149,3                   |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
| Q1/13   | -188,4                   |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
| Quartal   | Nettoergebnis (EUR Mio.) |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
| Q1/12   | -163,6                   |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |
| Q1/13   | -196,3                   |                   |       |       |       |       |  |         |                 |       |        |       |        |  |         |                          |       |        |       |        |

■ Q1/12 ■ Q1/13

# Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen – Q1 2013

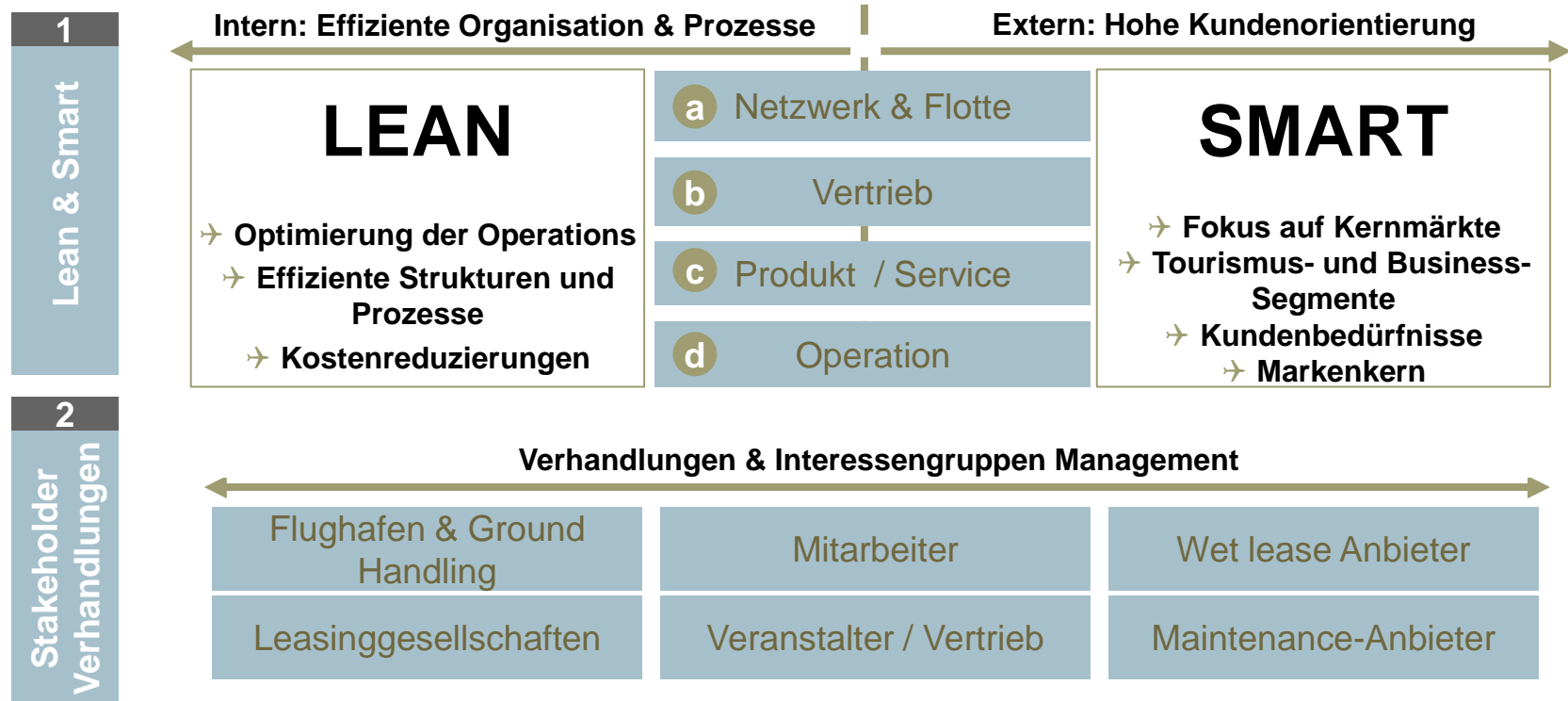
## Operative Entwicklung 2013 vs. 2012



■ Q1/12 ■ Q1/13

# Was wir machen, um unser Kerngeschäft zu stärken...

Turbine kombiniert interne Strukturveränderungen mit Stakeholder-Verhandlungen

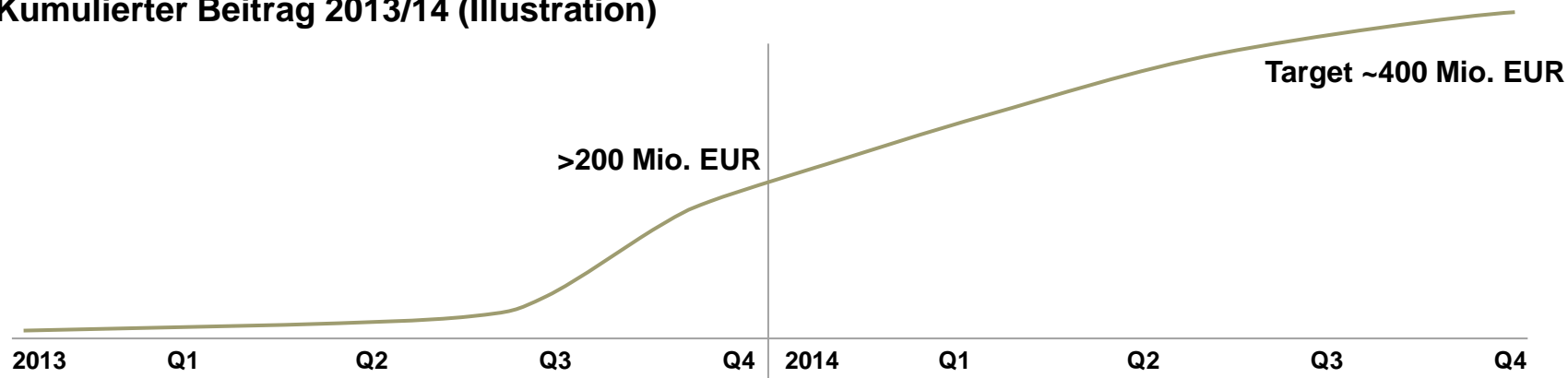


# Turbine verläuft planmäßig

| 1                          | Bereich                              | Aktivitäten   |
|----------------------------|--------------------------------------|---|
| Lean & smart               | <b>Organisationelle Effektivität</b> | Neue Flughafen Operations, integrierte Netzwerk und Revenue Management Organisationen<br>Integrierte Kundenservice-Bereiche und partielles Outsourcing          |
|                            | <b>Personal</b>                      | Personalabbau von ~250 Vollzeitstellen (VZS) bis Ende Mai<br>Führungspositionen reduziert um ~40 VZS, Gehaltskürzungen umgesetzt                                |
|                            | <b>Vertrieb / Zusatzeinnahmen</b>    | Neue Distributionsstrategie fokussiert auf Revenue-Qualität<br>Neue Maßnahmen für Zusatzeinnahmen auf den Weg gebracht<br>Optimierte Sales-Intelligence-Systeme |
|                            | <b>Netzwerk &amp; Flotte</b>         | Optimierter Sommerflugplan<br>Verbesserter Winterflugplan wird derzeit erstellt   |
|                            | <b>Operations</b>                    | Neuer Boarding-Prozess / Gepäckbestimmungen beschlossen; Start Anfang Juni zusammen mit Service Level Agreements  |
|                            | Stakeholder Verhandlungen            | <b>Leasinggeber</b>   |
| <b>Personal</b>            |                                      | Weiterführende Verhandlungen mit Piloten-, Kabinen- und ABT-Vertretungen  |
| <b>Weitere Stakeholder</b> |                                      | Weiterführende Verhandlungen mit externen Dritten<br>(z.B. Flughäfen, Wet-Lease-Partner, Catering, Technik- und Wartungsanbieter etc.)                          |

## Turbine: Zeitachse für Finanzziele

### Kumulierter Beitrag 2013/14 (Illustration)



- Effekte von >200 Mio. EUR auf EBIT-Ebene werden in 2013 realisiert
- Großteil der Effekte in 2013 steigern sich ab Q3
- Q1/Q2 mit überproportionaler Fixkostenbelastung, z.B. Flugzeuge, Flugzeug Redeliveries, Personal etc.
- Programm wird ~400 Mio. EUR auf EBIT-Ebene beitragen (im Vergleich zu 2012)
- Realisierung der Netzwerkeffekte im Plan



# Ausblick für 2013

## Operative Performance

### **Kapazität**

- Anstieg im Langstreckenbereich
- Rückgang im Kurz- und Mittelstreckenbereich

### **Auslastung und Einnahmen**

- Steigerung der Auslastung durch Kapazitätsreduzierung und verbesserte Vertriebswege und Partnerschaften

## Ergebnis

### **Umsatz**

- Umsatzwachstum durch Yield- und Auslastungssteigerung erwartet, trotz Kapazitätsreduzierung

### **Ausgaben**

- Kosten pro ASK exkl. Treibstoff werden im Jahresverlauf sinken
- struktureller Kostenanstieg wird durch Turbine ausgeglichen

### **Ergebnis**

- Operativ profitabel

## Bilanzstruktur

### **Bilanz**

- Liquidität durch die platzierte Wandelanleihe und gute Buchungseingänge verbessert
- Eigenkapitalquote: Ziel sind mittelfristig 15-20%
- Schuldenabbau ist das Hauptziel für 2013; Initiativen eingeleitet
- Nettoverschuldungsziel bleibt bei 500 Mio. Euro zum Jahresende 2013

**Ziel: operative Profitabilität**



Air Berlin PLC | Hauptversammlung | 06. Juni 2013 | London

