

ERSTES HALBJAHR 2019

TUI Group in Zahlen

Mio. €	Q2 2019	Q2 2018 angepasst	Veränderung in %	H1 2019	H1 2018 angepasst	Veränderung in %	Veränderung in % bei konstanten Wechselkursen
Umsatzerlöse	3.101,4	3.145,2	-1,4	6.676,4	6.565,9	+1,7	+1,7
Bereinigtes EBITA¹							
Hotels & Resorts	66,7	80,4	-17,0	135,4	172,3	-21,4	-28,0
Kreuzfahrten	59,4	56,0	+6,1	106,4	93,7	+13,6	+13,4
Zielgebietserlebnisse	-5,6	-9,9	+43,4	-10,4	-13,3	+21,8	+22,6
Urlaubserlebnisse	120,5	126,5	-4,7	231,4	252,7	-8,4	-12,9
Region Nord	-130,8	-88,3	-48,1	-205,1	-125,7	-63,2	-62,5
Region Zentral	-90,7	-89,9	-0,9	-127,8	-144,7	+11,7	+11,7
Region West	-97,3	-56,5	-72,2	-163,9	-105,1	-55,9	-55,9
Märkte & Airlines	-318,8	-234,7	-35,8	-496,8	-375,5	-32,3	-32,1
Alle übrigen Segmente	-18,7	-24,8	+24,6	-35,2	-46,9	+24,9	+20,0
TUI Group	-217,0	-133,0	-63,2	-300,6	-169,7	-77,1	-84,7
EBITA²	-240,1	-146,5	-63,9	-345,9	-203,4	-70,1	
Bereinigtes EBITDA³	-104,3	-32,1	-224,9	-77,5	25,4	n. a.	
EBITDA³	-118,7	-39,5	-200,5	-106,7	4,1	n. a.	
EBITDAR⁴	48,1	120,5	-60,1	237,7	334,9	-29,0	
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-175,1	-142,3	-23,0	-287,2	-210,6	-36,4	
Ergebnis je Aktie €	-0,34	-0,29	-17,2	-0,58	-0,48	-20,8	
Nettosach- und Finanzinvestitionen	356,7	66,5	+436,4	651,5	207,3	+214,3	
Eigenkapitalquote (31.3.) ⁵ %				21,2	20,1	+1,1	
Nettoverschuldung (31.3.)				-1.964,1	-576,0	-241,0	
Mitarbeiter (31.3.)				60.135	55.773	+7,8	

Differenzen durch Rundungen möglich.

Der vorliegende Halbjahresfinanzbericht der TUI Group bezieht sich auf das H1 2019, das den Zeitraum vom 1. Oktober 2018 bis zum 31. März 2019 umfasst.

Die TUI Group hat IFRS 15 und IFRS 9 ab dem 1. Oktober 2018 rückwirkend angewendet. Im Gegensatz zum IFRS 15 wurde der IFRS 9 ohne Anpassung der Vorjahreszahlen eingeführt. Im Q1 2019 wurden die italienischen Veranstalter aus Allen übrigen Segmenten in die Region Zentral umgegliedert. Darüber hinaus wurden die Crystal-Ski-Gesellschaften, die Dienstleistungen in den Zielgebieten erbringen, aus der Region Nord in das Segment Zielgebietserlebnisse umgegliedert. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

¹ Zur Erläuterung und Bewertung der operativen Geschäftsentwicklung in den Segmenten wird nachfolgend auf das bereinigte Ergebnis (bereinigtes EBITA) abgestellt. Das bereinigte Ergebnis ist um Abgangsergebnisse von Finanzanlagen, Restrukturierungsaufwendungen nach IAS 37, sämtliche Effekte aus Kaufpreisallokationen, Anschaffungsnebenkosten und bedingten Kaufpreiszahlungen sowie andere Aufwendungen und Erträge aus Einzelsachverhalten korrigiert worden. Für weitere Details siehe Seite 15.

² Das EBITA definieren wir als Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Wertberichtigungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte. Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte sind im EBITA enthalten. Nicht im EBITA enthalten sind Bewertungseffekte auf Zinssicherungsinstrumente.

³ Das EBITDA beschreibt das Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern, Wertberichtigungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte sowie Ab- und Zuschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, Finanzanlagen und Umlaufvermögen. Bei den Abschreibungen handelt es sich um den Saldo aus Abschreibungen und Zuschreibungen. Das bereinigte EBITDA ist um Abgangsergebnisse von Finanzanlagen, Restrukturierungsaufwendungen nach IAS 37, sämtliche Effekte aus Kaufpreisallokationen, Anschaffungsnebenkosten und bedingten Kaufpreiszahlungen sowie andere Aufwendungen und Erträge aus Einzelsachverhalten korrigiert worden.

⁴ Ausgehend vom EBITDA werden zur Überleitung auf die Kennzahl EBITDAR die langfristigen Miet-, Pacht- und Leasingaufwendungen herausgerechnet.

⁵ Anteil des bilanziellen Eigenkapitals an der Bilanzsumme in %. Veränderung in Prozentpunkten.

ZWISCHENLAGEBERICHT

H 1 im Überblick

Der Anstieg des saisonalen Verlusts beim bereinigten EBITA auf 301 Mio. € im H1 2019 (H1 2018: 170 Mio. € Verlust) spiegelt die anhaltend schwache Nachfrage im Geschäftsbereich Märkte & Airlines wider. Der Bereich Urlaubserlebnisse erzielte unter Berücksichtigung der im Vorjahr bei Riu erzielten Veräußerungserlöse erneut eine gute Geschäftsentwicklung aufgrund unseres integrierten Geschäftsmodells und der Investitionen in unser differenziertes Hotel- und Kreuzfahrtportfolio.

Ergebnisentwicklung H1 im Überblick

Mio. €	H1 2019
Bereinigtes EBITA H1 2018 (ursprünglich berichtet)	-159
IFRS-15-Effekt	-11
Bereinigtes EBITA H1 2018 (angepasst)	-170
Urlaubserlebnisse	+5
Märkte & Airlines	-142
Alle übrigen Segmente	+10
Sondereinflüsse	
Vorjahr: Riu-Hotelverkäufe (Hotels & Resorts)	-38
Vorjahr: Auswirkungen der Niki-Insolvenz (Region Zentral)	+20
Q1 2019: Hedging-Gewinne Region Nord	+29
Q2 2019: 737-MAX-Grounding	-5
Q2 2019: Ostereffekt	-22
Bereinigtes EBITA H1 2019 zu konstanten Wechselkursen	-313
Wechselkurseffekt	+12
Bereinigtes EBITA H1 2019	-301

➔ Für weitere Details siehe Geschäftsentwicklung in den Segmenten ab Seite 7

Erwartungsgemäß ist der Rückgang im H1-Ergebnis des Bereichs Märkte & Airlines durch verschiedene Faktoren bedingt: die Auswirkungen des heißen Sommers 2018, die Überkapazitäten in Spanien aufgrund der Nachfrageverlagerung in das östliche Mittelmeer, die mit dem Brexit verbundene anhaltende Unsicherheit sowie besonders starke Vergleichswerte für die Nordischen Länder im H1 2018. Außerdem spiegelt das Ergebnis die ersten Auswirkungen des Mitte März verfügbaren Flugverbots für Flugzeuge des Typs 737 MAX sowie des späteren Ostertermins in diesem Jahr wider.

Unsere starken Marktpositionen im Geschäftsbereich Märkte & Airlines, die mit einer hohen Kundenbindung und hohen Marktanteilen verbunden sind, sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg unseres Geschäftsmodells. Dies trägt zu der hohen Rentabilität unserer Investitionen in den Geschäftsbereich Urlaubserlebnisse bei. Wir fokussieren uns weiterhin auf Effizienzsteigerungen und Digitalisierung im gesamten Konzern.

Im Geschäftsbereich Urlaubserlebnisse erzielen unsere Segmente Kreuzfahrten und Zielgebietserlebnisse sowie unter Berücksichtigung der im Vorjahr enthaltenen Veräußerungserlöse von Riu auch Hotels & Resorts weiterhin gute Ergebnisse. Dies ist auf die in den letzten Jahren getätigten Investitionen in den Ausbau unseres differenzierten eigenen Hotel- und Kreuzfahrtportfolios zurückzuführen. Darüber hinaus steigert unser integriertes Geschäftsmodell Auslastungen, Raten und Ertragsleistung unserer Hotels und Kreuzfahrtschiffe.

Der Bereich Hotels & Resorts zeigte im ersten Halbjahr eine robuste Entwicklung. Das Ergebnis spiegelt den Wegfall der im Vorjahr erzielten Veräußerungsgewinne sowie die weitere Verlagerung der Nachfrage von Spanien in die Türkei wider. Diese Verbesserung im türkischen Hotelgeschäft wird sich schwerpunktmäßig im H2 2019 auswirken, da die Türkei in erster Linie ein Sommerziel ist und wir im H1 2019 zusätzliche Leasingverpflichtungen zur Absicherung weiterer Kapazitäten eingegangen sind. Das Segment Kreuzfahrten entwickelt sich weiterhin gut – unter Berücksichtigung zusätzlicher Belastungen aus einem Werftaufenthalt und Inbetriebnahmen im H1 2019.

Die Nettoverschuldung zum 31. März 2019 lag bei 1.964 Mio. € (31. März 2018: 576 Mio. €). Wie erwartet, zeigt die Nettoverschuldung nun wieder die gewohnte saisonale Entwicklung, nachdem wir die in den Vorjahren vereinnahmten Veräußerungserlöse vollständig reinvestiert haben. Darüber hinaus spiegelt sie die Finanzierung unseres Flugzeug-Orderbuchs wider, die zunehmend durch Eigentum oder Finanzierungsleasing erfolgt.

Auf Grundlage der von uns eingeleiteten Maßnahmen zur Förderung von Wachstum im H2 bestätigen wir daher unsere aktualisierte Prognose gemäß unserer Ad-hoc-Mitteilung vom 29. März 2019 für ein bereinigtes EBITA für das Geschäftsjahr 2019 von ca. -17% (unter Annahme der Aufhebung des Flugverbots für Flugzeuge des Typs 737 MAX Mitte Juli) bis ca. -26% (unter der Annahme, dass die Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Flugverbot bis zum Ende des Sommers 2019 verlängert werden) gegenüber einem rebasierten bereinigten EBITA in Höhe von 1.177 Mio. €¹ im Geschäftsjahr 2018. Weitere Details zum Flugverbot der 737 MAX siehe Seite 5. Wir sind überzeugt, dass unser integriertes Geschäftsmodell überdurchschnittliche Renditen ermöglicht und unsere strategischen Initiativen eine starke strategische Positionierung für künftiges Wachstum bieten.

¹ Auf Basis konstanter Wechselkurse; der Vorjahreswert wurde im Dezember 2018 auf 1.187 Mio. € rebasiert zur Berücksichtigung des Effekts aus der Neubewertung von auf Euro lautenden Darlehen türkischer Hotelleinheiten in Höhe von 40 Mio. € im Geschäftsjahr 2018 und wurde aufgrund der rückwirkenden Anwendung von IFRS 15 weiterhin auf 1.177 Mio. € angepasst.

Ausblick und erwartete Entwicklung

URLAUBSERLEBNISSE

Trotz des Drucks im Bereich Märkte & Airlines verzeichnete der Bereich Urlaubserlebnisse eine anhaltend gute Geschäftsentwicklung – unter Berücksichtigung der Riu-Hotels im Vorjahr im Segment Hotel & Resorts. Dies ist auf die von uns in den letzten Jahren getätigten Investitionen zum Ausbau unseres differenzierten Portfolios eigener Hotels und Kreuzfahrtschiffe zurückzuführen. Darüber hinaus soll unser integriertes Geschäftsmodell Auslastung, Rate und Ertragsleistung unserer Hotels und Kreuzfahrtschiffe steigern.

Seit dem Merger haben wir 58 Hotels neu eröffnet und erwarten weitere Neueröffnungen. Bei den Destinationen verlagert sich die Nachfrage weiterhin vom westlichen zurück in den östlichen Mittelmeerraum und nach Nordafrika. Außerdem ist die Nachfrage nach Mexiko im Quellmarkt USA aufgrund von Grenzkonflikten und Sicherheitsbedenken zurückgegangen. Dank unseres Destinationsportfolios, unserer attraktiven Marken und unserer Vertriebskraft sind wir gut positioniert, um weiterhin branchenführende Renditen im Segment Hotels & Resorts zu erzielen.

Im Segment Kreuzfahrten haben wir in diesem Jahr drei neue Schiffe in Dienst gestellt: die neue Mein Schiff 2, die Marella Explorer 2 und im Mai die Hanseatic nature. Die Nachfrage nach diesen Schiffen und den übrigen Schiffen unserer Flotte zeigt sich anhaltend stark. Auslastung und Raten entwickeln sich weiterhin erwartungsgemäß. Im Bereich Zielgebietserlebnisse setzen wir die Integration der von uns in den Vorjahren getätigten Akquisitionen fort und erzielen weiterhin Wachstum beim Vertrieb von Ausflügen und Aktivitäten.

MÄRKTE & AIRLINES

Die in unserer Zwischenmitteilung Q1 2019 beschriebene schwache Entwicklung unserer Märkte & Airlines setzt sich fort. Dies führt zu spürbarem Druck auf Ertragsleistung und Margen. Ursächlich hierfür sind die Buchungszurückhaltung infolge des außergewöhnlich heißen Sommers 2018, die Eintrübung des Verbrauchervertrauens, die mit dem Brexit einhergehende Unsicherheit, die Verlagerung der Nachfrage in den östlichen Mittelmeerraum, einhergehend mit Überkapazitäten in Spanien, sowie das Flugverbot für die Maschinen des Typs 737 MAX.

Bisher sind 59 % des gesamten Sommerprogramms 2019 gebucht, während es zum Vergleichszeitpunkt des Vorjahres 62 % waren. Bei einem Rückgang der Buchungen um 3 % gegenüber dem Vorjahr sind die durchschnittlichen Verkaufspreise um 1 % gegenüber den starken Vorjahreszahlen gestiegen¹. Aufgrund des wettbewerbsorientierten Preisumfelds war diese durchschnittliche Verkaufspreiserhöhung nicht ausreichend, um die Kosteninflation zu decken. Alle Märkte verzeichnen niedrigere Margen vor dem Hintergrund einer schwächeren Nachfrageentwicklung und Überkapazitäten wie in Spanien. Wir haben eine dementsprechende Kapazitätsplanung vorgenommen, die sich auf dem Niveau des

Vorjahres bewegt und es uns ermöglicht, unsere starken, marktführenden Positionen abzusichern.

¹ Stand 5. Mai 2019 (auf Basis konstanter Wechselkurse). Diese Kennzahlen umfassen sämtliche Kunden, ungeachtet einer etwaigen Ausfallgefährdung.

VIER STRATEGISCHE INITIATIVEN

Wir sind überzeugt, dass unser integriertes Geschäftsmodell überdurchschnittliche Renditen ermöglicht und unsere strategischen Initiativen eine starke strategische Positionierung für künftiges Wachstum bieten.

- Ausbau des Hotel- und Kreuzfahrtgeschäfts mit vertikaler Integration zur Steigerung der Renditen.
- Absicherung und wo möglich Ausbau unserer starken Positionen in den Quellmärkten durch Initiativen zur Umsatzsteigerung und Optimierung der Kostenbasis. Diese konzentrieren sich auf die Bereiche Digitalisierung, Massenindividualisierung und Upselling, Effizienzsteigerungen unserer Airline, Beschaffung, verstärkter Vertrieb über mobile Endgeräte sowie Prozessoptimierung und -standardisierung.
- Weitere Skaleneffekte durch unsere neue Plattform GDN-OTA (Global Distribution Network-Online Travel Agent) und Expansion in neue Märkte.
- Weitere Skaleneffekte bei unseren Zielgebietsdienstleistungen mit neuer Plattform für Ausflüge und Aktivitäten.

ERWARTETE ENTWICKLUNG

Wir haben Maßnahmen zur Realisierung von Wachstum im H2 entwickelt. Im Geschäftsbereich Urlaubserlebnisse wollen wir Wachstum auf Basis unserer Investitionen in Hotels, Kreuzfahrtschiffe und Zielgebietserlebnisse erzielen: durch die im Vorjahr getätigten und jetzt erstmalig ganzjährig einbezogenen Investitionen sowie neue Hotelöffnungen und die Inbetriebnahme neuer Schiffe in diesem Jahr. Außerdem erwarten wir eine weitere Erholung der Nachfrage nach Reisen in die Türkei und nach Nordafrika sowie einen durch den späten Ostertermin bedingten positiven Effekt. Wie bereits erwähnt, werden diese Vorteile durch die einmaligen Kosten für das Flugverbot der 737 MAX von rund 200 Mio. € (bei einem Grounding bis Mitte Juli) bis rund 300 Mio. € (bei einem Grounding bis Ende des Sommers) kompensiert. Weitere Details zum Flugverbot der 737 MAX siehe Seite 5.

TUI ist strategisch gut für künftiges Wachstum positioniert – dank unseres integrierten Geschäftsmodells und unserer strategischen Initiativen. Nach der Aufhebung des Flugverbots für Flugzeuge des Typs 737 MAX sowie aufgrund der konjunkturellen Erholung im Geschäftsbereich Märkte & Airlines erwarten wir über das Geschäftsjahr 2019 hinaus Wachstum. Effizienzsteigerungen und unsere Digitalisierungsinitiativen unterstützen diese Entwicklung. Weiteres Wachstum wollen wir durch den Ausbau unseres Hotel- und Kreuzfahrtgeschäfts, durch normalisierte, nachhaltige Nettosach- und Finanzinvestitionen in Höhe von 3,5 % des Konzernumsatzes sowie durch Investitionen innerhalb unserer Joint Ventures und durch unsere skalierbaren GDN-OTA-Plattformen erreichen.

Prognoseveränderungsbericht

Am 29. März 2019 haben wir die Finanzmärkte mittels einer Ad-hoc-Mitteilung darüber informiert, dass wir aufgrund des Flugverbots für Flugzeuge des Typs 737 MAX Maßnahmen getroffen haben, um die Urlaubsreisen der Kunden zu gewährleisten. Der Konzern nutzt verfügbare Flugzeuge aus der eigenen Flotte, verlängert die Leasingverträge von Flugzeugen, die durch die 737 MAX ersetzt werden sollten, und least zusätzliche Flugzeuge am Markt. Derzeit befinden sich 15 737 MAX in der rund 150 Flugzeuge umfassenden Flotte der TUI am Boden: in Großbritannien, Belgien, den Niederlanden und Schweden. Weitere acht 737 MAX sind nach Aufhebung des Flugverbots zur Auslieferung vorgesehen.

Unter der Annahme, dass Flüge mit der 737 MAX spätestens Mitte Juli wieder stattfinden können, erwartet der Konzern durch das Flugverbot derzeit einen Einmaleffekt auf das bereinigte EBITA von ungefähr 200 Mio. €. Dieser Effekt ist insbesondere zurückzuführen auf Kosten für Ersatzflugzeuge, höhere Treibstoffkosten, Kosten im Zusammenhang mit Betriebsunterbrechungen sowie die erwarteten Auswirkungen auf das operative Geschäft. Aufgrund dieses Einmaleffekts hat der Vorstand der TUI AG die Prognose angepasst und erwartet nun ein bereinigtes EBITA für das Geschäftsjahr 2019 von ungefähr –17 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2018 von 1.177 Mio. € rebasiert¹.

Wie in der Ad-hoc-Mitteilung vom 29. März 2019 angekündigt, erwartet der Vorstand der TUI AG einen zusätzlichen negativen Einmaleffekt, wenn im Laufe des Monats Mai nicht hinreichend sicher wird, ob der Flugbetrieb mit 737 MAX Maschinen bis Mitte Juli wieder aufgenommen werden kann. Die TUI wird dann die Maßnahmen bis zum Ende der Sommersaison vollständig verlängern müssen. Die TUI bestätigt die in der Ad-hoc-Mitteilung vom 29. März 2019 veröffentlichte Prognose für diesen zusätzlichen Einmaleffekt per 30. September 2019 von bis zu 100 Mio. €. Auch für dieses Szenario hatte der Vorstand der TUI AG die Prognose für das bereinigte EBITA für das Geschäftsjahr 2019 auf bis zu –26 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 1.177 Mio. € rebasiert angepasst¹.

Aufgrund der Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 15 wurde der Umsatz für das Geschäftsjahr 2018 auf 18,5 Mrd. € angepasst. Unsere Prognose eines Umsatzwachstums von rund 3 % für das Geschäftsjahr 2019² bleibt bestehen.

¹ Auf Basis konstanter Wechselkurse; der Vorjahreswert wurde im Dezember 2018 auf 1.187 Mio. € rebasiert zur Berücksichtigung des Effekts aus der Neubewertung von auf Euro lautenden Darlehen türkischer Hoteleinheiten in Höhe von 40 Mio. € im Geschäftsjahr 2018 und wurde aufgrund der rückwirkenden Anwendung von IFRS 15 weiterhin auf 1.177 Mio. € angepasst.

² Auf Basis konstanter Wechselkurse, Vorjahreswerte unter Anwendung von IFRS 15 dargestellt.

Struktur und Strategie der TUI Group

Berichtsstruktur

Für den vorliegenden Halbjahresfinanzbericht 2019 wurde im Wesentlichen die dem Geschäftsbericht 2018 zugrunde liegende Berichtsstruktur der TUI Group verwendet.

→ Siehe Geschäftsbericht 2018 ab Seite 32

Im Q1 2019 wurden die italienischen Veranstalter aus Allen übrigen Segmenten in die Region Zentral umgegliedert. Darüber hinaus wurden die Crystal-Ski-Gesellschaften, die Dienstleistungen in den

Zielgebieten erbringen, aus der Region Nord in das Segment Zielgebietserlebnisse umgegliedert. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Konzernziele und -strategie

Die im Geschäftsbericht 2018 erläuterte Strategie der TUI Group ist unverändert gültig.

→ Siehe Geschäftsbericht 2018 ab Seite 28