

TUI GROUP

Kölner Anlegerforum

26. Oktober 2015



Agenda

1

TUI auf einen Blick

2

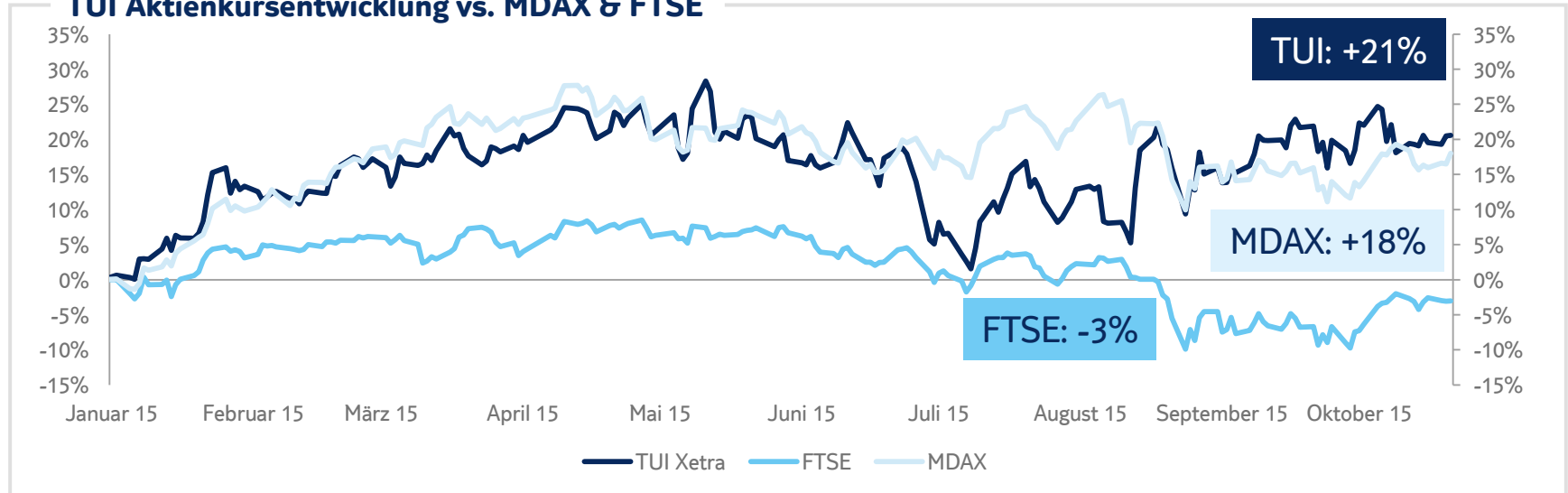
Unsere Wachstumsstrategie

3

Ausblick

Aktie & Finanzkennzahlen

TUI Aktienkursentwicklung vs. MDAX & FTSE



Die TUI Aktie im Überblick

- Börsenplätze: London, Xetra Frankfurt & Hannover
- WKN: TUAG00
- Index: FTSE100
- Anzahl der Aktien: 587 Mio.
- Marktkapitalisierung: 9,8 Mrd. € / 7,2 Mrd. £

Finanzkennzahlen 2013/14

- Umsatz: 18,5 Mrd. €
- Bereinigtes EBITA: 870 Mio. €
- Konzerngewinn: 286 Mio. €
- Dividende: 0,33 €

Wir sind der weltweit führende Touristikkonzern

Zugang zu 20 Mio. Kunden



Attraktives Hotelportfolio



Moderne & effiziente Flugzeuge

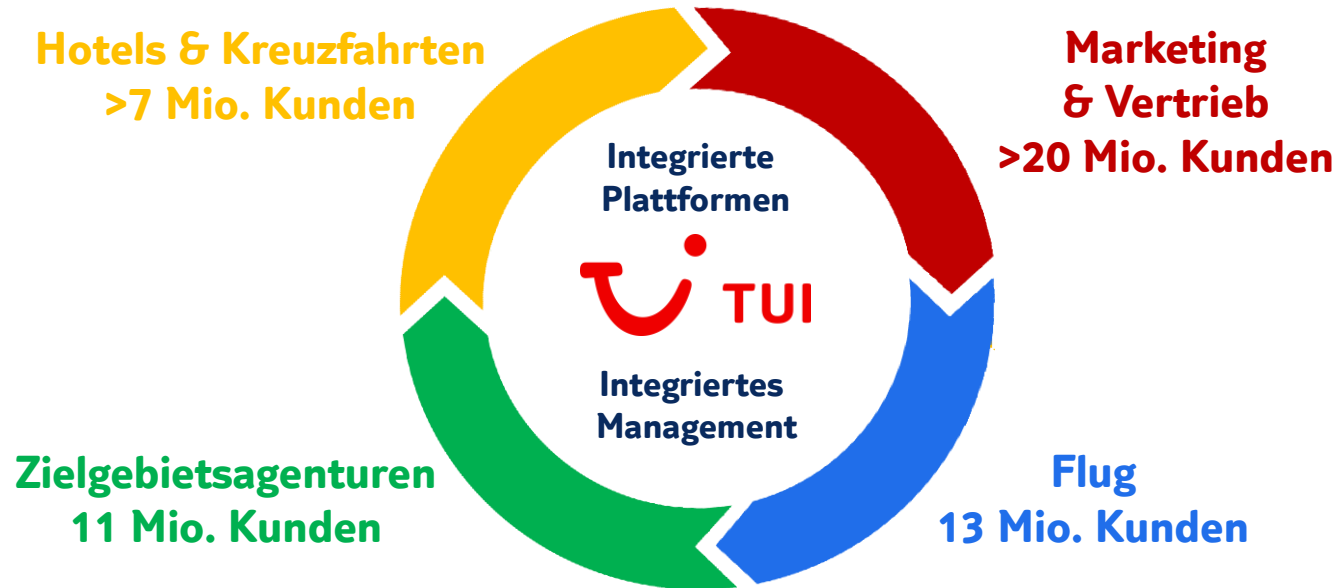


Wachsende Kreuzschiffahrtflotte



Erfolgreicher Zusammenschluss von TUI & TUI Travel im Dezember 2014

Unser Differenzierungsmerkmal



Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab!

Unsere Struktur

Touristik			Specialist Travel	
Quellmärkte	Hotels & Resorts	Kreuzfahrten	Hotelbeds Group	Specialist Group
			<p>Online Portal zur Vermittlung von Hotelunterkünften (B2B Bereich)</p>	<p>Portfolio touristischer Nischen- und Spezialanbieter</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Reisebüros • Internet-Portale • Flugzeuge • Zielgebiets-agenturen (ab 2015/16) 	<ul style="list-style-type: none"> • 310 Hotels • 213.000 Betten • Bekannte Marken 	<ul style="list-style-type: none"> • 13 Schiffe • TUI Cruises • Hapag-Lloyd Kreuzfahrten • Thomson Cruises 	<ul style="list-style-type: none"> • Marktführer • Skalierbares Geschäft • Wachstum • Destinations-Service 	<ul style="list-style-type: none"> • Sporturlaub • Sprachreisen • Abenteuer etc.
<p>EBITA 643 Mio. €</p>	<p>EBITA 203 Mio. €</p>	<p>EBITA 10 Mio. €</p>	<p>EBITA 102 Mio. €</p>	<p>EBITA 46 Mio. €</p>

Unsere Wachstumsstrategie



Einführung des TUI Power Brand –



Durch das Rebranding in zwei Phasen können wir Erfahrungen nutzen und Risiken minimieren



Mithilfe des TUI Power Brands nutzen wir unser Wachstumspotenzial effizienter, schaffen ein konsistentes Kundenerlebniss, steigern unsere digitale Präsenz und gewinnen an Wettbewerbsstärke

Profitables Wachstum



**Unsere
Quellmärkte
=
Marketing &
Vertrieb**

**68%
Direktvertrieb**

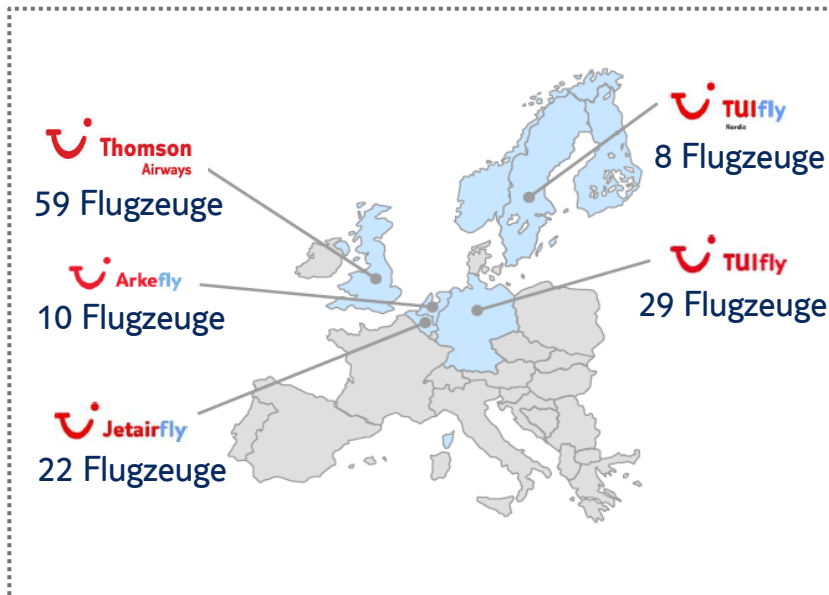
**38%
Online**

Strategie

- Steigerung des Direkt- und Onlinevertriebs
- Erweiterung des Angebots, Erhöhung der Kapazität auf der Langstrecke und Flexibilisierung hinsichtlich Aufenthaltsdauer sowie Flugzeiten
- Erschließung neuer Quellmärkte durch skalierbare IT-Plattformen
- Steigerung von Marketing und Cross-Selling Aktivitäten durch moderne Kundendatenbanken
- Integration der Zielgebietsagenturen in die Vertriebs- und Marketingorganisation

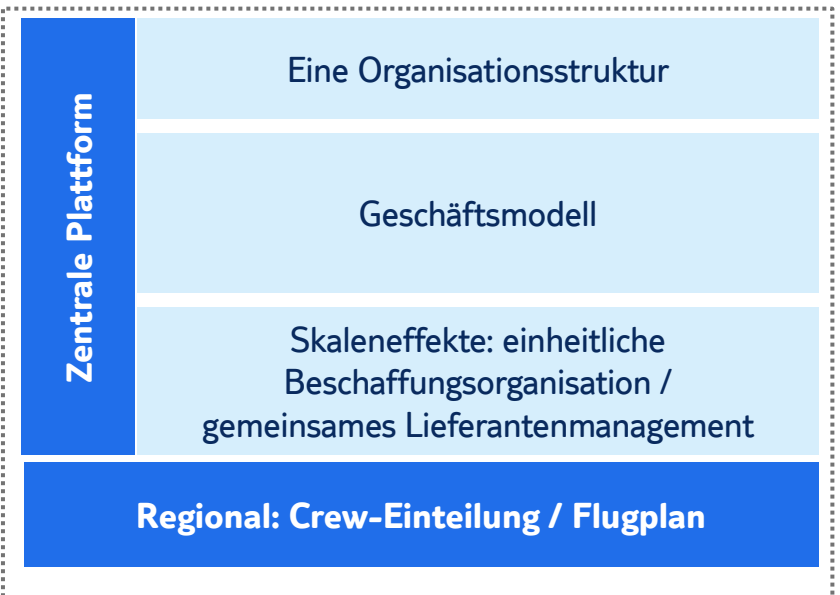
Unsere virtuelle Fluglinie

Führend hinsichtlich Auslastung



**Einziges Charter Fluglinie
mit Boeing 787**

Zentrale Plattform mit regionalen Fluglinien



**Ziel: 50 Mio. € Kosteneinsparungen
bis 2018/19**

Ausbau des Hotelportfolios



Hotels



Weiterer Ausbau der
**profitablen Riu
Marke**



Neue Hotelmarke:
Neue Hotels und
Neupositionierung
bestehender Hotels

Clubs



Ausbau und Internationalisierung der
Clubprodukte



Unser Ziel: ~60 neue Hotels bis 2018/19

Ausbau der Hotelkonzepte



Hotelkonzepte



Ausbau der internationalen Hotelkonzepte verbessert unser Auslastungsmanagement und reduziert Risiken

Wachstum im Kreuzfahrtsegment

Marke	Strategie
  4 Schiffe	Wachstum mit 4 Schiffen bis 2019 deutschsprachiges Premium-All Inklusive Produkt
  5 Schiffe	Flottenmodernisierung
  4 Schiffe	Repositionierung und Ergebniswende Luxus- und Expeditionssegment

**Mit unserem Flottenausbau werden wir eines der führenden
Kreuzfahrtunternehmen in Europa**

Integrierte IT-Plattformen

„Meine TUI App“



TUI.com



Mit unseren Buchungs- und CRM-Systemen stellen wir das Kundenerlebnis in den Mittelpunkt

Wertmaximierung der Specialist Travel

Hotelbeds Group

- Bettendatenbank
- Führung als eigenständige Einheit
- Integration der Zielgebietsagenturen in die touristischen Aktivitäten
- Prüfung aller Optionen

Specialist Group

- Portfolio von Spezialreiseanbietern
- Führung als eigenständige Einheit und Wertmaximierung

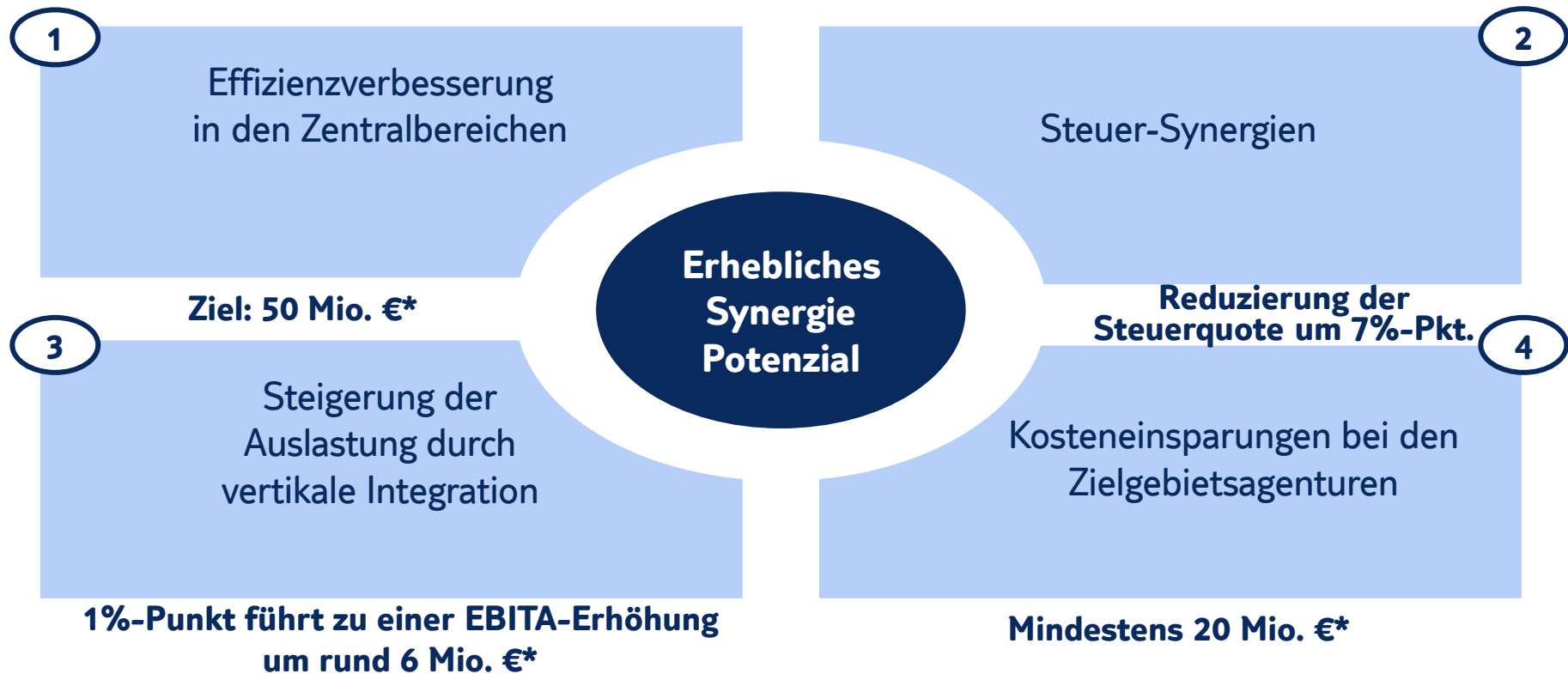
LateRooms Group

- UK Hotel-Buchungsportal
- Verkauf am 6. Oktober 2015

Hapag-Lloyd AG

- Containerschiffahrt
- Börsengang für 2015 angekündigt
- Reduzierung unseres Anteils von derzeit 13,9%

Realisierung von Merger-Synergien bis 2017



* Bezugsgröße: bereinigtes EBITA

Bilanzstärke, Flexibilität unseres Geschäftsmodells und Fokus auf Cash Flow-Generierung

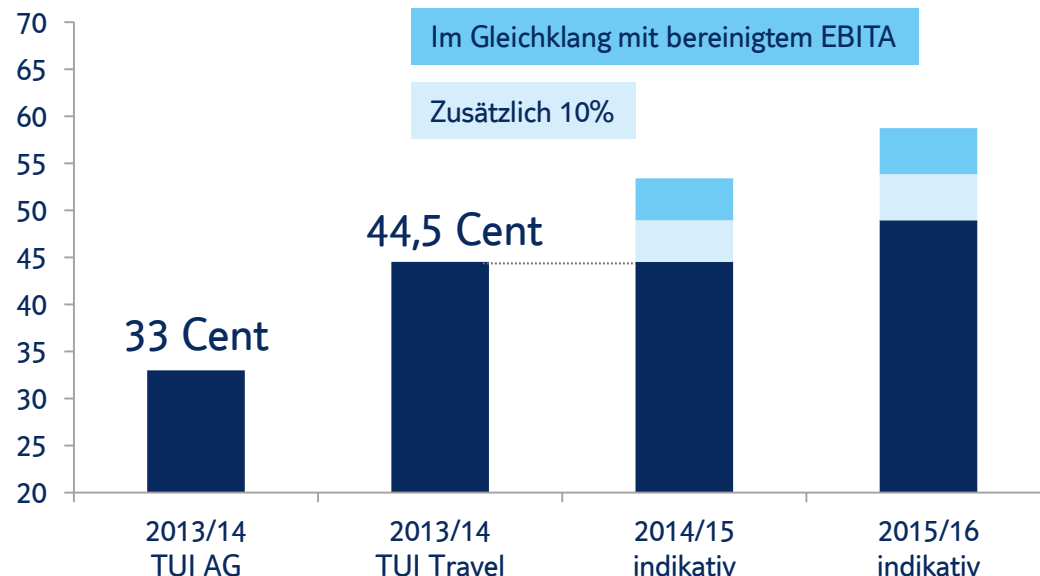
- Unsere optimierte Finanzierungsstruktur nach dem Zusammenschluss führt zu niedrigeren Zinskosten
- Wir verpflichten uns zu einem klaren Fokus auf SDI-Management
- Unsere Asset Right-Strategie ermöglicht uns ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko und Rendite
- Die Investitionspläne des Konzerns bilden unsere Wachstumsstrategie ab
- Wir stellen die Verbesserung unserer Bilanz (Bilanzkennzahlen) und unseres Ratings in den Fokus unseres Handelns
- Wir wollen unsere progressive Dividendenpolitik fortsetzen

Wir wollen den Unternehmenswert für unsere Anteilseigner steigern

Progressive Dividendenpolitik

- Basis der Dividende für das Geschäftsjahr 2014/15 sind 44,5 Cent
- Dividende wächst im Gleichklang mit dem bereinigten EBITA
- Für die Jahre 2016 und 2017 zahlen wir nochmals 10% extra auf die Vorjahresbasis

Entwicklung der Dividende je Aktie (indikativ)



Wir verpflichten uns zu einer progressiven Dividendenpolitik

Ausblick

Durch unser starkes und nachhaltiges Geschäftsmodell ist die TUI Group voll auf Kurs um die operativen und strategischen Ziele zu erreichen:

- Profitables Umsatzwachstum über dem Marktdurchschnitt (> 3%)
- Steigerung des bereinigten EBITA um 12,5-15% im Geschäftsjahr 2014/15
- Steigerung des bereinigten EBITA um durchschnittlich mindestens 10% über die nächsten drei Jahre
- Verpflichtung zu einer progressiven Dividendenpolitik

Unsere Wachstumstreiber, unsere Bilanzstärke und unsere starke Cash Flow-Generierung machen uns zu einem hervorragenden Investment!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Kontakt:

TUI Group

Investor Relations

Telefon 0511 566 1425

investor.relations@tui.com