



**eurofly**

# **Piano Industriale 2007 - 2009**

*Milano, 28 Giugno 2007*

*Conferenza stampa*



**eurofly**

## INDICE

- ✓ **Entità e cause dello stato di crisi Eurofly**
- ✓ **Scenario di mercato**
- ✓ **Guidelines strategiche per superare la crisi**
- ✓ **Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana**
  - ✓ **Network e Code Sharing**
  - ✓ **Revenue Management, Distribution e Comunicazione**
  - ✓ **Vendite**
  - ✓ **Online Tour Operating**
- ✓ **Interventi e sinergie nelle Operazioni**
- ✓ **Piano di ristrutturazione del debito finanziario**
- ✓ **Interventi sul capitale**
- ✓ **Economics**

## ✓ **Entità e cause dello stato di crisi Eurofly**

- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche per superare la crisi
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ Network e Code Sharing
  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
  - ✓ Vendite
  - ✓ Online Tour Operating
- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni
- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario
- ✓ Interventi sul capitale
- ✓ Economics

## Entità dello stato di crisi Eurofly

- A fine 2006 Eurofly ha registrato una perdita netta di Euro 29,1 milioni (pari a circa il 10% del fatturato); una posizione finanziaria netta negativa per 27,9 milioni di euro (in peggioramento di oltre 23 milioni di euro dalla fine del 2005) e patrimonio netto pari a 16,7 milioni di euro.
- In data 30 gennaio u.s., Eurofly ha avviato una procedura di licenziamento collettivo per riduzione del personale per complessive 134 unità, scongiurata dalla definizione di un accordo sindacale con l'applicazione di un contratto di solidarietà per un periodo di ventiquattro mesi a partire dal 1 aprile.
- Il 13 aprile, la società di revisione Deloitte revisione Deloitte & Touche S.p.A. ha rilasciato una dichiarazione di impossibilità di esprimere un giudizio sul bilancio, non potendo esprimersi sul presupposto della continuità aziendale

The Eurofly logo is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the word "eurofly" in a white, lowercase, sans-serif font, set against a red background that is shaped like a stylized wing or a curved triangle pointing upwards and to the right.

**eurofly**

# Cause dello stato di crisi

Lo stato di crisi di Eurofly deriva da molteplici cause

- Mercato dei Tour Operator (clienti di riferimento di Eurofly) in crisi, per fenomeno della disintermediazione
- Processi di concentrazione ed di verticalizzazione del settore TO
- Peggioramento delle condizioni contrattuali con i clienti

Alcuni eventi congiunturali hanno aggravato la situazione

- Attacchi terroristici e disastri di natura climatica
- Prezzo del carburante
- Debolezza dell'economia italiana

Elementi specifici della Società

- Fine del rapporto commerciale con importante cliente TO
- Sospensione del collegamento "All Business" Milano NY
- Costo degli aeromobili in leasing operativo molto alto rispetto a costo del capitale impiegato
- Processi industriali ancora lacunosi (uscita dall'orbita Alitalia)

The Eurofly logo is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the word "eurofly" in a white, lowercase, sans-serif font, set against a red background that is part of a larger red graphic element resembling a stylized wing or a curved shape.



- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly

- ✓ **Scenario di mercato**

- ✓ Guidelines strategiche per superare la crisi

- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana

- ✓ Network e Code Sharing

- ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione

- ✓ Vendite

- ✓ Online Tour Operating

- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni

- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario

- ✓ Interventi sul capitale

- ✓ Economics



**eurofly**

## L'industry: più liberalizzazione, consolidamento e ... low cost

### Sempre più liberalizzazione

- Il Nuovo accordo Open Sky apre a tutti i vettori USA ed UE l'opportunità di volare sul territorio USA da qualsiasi aeroporto europeo (p.es. Virgin Atlantic ha dichiarato di stare valutando la possibilità di operare la tratta JFK-MXP)
- Recente accordo Open Sky tra Marocco ed UE
- Dichiarata volontà di procedere verso liberalizzazione in Egitto

### Sempre più Low Cost

- Quota di mercato dei vettori low cost/ point to point in Europa cresciuta dal 4% nel 2000 al 22% nel 2006
- Quota LCC prevista essere superiore al 30% nel 2010 e 40% nel 2020

### Accelera il Processo di consolidamento

- In Europa accelerazione del processo nel segmento dei network carrier (AF/KLM, LH/Swiss, vendita AZ, possibile vendita Iberia)
- Primo consolidamento anche nel segmento leisure: Air Berlin che acquisisce DBA e LTU, Integrazione delle compagnie del Gruppo TUI ed acquisizione da parte di quest'ultima di First Choice, fusione Thomas Cook con My Travel; in Italia, Meridiana acquisisce il 30% di Eurofly

**eurofly**



- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly

- ✓ Scenario di mercato

- ✓ **Guidelines strategiche per superare la crisi**

- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana

  - ✓ Network e Code Sharing

  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione

  - ✓ Vendite

  - ✓ Online Tour Operating

- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni

- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario

- ✓ Interventi sul capitale

- ✓ Economics



**eurofly**

## Ritorno alla redditività attraverso 3 tappe ed un posizionamento chiaro

**Interventi urgenti per  
Fronteggiare  
la crisi finanziaria**

**Massima leva su  
sinergie con  
Meridiana**

**ricerca e difesa  
di nicchie in  
cui difendere  
vantaggi competitivi**

Compagnia orientata a servire il segmento turistico e quello “visiting friends and relatives” (VFR) attraverso collegamenti prevalentemente punto – punto:

- Con una crescita dell’attività di linea rispetto ai tradizionali voli charter
- Con un ulteriore sviluppo dei flussi incoming a bilanciamento di quelli outgoing
- Con un sostanziale miglioramento della qualità del servizio offerto

# Interventi urgenti per fronteggiare la crisi finanziaria

## Cancellazione MXP-JFK

- E' stato cancellato il collegamento "all business" Milano – New York, causa di importanti investimenti ed ingenti perdite
- Cessione dell'aeromobile A319

## Sub-lease del 5° A330

- Aeromobile nuovo in consegna ad Aprile sublocato a compagnia estera per un anno
- Evitato investimenti di start up e rischi collegati a lancio nuove rotte in momento troppo ravvicinato rispetto ingresso 4° A330

## Interventi urgenti

## Accordo sindacale

- Apertura stato di crisi ed ottenimento di accordo di "solidarietà"
- Risparmi sostanziali sul costo del personale per il periodo 2007/2008

## Maggiore focalizzazione sulla gestione del credito e dei rischi

- Modifica procedure
- Modifica contratti TO
- Risorse dedicate
- Azioni specifiche per il recupero giudiziale ed extra-giudiziale

- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche per superare la crisi

- ✓ **Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana**

- ✓ Network e Code Sharing
- ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
- ✓ Vendite
- ✓ Online Tour Operating

- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni
- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario
- ✓ Interventi sul capitale
- ✓ Economics

The Eurofly logo is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the word "eurofly" in a white, lowercase, sans-serif font, set against a red background that is shaped like a stylized wing or a curved triangle pointing upwards and to the right.

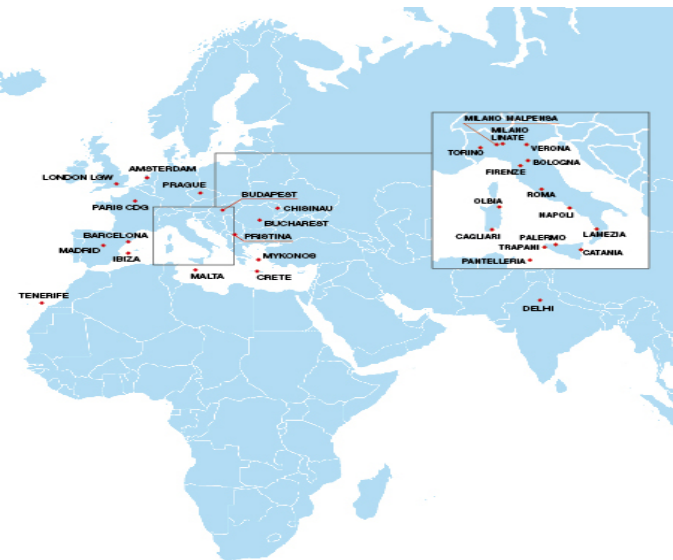
**eurofly**

# Due realtà distinte



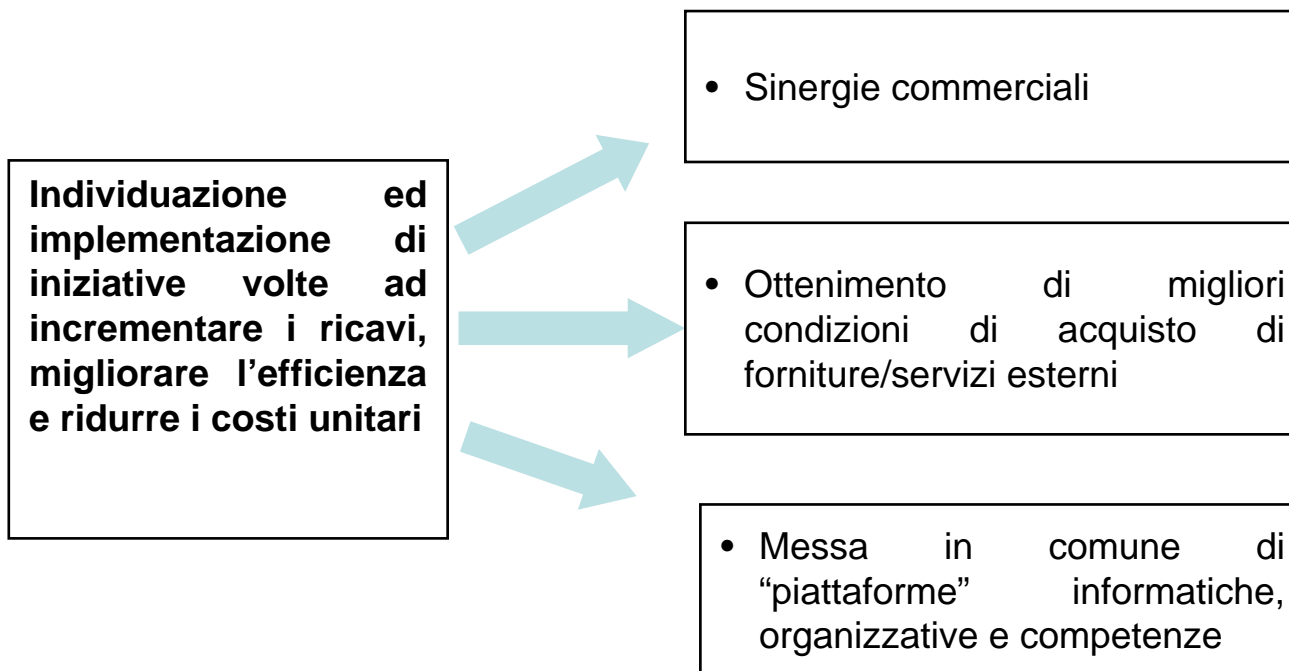
**Eurofly focalizzata sul medio/lungo raggio internazionale**

**Meridiana focalizzata sul corto raggio domestico**



**euofly**

## Le sinergie con Meridiana riguardano diverse aree



## Le sinergie riguarderanno l'intero spettro delle attività commerciali



I principi ispiratori gli interventi commerciali ed organizzativi tesi a conseguire sinergie sono:

- Immediato utilizzo di competenze, strumenti e “piattaforme” Meridiana per ottenere benefici a breve termine sulle attività di linea Eurofly
- Disegno di una organizzazione commerciale integrata, prevista a regime nel 2008, senza duplicazioni
- Valorizzazione dei know-how e competenze specifiche indipendentemente dalla loro attuale collocazione organizzativa

## Integrazione “piattaforme” commerciali con specializzazione per canale

### Consumer

- Call centre ed Internet gestite da Meridiana anche per Eurofly presso il “competence centre” di Olbia per valorizzare investimenti e know how IG (IT, distribuzione, Web Marketing)
- Meridiana.com primo sito di trasporto aereo in Italia (may07)

### Agenzie di viaggio e aziende

- Società dedicata e partecipata pariteticamente da Meridiana ed Eurofly che venda tutti i brand e prodotti al canale retail (agenzie di viaggio) ed al segmento corporate
- Utilizzo piattaforma web B2B di Meridiana (WTS/WBS)

### Operator Tour

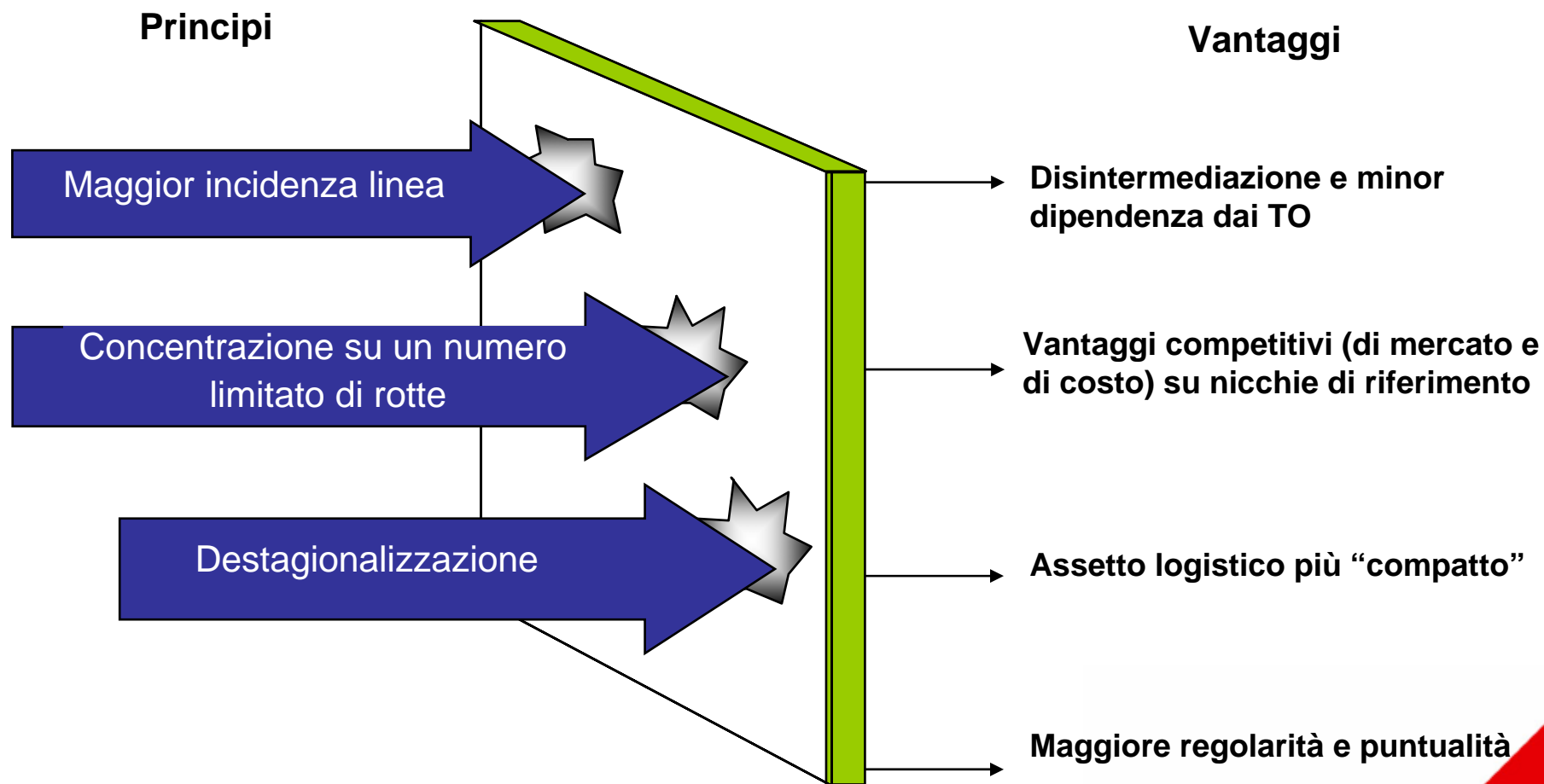
- Key account su clienti TO gestiti da Eurofly sia per GJ che IG presso il “competence centre” di Milano per presidiare, con aumentato potere negoziale, gli operatori più rilevanti
- Utilizzo di Wokita quale canale comune di on line Tour Operating

**Le piattaforme integrate, e quindi al servizio di ambedue le compagnie, ma distinte per canale permetteranno di:**

- di evitare duplicazioni e quindi diminuire l’incidenza dei costi commerciali
- valorizzare le competenze distintive delle risorse presenti nelle due società

- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Strategie per il superamento dello stato di crisi
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ **Network e Code Sharing**
  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
  - ✓ Vendite
  - ✓ Online Tour Operating
- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni
- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario
- ✓ Interventi sul capitale
- ✓ Economics

# I principi per il disegno dei network di Medio e Lungo Raggio



# Integrazione del network in 3 fasi

## Fase 1: Summer 07

**Interventi “light” senza  
Sostanziale modifica  
network**

- codice IG su tutti i voli di linea GJ di corto/medio raggio per amplificare resa commerciale e distributivo
- codice IG su voli per JFK e feederaggio con voli IG da Sardegna e Sicilia
- utilizzo simmetrico di aeromobili IG e GJ per copertura picchi domanda e backup operativo

## Fase 2: Winter 07/08

**2 A320 Eurofly su  
Linea**

- utilizzo di 2 aeromobili e slot GJ per attività di linea e valorizzazione del contributo commerciale Meridiana grazie a *code sharing* sulle rotte
- dalla summer 2008 ottimizzazione di opportunità di feeding IG su lungo raggio GJ (senza forzare natura point to point di entrambe i vettori)

## Fase 3: da Winter 08/09

**4 A320 Eurofly su  
Linea**

- impiego di ulteriori 2 aeromobili GJ (4 in totale) sulla linea con supporto commerciale e *code sharing* Meridiana

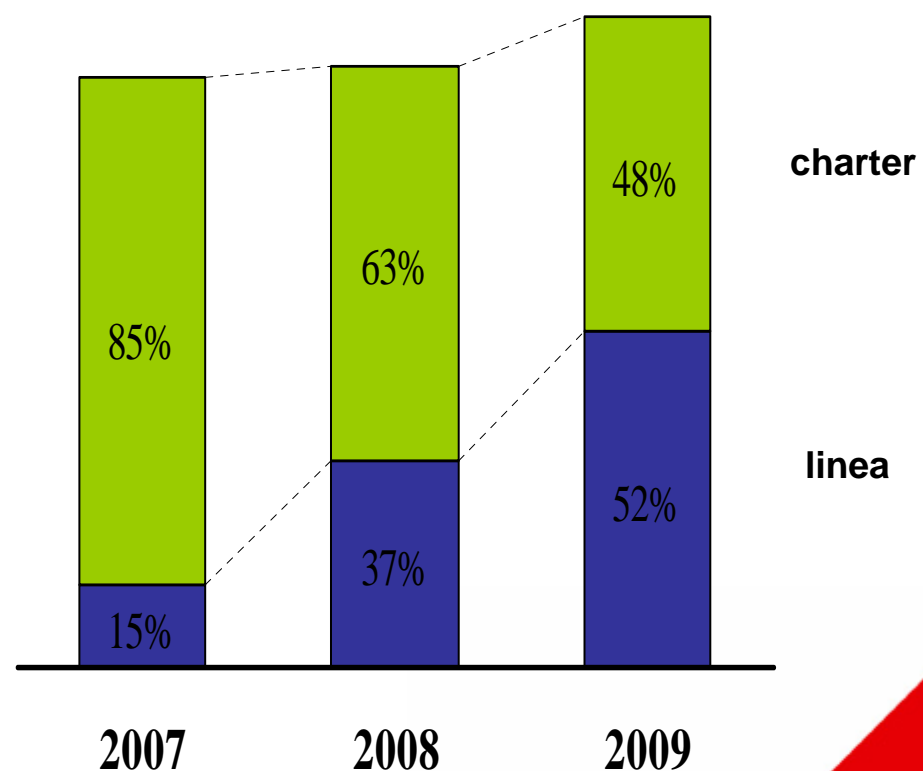
**euofly**

## A tendere, oltre metà dell'attività di Medio Raggio su linea

### Medio Raggio

- Dalla Winter 07/08 2 A320 opereranno su un network di linea utilizzando anche slot GJ di Linate. Dalla W 08/09 gli aeromobili impiegati sulla linea domestica/europea saranno 4. Tutti i voli saranno in *code sharing* con vendite da parte di ambedue i vettori. Tra metà luglio e fine agosto, quando la domanda di attività di linea si riduce, vendita di ore charter sul Mediterraneo a ricavo medio elevato per altissima stagione
- Gli altri 4 aeromobili rimangono su di un network "tradizionale" Eurofly con focus Mar Rosso per difendere la leadership su quel mercato.

### Ricavi volo Linea (\*) e Charter



(\*) 2006 = 4%

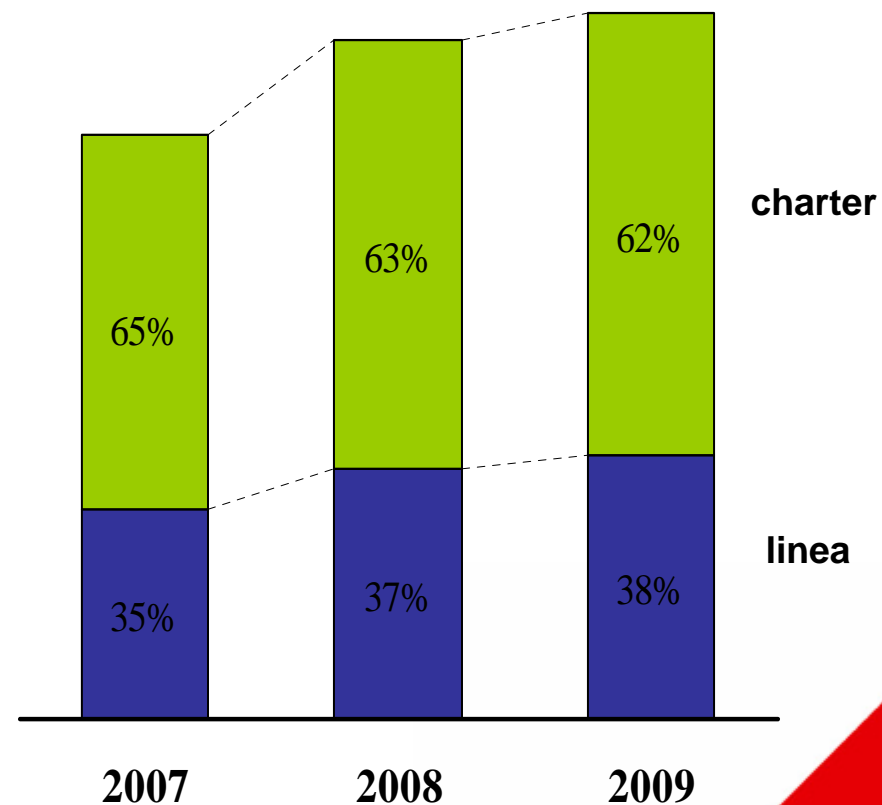
**eurofly**

# Focalizzazione su rotte rilevanti e messa a regime linea per il LR

## Lungo Raggio

- Mantenimento di 2 frequenze settimanali su Roma – New York anche d'inverno per dare continuità annuale fascio USA
- Roma – New York programmata in coerenza con Roma – Delhi per permettere di alimentare traffico nyc-delhi a “fill – up” nei momenti di bassa stagione del traffico point to point sulle due rotte
- Nell'arco di piano “messa a regime” delle rotte di linea su NYC e Delhi
- Per le destinazioni leisure/charter, si opererà su un numero limitato di punti con maggiori frequenze per difendere leadership e guadagnare vantaggi di costo e puntualità (focus su Maldive e Kenya)
- 5° aeromobile rimane in sublease

## Ricavi Linea (\*) e Charter



(\*) 2006 = 24%

**eurowings**

- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Strategie per il superamento dello stato di crisi
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ Network e Code Sharing
  - ✓ **Revenue Management, Distribution e Comunicazione**
  - ✓ Vendite
  - ✓ Online Tour Operating
- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni
- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario
- ✓ Interventi sul capitale
- ✓ Economics

## Leva su strumenti e competenze IG

### Revenue management

- Condivisione degli strumenti, integrazione organizzative e accesso integrato alle risorse pregiate

### Distribuzione

- Accentramento in Meridiana della gestione dei sistemi distributivi (GDS)
- Supporto nella implementazione dell'E ticketing
- Sinergie nella distribuzione via web

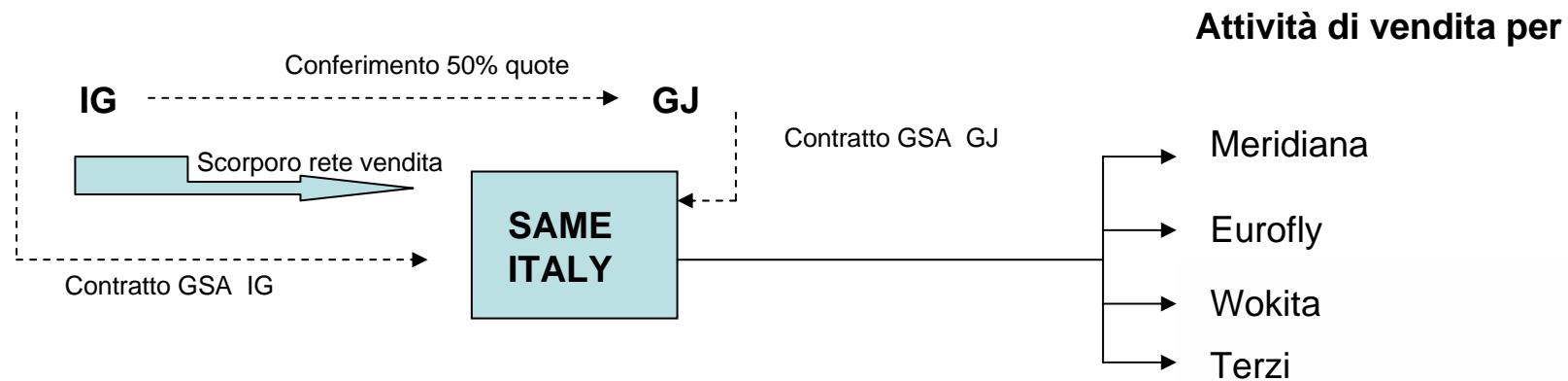
### Comunicazione

- Presenza congiunta a fiere ed eventi trade.
- Comunicazione congiunta ove sinergica

- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ Network e Code Sharing
  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
- ✓ **Vendite**
- ✓ Online Tour Operating
- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni
- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario
- ✓ Interventi sul capitale
- ✓ Economics

# Creazione di una piattaforma unica per le AdV italiane

- Conferimento della Direzione Vendite di IG nella costituenda "SAME ITALY" (Sales Agent Meridiana -Eurofly)
- Conferimento a GJ del 50% della società "SAME ITALY" mediante aumento di capitale dedicato
- Affidamento alla società di mandato di rappresentanza in Italia per vendite su canale AdV ed aziende, di IG, GJ e Wokita. Rimangono escluse le vendite dirette e quelle ai grandi Tour Operator
- SAME ITALY potrà fornire servizi a clienti terzi purché non in concorrenza con IG/GJ



**eurofly**

## SAME ITALY: attività

Con SAME ITALY, GJ potrà raggiungere due importanti obiettivi: a) ottenere un risparmio economico, ovvero di provvigioni, rispetto al contratto con l'attuale GSA; b) ottenere una penetrazione sulle AdV più ampia

### Gruppi

Completare l'accentramento dell'ufficio Gruppi da basare a Milano

### Key account

Gestione per Key account per BTA, network e consolidatori

### Territori

Presenza dei soli outdoor sales con ridisegno presidi territoriali. Valorizzazione dei talenti indipendentemente dalla provenienza

### Indoor sales

Passaggio a call centre di IG di tutte le attività pure di call centre e creazione di un unico servizio di indoor sales da basare a Milano

### Biglietteria

Con progressiva penetrazione eticketing, mantenimento di un unico servizio centralizzato di coordinamento/supporto biglietteria. Per il resto solo biglietterie esterne in aeroporto

### Logistica

Razionalizzazione uffici periferici con prevalenza di soluzioni office less. Valutazione di concentrare tutte le risorse commerciali di Milano, indipendentemente da ragione sociale, in unica sede

**eurowfly**

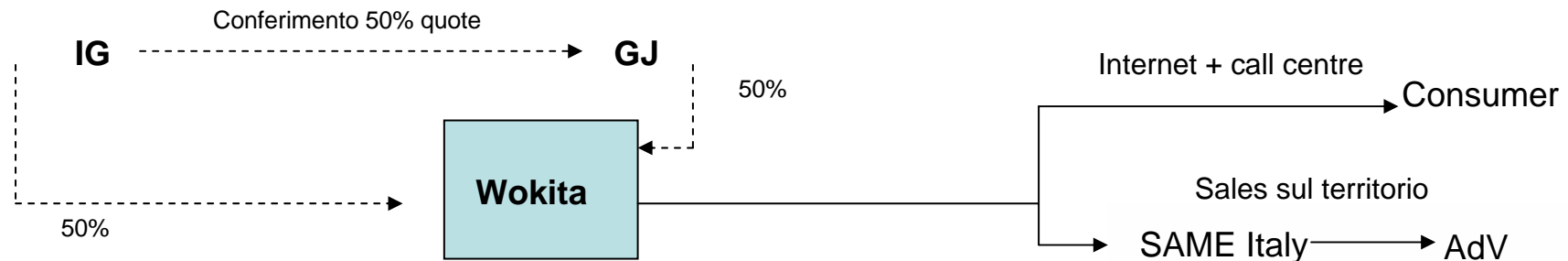
- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Strategie per il superamento dello stato di crisi
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ Network e Code Sharing
  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
  - ✓ Vendite
  - ✓ **Online Tour Operating**

- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni
- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario
- ✓ Interventi sul capitale
- ✓ Economics

## Partecipazione a Wokita per avere una leva diretta sul canale TO

- Wokita, TO *on line* di Meridiana, ha la finalità di promuovere le vendite di pacchetti *on line* con focalizzazione *incoming*, e utilizzando prevalentemente IG come vettore
- Meridiana conferirà 50% di quote Wokita ad Eurofly mediante aumento di capitale dedicato
- Wokita avvierà la distribuzione dei voli GJ nell'ambito dei propri pacchetti venduti *on line*
- Le vendite ad AdV avverranno attraverso SAME ITALY, GSA controllato congiuntamente da IG/GJ

### Wokita diviene l'unico TO "in house" di IG/GJ



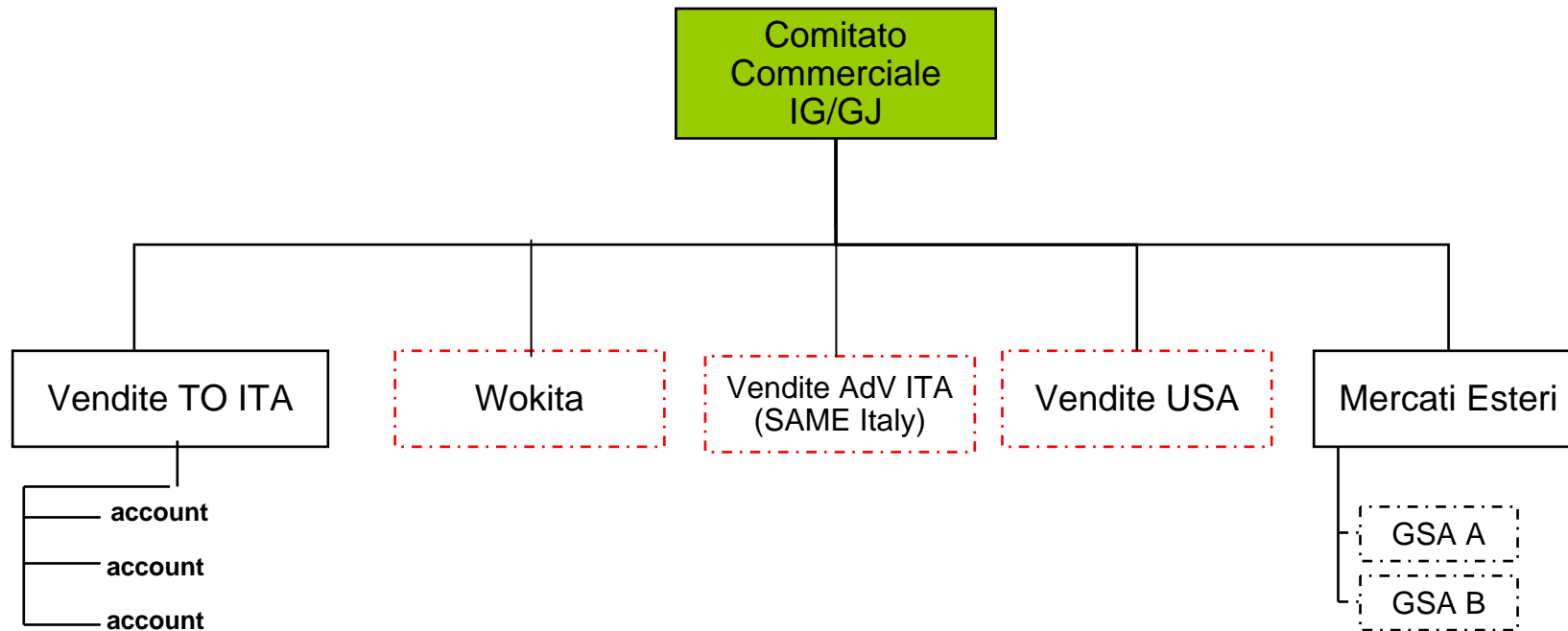
## Wokita in sintesi...

- Wokita Srl (WK) è stata sviluppata da Meridiana Spa per lo sviluppo dell'attività di *tour operating online* e con l'obiettivo di sviluppare importanti sinergie di *business* ed operative con IG.
- Il *business model* di WK è principalmente di tipo *merchant booking basis* (ei. expedia) e secondariamente di tipo *agency booking basis* (ei. Edreams) inoltre oltre alla vendita *retail* (B2C) WK prevede di distribuire anche al trade-AdV attraverso SAME ITALY che, come si è anticipato, opera con oltre 6.000 AdV di cui una quota significativa facente parte a *network*.
- I punti di forza di Wokita sono: una avanzata piattaforma tecnologica allineata a quelle della principale concorrenza internazionale; team di consolidata esperienza nella gestione di TO tradizionali ed on line; sinergie con il gruppo di appartenenza
- Mercato del turismo on line che continua ad essere in forte crescita e presenta ottime prospettive in particolare in Italia dove i TO tradizionali sono ancora legati alla distribuzione fisica delle Agenzie di Viaggio
- WK inoltre gestisce 3 AdV in Sardegna (Porto Cervo, Aviazione Generale e aeroporto di Olbia) ed ha la licenza IATA. WK ha una previsione di vendite di ca. 7,5 milioni di Euro nel 2007 e di 12,5 milioni nel 2008.

The Eurofly logo is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the word "eurofly" in a white, lowercase, sans-serif font, set against a red background that is shaped like a triangle pointing upwards and to the right.

eurofly

# Organizzazione Vendite per canali intermediati



----- Società controllate o partecipate da IG/GJ tenuto conto della rilevanza per business

----- GSA

- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Strategie per il superamento dello stato di crisi
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ Network e Code Sharing
  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
  - ✓ Vendite
  - ✓ Online Tour Operating

✓ **Interventi e sinergie nelle Operazioni**

- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario
- ✓ Interventi sul capitale
- ✓ Economics

# Riduzione costi unitari nel rispetto standard e posizionamento

## Manutenzione

- Insourcing selettivo di attività di manutenzione su flotta A320 presso base IG di Olbia.
- Specializzazione fornitori di assistenza tecnica su flotta comune IG/GJ.
- Gare congiunte motori

## Servizi Aeroportuali

- Rafforzamento delle attività di supervisione (anche attraverso l'utilizzo di strutture IG su scali comuni) e miglioramento del controllo operativo
- Negoziazione contratti congiunta IG/GJ, tesa a valorizzare il loro apporto complessivo

## Catering

- Dal 2008 convergenza su modalità Meridiana (vending) per tutto il corto e medio raggio; individuazione di prodotti adatti a tratte sino a 4 ore, e di soluzioni, in parte già sperimentate da IG, per soddisfare le richieste dei TO che vogliono offrire pasto ai loro clienti

## Affari/Servizi generali

- Utilizzo delle marginalità disponibili presso IG (es. IT)
- razionalizzazione logistica sedi Milano e Malpensa
- Negoziazione congiunta polizze assicurative e contratti di fornitura di servizi generali

- Leva su volumi di acquisto IG/GJ e sull'allineamento alle "best practices" delle 2 società
- Metodologie di acquisto aggiornate e introduzione di e-procurement
- Stimolo della concorrenza e strategie di acquisto mirate per i diversi mercati di fornitura

- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Strategie per il superamento dello stato di crisi
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ Network e Code Sharing
  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
  - ✓ Vendite
  - ✓ Online Tour Operating
- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni

✓ **Piano di ristrutturazione del debito finanziario**

- ✓ Interventi sul capitale
- ✓ Economics

The Eurofly logo is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the word "eurofly" in a white, lowercase, sans-serif font, set against a red background that is shaped like a stylized wing or a curved triangle pointing upwards and to the right.

**eurofly**

## Piano di ristrutturazione del debito finanziario

- ❑ Il piano di rinegoziazione con le 3 principali banche che rappresentano complessivamente l'80% della posizione creditoria nei confronti della Società , ancora oggetto di trattativa, prevede:
  - disponibilità delle banche a non chiedere la revoca immediata degli affidamenti e ottenimento dell'allungamento dei termini degli affidamenti in essere per il periodo del piano;
  - rinegoziazione dei tassi di interesse e in particolare dello spread applicato all'Euribor;
  - fidi garantiti sostanzialmente in linea con il fabbisogno del piano anche a copertura della stagionalità;
  
- ❑ Riscadenziamento del finanziamento Soci di Euro 4,5 mln fino al 31 dicembre 2009 con riserve di utilizzo del medesimo per la sottoscrizione pro quota dell'aumento di capitale in denaro

- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Strategie per il superamento dello stato di crisi
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ Network e Code Sharing
  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
  - ✓ Vendite
  - ✓ Online Tour Operating
- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni
- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario

✓ **Interventi sul capitale**

- ✓ Economics

## Interventi sul capitale

□ Si prevede di realizzare due interventi sul capitale: il primo immediato, in natura con conferimento di beni, riservato all'azionista Meridiana e il secondo sul mercato in denaro da 10 a 25 mln di Euro.

❖ L'aumento di capitale riservato a Meridiana sarà liberato esclusivamente mediante conferimenti in natura (ex art. 2441, 4 comma, primo periodo, c.c.) e l'ammontare di tale aumento di capitale dipenderà dai valori accertati dalla perizia di stima necessaria per il conferimento dei beni interessati.

I conferimenti riguarderanno:

- una partecipazione del 50% nella società Wokita S.r.l. (interamente controllata da Meridiana);
- una partecipazione del 50% in una Newco (SAME Italy);

❖ In relazione all'aumento di capitale in denaro da 10 mln a 25 mln Euro, il CDA di Eurofly proporrà alla assemblea importi e timing sulla base delle effettive esigenze civilistico / finanziarie (inserite nelle proiezioni economiche e finanziarie successive per un valore di 10 mln nel 2008)

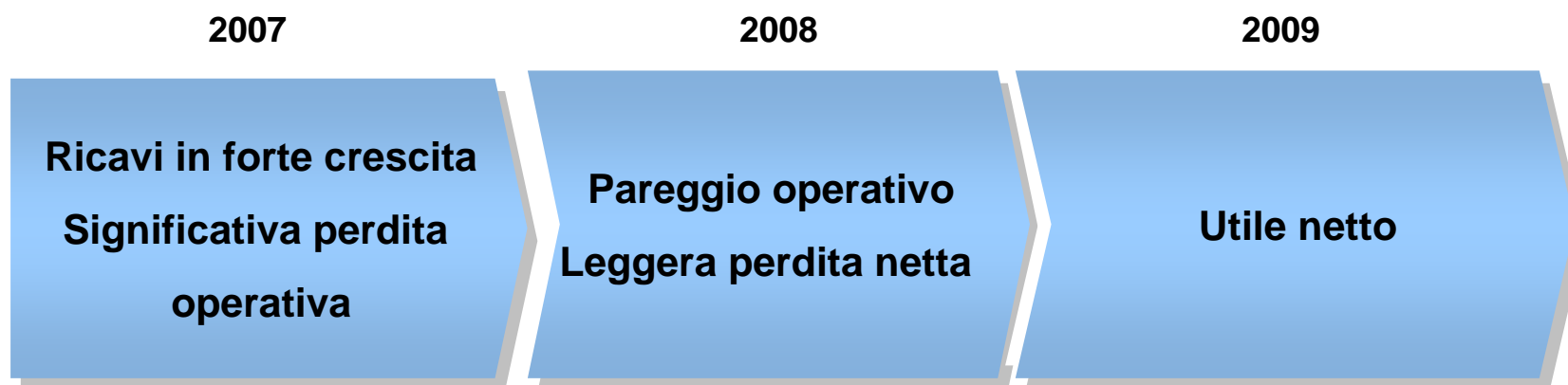
- ✓ Entità e cause dello stato di crisi Eurofly
- ✓ Strategie per il superamento dello stato di crisi
- ✓ Scenario di mercato
- ✓ Guidelines strategiche
- ✓ Sviluppo Commerciale e sinergie con Meridiana
  - ✓ Network e Code Sharing
  - ✓ Revenue Management, Distribution e Comunicazione
  - ✓ Vendite
  - ✓ Online Tour Operating
- ✓ Interventi e sinergie nelle Operazioni
- ✓ Piano di ristrutturazione del debito finanziario
- ✓ Interventi sul capitale

✓ **Economics**

The Eurofly logo is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the word "eurofly" in a white, lowercase, sans-serif font, set against a red background that is shaped like a triangle pointing upwards and to the right.

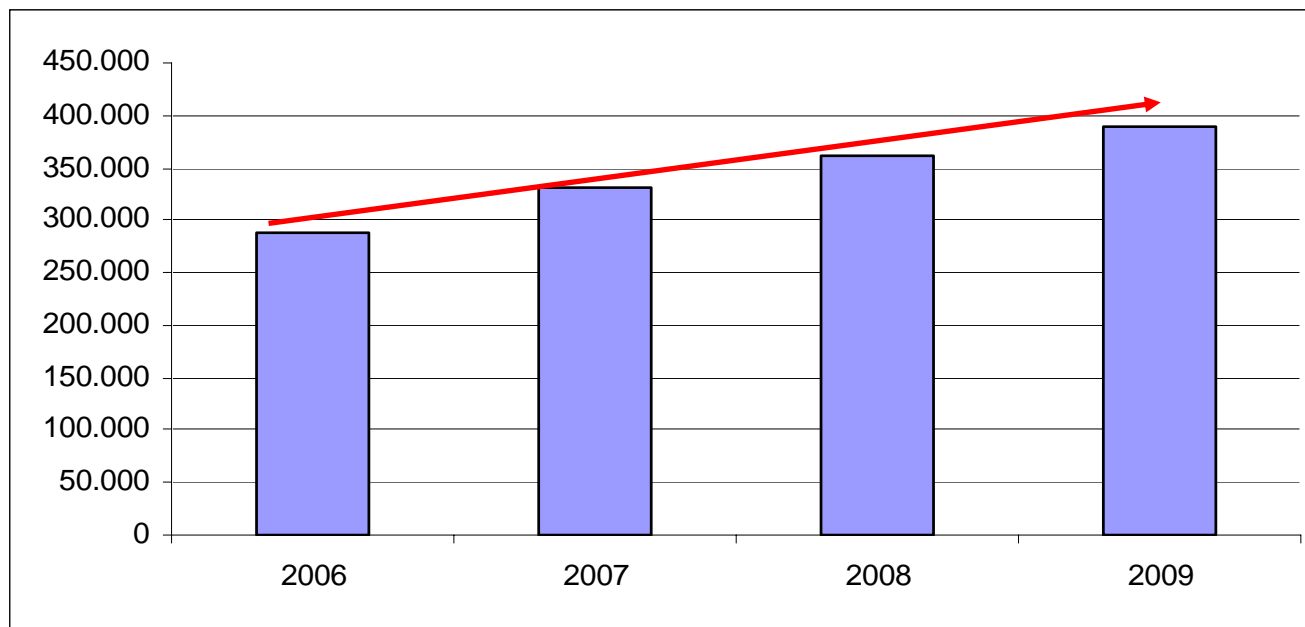
**eurofly**

## Principali target economici per il 2007-09



Ritorno all'utile netto nel 2009

## Ricavi totali 2006-09

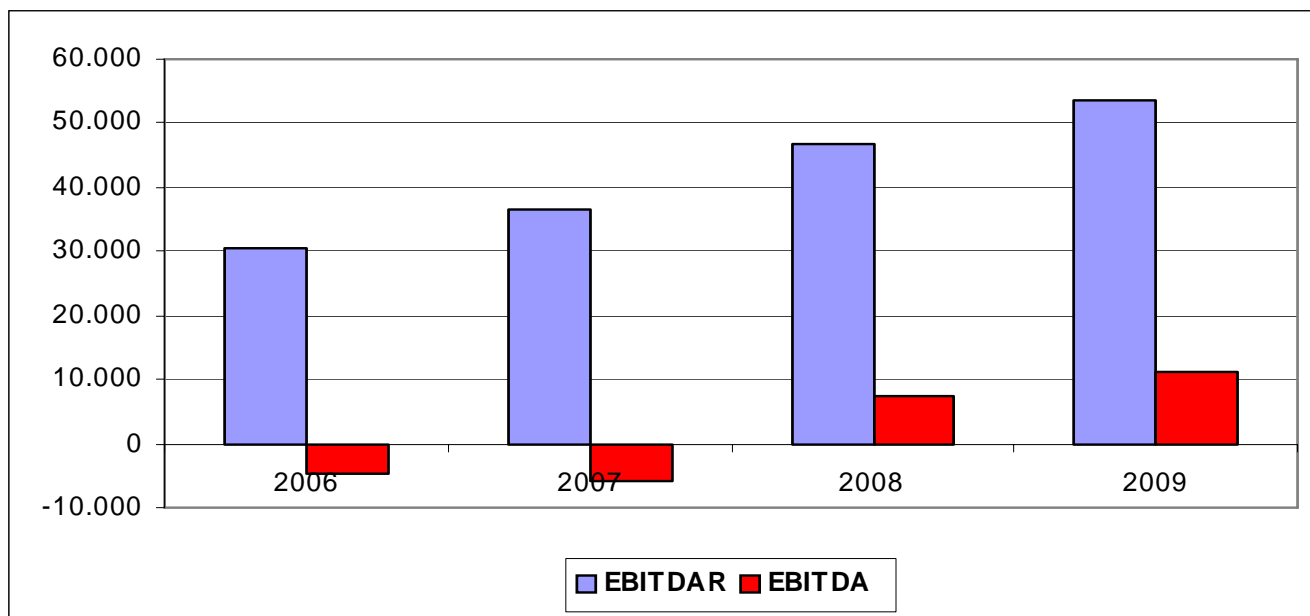


*Dati in €/000*

**A fine piano ricavi totali circa 400 milioni di euro**

**eurofly**

## EBITDAR e EBITDA 2006-09



*Dati in €/000*

**A fine piano:  
circa 50 mln di euro di EBITDAR  
circa 10 mln di euro di EBITDA**

**eurofly**