Risultati economico-finanziari in crescita per Sabre nel secondo trimestre 2016

Sabre Corporation ha pubblicato i risultati economico-finanziari del secondo trimestre del 2016.
I risultati dell'azienda sono suddivisi in due segmenti di business: **Travel Network**, il marketplace di viaggio globale che connette oltre 425.000 operatori in oltre 160 ed **Airline Solutions e Hospitality Solutions**, che forniscono soluzioni tecnologiche e servizi di consulenza a compagnie aeree e strutture alberghiere attive su scala globale.
sabrecloudI ricavi di Travel Network sono aumentati del 21%, con una crescita delle prenotazioni pari al 24%, trainati dalla regione dell'Asia-Pacifico – ora completamente posseduta da Sabre – e dall'incremento generale in tutte le altre regioni.
I ricavi di Airline and Hospitality Solutions sono cresciuti del 16% grazie alla notevole crescita del sistema di prenotazione SabreSonic, che porta alle compagnie aeree di tutto il mondo – con 200 milioni di passeggeri imbarcati – una crescita del 44% rispetto all'esercizio precedente. L'aumento dei passeggeri imbarcati e' dato da una serie di nuove implementazioni e ad un incremento della base clienti del 6%
"I risultati del secondo trimestre di Sabre confermano la crescita delle nostre competenze basate su solide strategie"– ha affermato **Tom Klein**, Presidente e CEO di Sabre. "Nonostante la situazione macro-economica abbia riportato un incremento limitato, questi dati evidenziano le nostre capacità di crescita, data dalla capitalizzazione della forte domanda del nostro portfolio di soluzioni SaaS (Software as a Service) di Airline and Hospitality Solutions e, allo stesso tempo, dalla crescita a livello globale di Travel Network".
A livello globale, la quota di mercato di Sabre nelle prenotazioni via GDS è rimasto relativamente costante (37%). Durante l'ultima conference call trimestrale l'azienda ha anche comunicato ai propri investitori di aver siglato rinnovi ed ampliato gli accordi con diversi clienti importanti.
"Il nostro team è concentrato sulle aree in nostro controllo, come il lancio di prodotti nuovi ed innovativi, essere sempre un passo avanti ai nostri competitor in settori quali mobile e cloud, soddisfare i nostri clienti e fidelizzarne di nuovi, nonché l'ottimizzazione della struttura dei costi" – ha sottolineato Klein durante la conference call con gli investitori del 2 agosto scorso. "Cerchiamo sempre di perseguire risultati sempre migliori, ma siamo comunque compiaciuti dei risultati del primo

semestre, e ci aspettiamo di tenere il passo per il resto del 2016”.
“La crescita dei ricavi derivanti dai servizi ancillari - ha concluso - è stato un elemento particolarmente rilevante per le compagnie aeree durante gli ultimi anni, soprattutto attraverso la vendita diretta. Ci aspettiamo che la successiva fase di crescita per i servizi ancillari avverrà attraverso il sistema di prenotazione globale (GDS), e Sabre si trova in una posizione ottimale per tracciare la linea da seguire. La nostra tecnologia è preparata a questo evento, e crediamo che ci sia la disponibilità a livello commerciale di aiutare le compagnie aeree nostre partner a crescere sensibilmente."