



2021-10-28 08:08 EEST

## Norwegianin kolmannen vuosineljänneksen luvut osoittavat yhtiön taloudellisesti vahvan aseman

Norwegian julkisti tänään vuoden 2021 kolmannen vuosineljänneksen tuloksen, joka osoittaa positiivisen kehityksen jatkuvan toukokuussa päättyneen onnistuneen uudelleenjärjestelyn jälkeen. Lentojen kysyntä kasvaa kaikilla markkinoilla, joilla yhtiö toimii. Lisäksi varaustilanne on korkea pitkälle kesäkauteen 2022.

– Kolmannen vuosineljänneksen tulos osoittaa selvästi, että olemme onnistuneet turvaamaan Norwegianin tulevaisuuden vähentämällä velkaa ja

taloudellisia velvoitteita samalla kun olemme keskittyneet kustannustehokkuuteen. Olemme nyt vahvassa taloudellisessa asemassa kohtaamaan talvisesongin. Näemme, että suuntaus matkavarausten tekemisessä on kuukausi kuukaudelta aiempaa pidemmälle tulevaisuuteen. Yhä useammat matkustajat valitsevat lennot Norwegianilla ja reittiverkostomme Euroopassa, sanoo Norwegianin toimitusjohtaja Geir Karlsen.

Voitto ennen veroja (EBT) oli 169 miljoonaa Norjan kruunua, kun vastaavana ajanjaksona vuonna 2020 tappio oli 980 miljoonaa Norjan kruunua. Lähes 2,5 miljoonaa matkustajaa matkusti Norwegianilla kolmannella vuosineljänneksellä, kun vastaava luku viime vuonna samaan aikaan oli noin miljoona matkustajaa. Kapasiteetti (ASK) kasvoi 130 prosenttia ja myytyjen henkilökilometrien määrä (RPK) 177 prosenttia verrattuna vuoden 2020 kolmanteen vuosineljännekseen. Käyttöaste oli 73,1 prosenttia, jossa on kasvua 12,5 prosenttiyksikköä. Keskimääräinen matkan pituus kasvoi 20 prosenttia. Kolmannen vuosineljänneksen lopussa yhtiön laivastossa oli 51 lentokonetta.

Jatkuva kustannusten hallinta koko yhtiössä yhdessä alhaisen varojen käytön kanssa on luonut yhtiölle vahvan taloudellisen aseman. Talvisesongin kynnyksellä yhtiöllä on 7,6 miljardin Norjan kruunun käteis- ja muut vastaavat varat.

Norwegianin taloudellinen asema on talvikauden alkaessa paljon vahvempi kuin edellisinä vuosina tiukan kustannusten ja kulujen hallinnan ansiosta. Varaustilanne antaa viitteitä myönteisestä kehityksestä pitkälle vuoteen 2022 asti. Yhä useampi matkustaja valitsee lennot Norwegianilla. Matkustajat arvostavat Norwegianin nykyaikaisia ja polttoainetehokkaita lentokoneita, vieraanvaraista palvelua sekä laajaa reittiverkostoa Euroopassa.

Norwegian on erityisen tyytyväinen, että yhtiön palkittu Norwegian Reward -kanta-asiakasohjelma avattiin hiljattain uudelleen. Kanta-asiakasohjelma antaa asiakkaille suuren lisäarvon osana Norwegianin kokonaisvaltaista matkustuskokemusta.

Katso lisätietoja liitteenä olevasta PDF-tiedostosta.

---

Norwegian perustettiin vuonna 1993, mutta halpalentoyhtiötoiminnan se aloitti Boeing 737 -kalustolla vuonna 2002. Niistä päivistä lähtien meidän missiomme on ollut tarjota kohtuuhintaisia matkoja kaikille ja mahdollistaa viisaat valinnat, eli hyvän rahanvastineen sekä runsaan valinnanvaran. Norwegian operoi lyhyen matkan reittejä Pohjoismaissa sekä tärkeimpiin Euroopan kohteisiin – tarjoten erinomaista laatua kohtuuhinnoilla.

Vuonna 2019 Norwegian oli ensimmäinen lentoyhtiö, joka allekirjoitti YK:n ilmasto-ohjelman, ja yhtiö sitoutui siten tulemaan ilmastoneutraaliksi vuoteen 2050 mennessä.

Skytrax on valinnut Norwegianin Euroopan parhaaksi halpalentoyhtiöksi kuutena vuonna peräkkäin. Lisäksi yhtiön kanta-asiakasohjelma, Norwegian Reward, on valittu Freddie Awardsissa parhaaksi kanta-asiakasohjelmaksi Euroopassa/Afrikassa neljänä vuotena peräkkäin. Norwegianin tuotteet, palvelut ja innovaatiot ovat voittaneet yli 55 palkintoa vuodesta 2012 lähtien.

Lisätietoja osoitteessa [www.norwegian.com](http://www.norwegian.com)

Seuraa Norwegiania: [Facebook](#), [Twitter](#), [Instagram](#), [LinkedIn](#) ja [YouTube](#).

## Yhteyshenkilöt



### **Mira Linnamaa**

Lehdistökontakti

Director of Communications and Public Affairs  
Finland

[mira.linnamaa@norwegian.com](mailto:mira.linnamaa@norwegian.com)

+358408625675



**Press office – vain median yhteydenotot**

Lehdistökontakti

+47 815 11 816

Asiakaspalvelu +358 (0) 9231 01 600

[press@norwegian.com](mailto:press@norwegian.com)