

Berlin, 11. März 2026

a&o baut Sales International kräftig aus: Adrien Colpaert, David Kupsky und Christos Praftsas stärken die Märkte Frankreich, Großbritannien und Skandinavien

- Mittlerweile zehnköpfiges Sales International-Team
- a&o aktuell mit 45 Standorten in 31 Städten und elf Ländern
- Sales Manager für Frankreich, Neubesetzungen für Märkte Skandinavien und Großbritannien



Ihre Märkte fest im Blick – auch auf der ITB letzte Woche: Die neuen Sales Manager für Skandinavien, Christos Praftsas (l.), Großbritannien, David Kupsky (M.), und Adrien Colpaert, Frankreich (r.) (Foto: a&o Hostels).

Berlin/Brüssel/London/Kopenhagen – International im wahrsten Sinne: mit dem Belgier Adrien Colpaert, dem gebürtigen Tschechen David Kupsky und dem Griechen Christos Praftsas verstärkt Europas größte Hostelgruppe a&o sein International Sales-Team um ein dynamisches Trio und rücken die Märkte Frankreich, Großbritannien und Skandinavien verstärkt in den strategischen Fokus. Colpaert arbeitet von Brüssel, Kupsky und Praftsas von den jeweiligen a&o-Standorten London und Kopenhagen aus. Der Sales-Posten für Frankreich wird nach längerem erstmals wiederbesetzt.

Über die Neuzugänge freut sich auch Phillip Winter, Chief Marketing Officer (CMO): „Wir haben junge, dynamische Experten gewinnen können, die neben

ihren Studien über umfangreiche Praxis-Erfahrungen verfügen und selbst begeisterte Reisende sind – diese Perspektive ist mit Blick auf unsere Kern-Gästegruppen äußerst wertvoll.“ Das Durchschnittsalter des a&o-Gastes liegt zwischen 25 und 34 Jahren.

a&o erwartet Auslastungen bis 80 Prozent

a&o Hostels mit Sitz in Berlin hat seit 2021 mit Eröffnungen in Edinburgh (2021), Brighton (2024), London (2025) und Manchester (2026) einen deutlichen Wachstumskurs in Großbritannien eingeschlagen; die beiden Häuser in Kopenhagen gehören seit 2017 bzw. 2020 zum festen Portfolio mit insgesamt 1.370 Betten. Sie spielen als „Tor zu den Nordics“ ebenfalls eine Schlüsselrolle für a&o – und seine Gäste.

Phillip Winter: „Wir erwarten ein starkes Jahr 2026 – mit bis zu 600.000 Übernachtungen in unseren britischen Häusern und erreichen damit eine durchschnittliche Auslastung von rund 75 Prozent und um die 80 Prozent in Kopenhagen mit etwa 328.000 Übernachtungen.“ Der Gästemix ist ausgeglichen: 68 Prozent Individual- und 32 Prozent Gruppenreisende. Die Standorte, so Winter, profitieren von einer dynamischen, studentischen Bevölkerungsstruktur. Auch im Sportsegment wachse die Nachfrage.

Anzahl französischer Gäste nimmt zu

Frankreich gewinnt als Quellmarkt zunehmend an Bedeutung. Insbesondere in Brüssel und Berlin erreicht der Anteil französischer Gäste jeweils bereits über zehn Prozent, „Tendenz klar steigend“. Vor diesem Hintergrund sei „ein eigener Sales Manager für Frankreich nur konsequent“. Einer aktuellen YouGov-Umfrage zufolge liegt die Markenbekanntheit von a&o in Frankreich bei neun Prozent in der Kernzielgruppe, „darauf bauen wir nun gemeinsam mit Adrien weiter auf, intensivieren unsere Präsenz und stärken unsere Marke“, blickt Winter voraus.

Bachelor, MICE and events, Hotel Manager, Marketing

Mit Adrien Colpaert besetzt a&o den Posten des Sales Managers Frankreich. Der 37-Jährige hat einen Bachelor in Hotel Management (La Haute Ecole de Namur) und bringt umfangreiche Erfahrungen sowohl im Event- als auch Hotel-Management u.a. in Spanien, Australien und Deutschland mit. Sprachen sind für ihn nach wie vor der Schlüssel zum Verständnis fremder Kulturen, sein Motto: „Für Einfachheit und ein gutes Leben stehen.“

David Kupsky (22) wurde in der Tschechischen Republik geboren und lebt seit zehn Jahren in Großbritannien. Er hat einen Bachelor in Business Management an der Universität Portsmouth erworben und bereits verschiedene Rollen in der Hotellerie innegehabt. So war der begeisterte Fallschirmspringer und Surfer u.a. Hotel Manager einer internationalen Budget-Gruppe.

Christos Praftsas stammt aus Athen und verfügt über einen Bachelorabschluss in Business Administration von der Universität Roskilde. Der 24-Jährige hat Marketing- und Sales-Erfahrungen in verschiedenen internationalen Unternehmen

gesammelt. Kommunikation, Kooperation und starke Partnerschaften sind für ihn Schlüssel zum Erfolg.

Drei Märkte, eine Stimme – ihr Ziel als a&o-Sales Manager definieren sie übereinstimmend: „Best value for money – bezahlbares Reisen zu wertvollen Erfahrungen für Gäste jeden Alters zu machen, für Soloreisende ebenso wie für Paare, Familien oder Gruppen, die im Business- oder Leisure-Kontext unterwegs sind.“

Über a&o Hostels

a&o wurde im Jahr 2000 vom heutigen CEO Oliver Winter in Berlin gegründet. Das Unternehmen betreibt derzeit 45 Standorte mit rund 31.300 Betten in 31 Städten und zehn europäischen Ländern. Getreu dem Motto „Everyone can travel“, ermöglicht a&o das Reisen zum bezahlbaren Preis. Rucksacktouristen gehören ebenso wie Alleinreisende, Familien, Schulklassen und Vereine zum Kern-Gästesegment von a&o. Auch die Zahl der Businessreisenden und Senioren nimmt weiter zu. Im ersten Halbjahr 2025 verzeichnete a&o 1,4 Millionen Gäste, 3,1 Millionen Übernachtungen und erreichte eine Auslastung von 73 Prozent. Mit 6,2 Mio. Übernachtungen, 2,8 Mio. Gästen und einem Umsatz von 232,4 Mio. Euro war 2024 das bisher erfolgreichste Jahr in der Unternehmensgeschichte. Im Rahmen der Nachhaltigkeits-Strategie werden die Maßnahmen zur weiteren Verringerung der CO2e-Emissionen je Übernachtung vorangetrieben. Seit Ende 2023 sind StepStone Group und Proprium Capital Partners Eigentümer von a&o. Neue Standorte 2026/25: Manchester, London, Mailand, Florenz, Brüssel. Mehr unter <https://www.aohostels.com/de/>