

Berlin, 10. Oktober 2019

## **a&o holt Siim Karu: Revenue-Experte besetzt erstmals CRO - Position bei Berliner Budget-Gruppe**

- Strategisch entscheidend – a&o schafft Stelle des Chief Revenue Officers neu
- 31-jähriger Siim Karu zuvor bei Generator und Penta Hotels
- Technologisierung und Automatisierung der Branche weiter vorantreiben



Seit 1. Oktober bei a&o: Der in Tallinn geborene Siim Karu verantwortet auf dem neu geschaffenen Posten des Chief Revenue Officers die Preisstrategie der Berliner Budget-Gruppe (Foto: a&o).

**Berlin – „Datengesteuertes Revenue-Management gewinnt weiter stark an Bedeutung“, ist Siim Karu überzeugt, „eine gute Balance bei der Ratengestaltung und -prognose zwischen Mensch und Maschine zu finden, ist für mich Ziel und große Herausforderung.“** Seit 1. Oktober verantwortet der 31-Jährige als Chief Revenue Officer die Preisstrategie der Berliner Budget-Gruppe a&o. Über den Neuzugang freut sich besonders auch Oliver Winter: „Revenue Management ist entscheidend für den Erfolg unseres Unternehmens. Wir müssen beweglich und flexibel bleiben und brauchen stets die beste Strategie.“ Siim Karu, so CEO Winter, „ist hier absoluter Experte und unsere Wunschbesetzung“. Für den in Tallinn geborenen Karu, der zuvor u.a. bei Penta Hotels und Generator tätig war, wurde diese Position neu geschaffen.

Neue Technologien und künstliche Intelligenz sind für Siim Karu der Schlüssel für ein erfolgreiches Revenue Management, das er in Zukunft fast vollständig automatisiert sieht: „Moderne Datenwissenschaft und Automatisierung ermöglichen, dass wir uns auf gewinnbringende Prozesse konzentrieren anstatt auf administrative Backoffice-Aufgaben.“

### **Branche muss agiler werden**

Insgesamt müsse die Branche agiler werden und sich neuen Technologien noch mehr öffnen. Zu Karus Hauptaufgaben wird u.a. die Implementierung eines neuen Revenue-Management-Systems gehören.



Zu den Prinzipien von Siim Karu gehört neben der Maschine immer auch der Mensch: Und so schafft es der zweifache Familienvater in der Freizeit mithilfe seiner beiden Söhne und bei Fußball oder Formel 1 aufzutanken.

### „Everyone can travel“ – Freizeit und Business, Gruppen- und Einzelreisende

Mit 125.000 Familien, 13.000 Klassenreisen und 7.000 weiteren Gruppen mit mehr als 9 Personen hatten Gruppenreisen auch 2018 nach wie vor den größten Anteil am Gästeaufkommen bei a&o. Mit demnächst 28.500 Betten in 23 Städten und acht Ländern, hat sich a&o seit Gründung im Jahr 2000 zur führenden europäischen Hostelkette entwickelt. Aktuell buchbar sind 39 Häuser in 23 Städten und acht Ländern Europas. Übernachtungspreise ab 12 Euro, zentrale Lagen, Komfort und Qualität sowie einem neuen Architektur- und Designkonzept lassen a&o mittlerweile auch zur smarten Übernachtungs-Alternative für Business-, Einzelreisende und Senioren werden.

Presse- und Downloadbereich des Unternehmens: <https://www.aohostels.com/de/presse/>



### Über a&o Hostels

a&o wurde im Jahr 2000 von Oliver Winter gegründet; aktuell buchbar sind 39 Häuser in 23 Städten und acht Ländern (Deutschland, Österreich, Niederlande, Tschechien, Dänemark, Italien, Polen und Ungarn); Neueröffnungen in Budapest, Warschau und Kopenhagen stehen für 2019/2020 auf dem Programm. Als größter Hostelanbieter Europas wächst die Kette mit über 15 Prozent pro Jahr. Mit rund 26.000 Betten und rund fünf Millionen Übernachtungen im Jahr 2018 verzeichnete a&o einen Umsatz von rund 152 Millionen Euro. Seit 2017 ist der amerikanische Investor TPG Real Estate Inhaber von a&o. Das Unternehmen ist auch nach 18 Jahren noch gründergeführt.

### Kontakt:

Dr. Petra Zahrt  
Tel. +49 (0) 221 3018 2363  
Mobile +49 (0) 172 94 54 753  
Mail [petra.zahrt@aohostels.com](mailto:petra.zahrt@aohostels.com)