

PRESSEMITTEILUNG

Adagio und Plenitude Arena verlängern Partnerschaft um weitere drei Jahre – Starke Unterstützung für Mega-Events in Paris

München/Paris, XX. Juli 2026 (SC) – Da Großevents zunehmend zu eigenständigen Reise-Erlebnissen werden, gibt Adagio, der europäische Marktführer für Aparthotels, die dreijährige Verlängerung seiner Gold-Partnerschaft mit der Plenitude Arena bekannt. Die Kooperation, die im Februar 2024 begann, tritt damit in eine neue Phase mit einem gemeinsamen Ziel: Besuchern ein noch attraktiveres Gesamterlebnis zu bieten, das moderne Unterkünfte, bevorzugten Zugang und die direkte Nähe zu den bedeutendsten Sport- und Kulturevents von Paris miteinander verbindet. Ausgerichtet auf neue Reisebedürfnisse unterstützt diese Partnerschaft sowohl Aufenthalte rund um Konzerte, Sportveranstaltungen und Event-Wochenenden als auch Reisen, die geschäftliche und private Anlässe kombinieren – insbesondere indem sie Gästen die Möglichkeit bietet, ihren Aufenthalt über das eigentliche Event hinaus zu verlängern.

Eine Partnerschaft im Einklang mit der Strategie „FIRST 2030“

Diese Vertragsverlängerung fügt sich nahtlos in die Dynamik des strategischen Plans „FIRST 2030“ von Adagio ein. Dieser zielt insbesondere darauf ab, die lokale Präsenz der Marke zu stärken und Partnerschaften mit Akteuren aus Kultur, Sport und Wirtschaft in den jeweiligen Städten aufzubauen. Durch die Partnerschaft mit der Plenitude Arena verdeutlicht die Marke ihr Bestreben im Zentrum urbaner Aktivitäten zu stehen: ob zum Arbeiten, für den Eventbesuch, zum Ausklingenlassen des Abends, beim Entdecken eines Stadtviertels oder um die Stadt einfach mal anders zu erleben.

Plenitude Arena: Ein zentraler Veranstaltungsort im Herzen der größten Events von Paris

Als größte Hallenarena Europas mit einer flexibel anpassbaren Kapazität von 30.000 bis 45.000 Plätzen begrüßt die Plenitude Arena jährlich fast zwei Millionen Besucher aus aller Welt zu internationalen Spitzensport-, Kultur- und Musikevents. Im Herzen von Europas führendem Wirtschaftszentrum gelegen, hat sich die Arena als maßgeblicher Attraktivitätsmotor etabliert.

Drei Säulen: Gästeerlebnis, Geschäftsentwicklung und lokale Verankerung

1. Vereinfachung des Aufenthalts

Dies wird durch flexible Übernachtungsmöglichkeiten gewährleistet, die ideal auf Kurzaufenthalte, Event-Wochenenden oder Verlängerungen nach einem Konzert oder Spiel zugeschnitten sind. Adagio-Gäste sowie Mitglieder von *ALL – Accor Live Limitless* profitieren zudem von exklusiven Vorteilen, speziellen Angeboten und privilegiertem Zugang zu ausgewählten Veranstaltungen. Die Präsenz von Adagio auf der gesamten Kundenreise – sowohl auf digitalen Touchpoints als auch direkt vor Ort in der Arena – stärkt darüber hinaus die Marken-Sichtbarkeit bei einem eventbegeisterten Publikum.

2. Ausbau von B2B-Potenzialen

Die Partnerschaft ermöglicht es Adagio zudem, die Beziehungen zu Firmenkunden weiter zu vertiefen. Durch die Organisation von Business-Meetings, exklusiven Networking-Events und Kundenbindungsmaßnahmen innerhalb der Arena stärkt Adagio die Verbindung zu Firmenkunden, Partnern und seinem professionellen Netzwerk. Die Adagio-Loge bietet die Möglichkeit, Kunden und Partner unter exklusiven Bedingungen zu empfangen und ihnen ein intensives Erlebnis im Herzen des Geschehens zu bieten.

3. Stärkung der lokalen Marken-Präsenz

Mit zehn Aparthotels in unmittelbarer Nähe zum Bezirk *La Défense* und zur Arena verfügt Adagio über ein strategisches Netzwerk, um die unterschiedlichen Anforderungen der Region optimal abzudecken: unter der Woche finden Geschäftsreisende ihre Unterkunft, abends und an den Wochenenden wiederum Besucher von Konzerten, Sportevents und Großveranstaltungen. Außerdem basiert die Partnerschaft auf gemeinsamen Werten von Adagio und der Plenitude Arena: eine gemeinsame Vision von Gastfreundschaft, internationaler Offenheit, lokaler Verankerung und um ökologischem Bewusstsein.

„Das Erlebnis einer Großveranstaltung dreht sich nicht mehr nur noch um die Dauer eines Konzerts oder eines Spiels. Das Event ist Teil eines Abends, eines Ausflugs und manchmal sogar eines ganzen Wochenendes. Mit unserer Partnerschaft mit der Plenitude Arena möchten wir den Besuchern eine einfache und flexible Übernachtungslösung bieten: Übernachtungen in der Nähe, die Möglichkeit, das Erlebnis zu verlängern und den Besuch in Paris optimal zu nutzen. Diese Kooperation zeigt zudem unser Bestreben, die lokale Präsenz von Adagio in den Regionen, in denen unsere Aparthotels zu finden sind, in Zusammenarbeit mit führenden lokalen Akteuren aus Kultur, Sport und Wirtschaft zu stärken.“

Virginie Barboux, Chief Marketing Officer, Adagio

Über Adagio

Adagio ist der europäische Marktführer für Aparthotels. 2007 in Frankreich als Joint Venture zwischen Accor und Pierre & Vacances Center Parcs gegründet, verfügt Adagio heute über **130 Standorte** mit rund **14.700 Apartments** in **70 Städten** in **16 Ländern**. Damit ist Adagio das größte Netzwerk von Aparthotels in Europa. Weil sie die Flexibilität eines Apartments mit dem Service eines Hotels verbinden, sind Adagio Aparthotels die beste Lösung für mittlere und lange Aufenthalte. Sie bieten Geschäfts- und Urlaubsreisenden sowie all jenen, die beides miteinander kombinieren möchten, den besten Komfort und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Aparthotels von Adagio befinden sich in städtischen Gebieten und sind in drei Kategorien unterteilt: Adagio Original, in den Zentren der Großstädte; Adagio Access, im Zentrum regionaler Hauptstädte oder direkt am Stadtrand; und Adagio Premium, Aparthotels mit hohem Standard. www.adagio-city.com

PRESSEKONTAKT:

Adagio
Schaffelhuber Communications GmbH
Petra Maier
petra.m.extern@pr-sc.de



Press release

Adagio and Plenitude Arena extend their partnership for a further three years – Strong support for major events in Paris

Munich/Paris, XX July 2026 (SC) – As major events increasingly become travel experiences in their own right, Adagio, the European market leader in aparthotels, has announced a three-year extension of its Gold partnership with the Plenitude Arena. The partnership, which began in February 2024, is thus entering a new phase with a shared goal: to offer visitors an even more attractive overall experience that combines modern accommodation, priority access and close proximity to Paris's most significant sporting and cultural events. Tailored to new travel needs, this partnership supports stays centred around concerts, sporting events and event weekends, as well as trips that combine business and leisure – in particular by offering guests the opportunity to extend their stay beyond the event itself.

A partnership in line with the 'FIRST 2030' strategy

This contract extension fits seamlessly into the momentum of Adagio's 'FIRST 2030' strategic plan. In particular, this plan aims to strengthen the brand's local presence and forge partnerships with key players in the cultural, sporting and business sectors in each city. Through its partnership with the Plenitude Arena, the brand is demonstrating its commitment to being at the heart of urban life: whether for work, attending an event, rounding off the evening, exploring a neighbourhood or simply experiencing the city in a different way.

Plenitude Arena: A central venue at the heart of Paris's biggest events

As Europe's largest indoor arena, with a flexible capacity ranging from 30,000 to 45,000 seats, the Plenitude Arena welcomes nearly two million visitors from all over the world every year to top-class international sporting, cultural and musical events. Situated in the heart of Europe's leading economic centre, the arena has established itself as a key driver of visitor appeal.

Three pillars: guest experience, business development and local integration

1. Simplifying the stay

This is ensured by flexible accommodation options that are ideally tailored to short stays, event weekends or extended stays following a concert or match. Adagio guests and members of ALL – Accor Live Limitless also benefit from exclusive perks, special offers and privileged access to selected events. Adagio's presence throughout the entire customer journey – both at digital touchpoints and directly on-site at the arena – further strengthens brand visibility amongst an event-loving audience.

2. Expanding B2B potential

The partnership also enables Adagio to further deepen its relationships with corporate clients. By organising business meetings, exclusive networking events and customer loyalty initiatives within the arena, Adagio strengthens its ties with corporate clients, partners and its professional network. The Adagio box offers the opportunity to host clients and partners in exclusive surroundings and provide them with an immersive experience at the heart of the action.



3. Strengthening the local brand presence

With ten aparthotels in the immediate vicinity of the La Défense district and the arena, Adagio has a strategic network that enables it to meet the region's diverse needs perfectly: during the week, business travellers find accommodation here, whilst in the evenings and at weekends, the aparthotels cater for visitors attending concerts, sporting events and major gatherings. Furthermore, the partnership is based on the shared values of Adagio and the Plenitude Arena: a shared vision of hospitality, international openness, local roots and environmental awareness.

"The experience of a major event is no longer just about the duration of a concert or a match. The event is part of an evening, a day out and sometimes even a whole weekend. Through our partnership with the Plenitude Arena, we aim to offer visitors a simple and flexible accommodation solution: nearby accommodation, the opportunity to extend their experience and make the most of their visit to Paris. This collaboration also demonstrates our commitment to strengthening Adagio's local presence in the regions where our aparthotels are located, in partnership with leading local players from the worlds of culture, sport and business."

Virginie Barboux, Chief Marketing Officer, Adagio