

Pressekontakt**Lohospo GmbH**

Rebecca von Schwerin

Am Bischofskreuz 1

79114 Freiburg

Telefon: +49 154331-11

Telefax: +49 154331-99

rebecca.vonschwerin@lohospo.de

www.lohospo.de

PRESSEMITTEILUNG**Ein Grund zum Feiern: Lohospo ist 10 Jahre****Seit der Gründung im Jahr 2011 ist in Freiburg viel passiert**

Freiburg/Breisgau, 02.02.2021 – **Wer ein Unternehmen gründet, begibt sich in ein Abenteuer. Ungewiss ist die Zukunft, unplanbar der Erfolg. Der Trend zeigt: Die Lebensdauer von Unternehmen verkürzt sich zunehmend. So fand der Lehrstuhl für Statistik und Ökonometrie der Universität Rostock unter Leitung von Prof. Rafael Weißbach in einer Studie heraus, dass deutsche Unternehmen im Durchschnitt 9 Jahre bestehen. Dass es auch anders geht, beweist das touristische Dienstleistungsunternehmen Lohospo aus Freiburg. Auch im 10. Jahr schaut es mit Wachstum und Angebotserweiterung optimistisch in die Zukunft, und trotz Corona.**

Erfolgsrezept Eins: Versierte technische Partner an Bord

Lohospo entsteht 2011 als technische Lösung, um Gastgebern einen optimalen Vertrieb und Reichweite zu ermöglichen. Die Idee: Sichtbarkeit und Buchbarkeit auch für kleinste Unterkünfte. Dazu wird ein technologisches Netzwerk gegründet, mit diversen Anbietern. Die my.IRS GmbH aus Puchheim legt die technische Basis dafür, dass Gastgeber nur einen Kalender führen und damit ihren Hauseintrag auf verschiedenen Vertriebsportalen verwalten. Behoben ist damit die Gefahr, bei der Nutzung mehrerer Buchungsportale als Gastgeber den Überblick zu verlieren. „Belegungskalender stimmten sich nicht automatisch aufeinander ab, das Risiko von Doppelbuchungen bereitete Gastgebern mitunter schlaflose Nächte“, so Christiane Schwaß. Neben den technischen Partnern sind von Beginn an Destinationen wichtiger Partner. Schließlich gehören Gastgeber und

ihre touristischen Destinationen unweigerlich zusammen. Das Geschäftsmodell von Lohospo setzt bei den regionalen Gegebenheiten, Stärken und Besonderheiten an. Nicht nur einzelne Gastgeber, sondern gesamte Destinationen werden gestärkt.

Erfolgsrezept Zwei: Problemlösung mit Praxisbezug

Die drei Lohospo-Gründerinnen Theresia Datz, Christiane Schwaß und Rebecca von Schwerin arbeiten gemeinsam bei einem Vermarktungsportal für Unterkünfte, als sie auf ungelöste Herausforderungen für Gastgeber und Vermieter stoßen. Für die optimale Vermarktung der Unterkunft ist zwar gesorgt. Doch Gastgeber müssen ihren Unterkunftseintrag selbst verwalten. Technisches Knowhow wird vorausgesetzt. Viele kleine Gastgeber tun sich jedoch mit diesem Thema schwer. „Damals wie heute gibt es Hemmungen im Umgang mit dem Internet“, erklärt Christiane Schwaß. „Buchungsportale sprießen aus dem Boden. Es ist für Gastgeber schwierig, zu beurteilen, welches Portal relevant für die Gästegewinnung ist.“ Den drei Frauen entgeht nicht der Bedarf an Hilfestellung für Gastgeber. An der Vermittlung von Tipps und Tricks. Denn schon kleine Stellschrauben vergrößern den Vermietungserfolg. „Gibt es erstmal ein Verständnis für die Wichtigkeit von Datenqualität, für aussagekräftige Texte und Merkmale sowie Bildmaterial, erleben Buchungszahlen einen enormen Aufschwung“, so Rebecca von Schwerin. Die Lohospo Gründungsidee eines Service für Gastgeber ist geboren.

Erfolgsrezept Drei: Modernität und regionaler Bezug

Das Freiburger Unternehmen Lohospo ist technologisch auf dem neuesten Stand. Dennoch verlagert es bestimmte Prozesse bewusst nicht in den digitalen Raum. Als Ideal gilt von Beginn an eine nachhaltige digitale Evolution, bei der das Menschliche im Vordergrund steht. Hat doch die Praxiserfahrung gezeigt, dass bei Gastgebern Bedarf an Austausch und Beratung besteht. Gefragt sind Verlässlichkeit, Erreichbarkeit und vor allem eines: der persönliche Kontakt. Dies gilt für Gastgeber wie für Destinationspartner. Gemeinsam entwickelt man sich, notiert Bedürfnisse und Herausforderungen. Findet Lösungen und Angebote. Lohospo

kombiniert dabei das Beste aus zwei Welten: Die Nutzung modernster Errungenschaften zur Arbeitserleichterung und für Zeitersparnis. Dazu die Hinwendung zum Traditionellen, den individuellen und regionalen Stärken. Natürliches Wachstum und ein stetig wachsendes Netzwerk belohnen Lohospo. Für Gastgeber, Destinationen und Buchungsportale stellt sich eine dreifache „Win-Win Situation“ ein. Denn von der optimierten Datenqualität der Hauseinträge profitiert man gemeinsam.

Erfolgsrezept Vier: Nie stehenbleiben, immer die Zukunft im Blick

Gegründet als Partner für Gastgeber und Destinationen, ist Lohospo heute in verschiedenen Unternehmenssparten aktiv. Im Jubiläumsjahr 2021 sind Lohospo Gastgeber mit einem Eintrag auf bis zu 20 Buchungsportalen national und international buchbar. Gleichzeitig wird der Vertrieb über Reisebüros gefördert. Destinationen beziehen über das Lohospo TOMAS Systemhaus ihr Reservierungssystem. „Insbesondere gefragt seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie ist das TSmart Erlebnisse, ein System, über welches Tickets verkauft und Eintritte gesteuert werden können“ merkt Christiane Schwaß an. Die Lohospo Akademie schult sowohl Gastgeber, allein im letzten Jahr über 1.000, als auch Destinationen zu aktuellen Vermietungsthemen. Gastgeber profitieren von eigenen Buchungstools und können sich auf die noch bequemere Pflege Ihres Hauseintrags freuen. Ein neues Tool ersetzt den bisherigen TMANAGER. Christiane Schwaß: „Grundsätzlich ist es bei Lohospo die oberste Maxime, den Markt zu beobachten und innovative Lösungen in der jeweils aktuellen Situation zu finden.“



Lohospo ist 10 Jahre: die Erfolgsgeschichte eines Service für Gastgeber wird gefeiert

Gern stellen wir hochauflösendes Bildmaterial zur Verfügung.

Über Lohospo

Lohospo ist ein im Jahr 2011 gegründetes Dienstleistungsunternehmen, das kleine Unterkunftsbetriebe in Deutschland in ihrem Onlinevertrieb unterstützt und damit die Auslastung ihrer Ferienwohnungen und –häuser sowie Gästezimmer verbessert. Dafür hat das Unternehmen ein Vertriebsnetzwerk aus namhaften Online-Buchungsportalen aufgebaut, zu denen unter anderem booking.com, e-domizil, bestfewo.de und Airbnb gehören.

In seinem Segment ist Lohospo innovativer Vorreiter und Marktführer. Mehr als 7.000 Gastgeber im In- und Ausland nutzen den Service von Lohospo und über 100 touristische Destinationen vertrauen dem Know-how des wachstumsstarken Unternehmens.

Lohospo arbeitet mit dem Reservierungssystem TOMAS der Firma my.IRS aus München. My.IRS unterstützt die Philosophie von Lohospo, sich flexibel und marktaktuell an die Bedürfnisse der Gastgeber anzupassen und die vertriebsrelevanten Veränderungen im Markt auch technisch zu begleiten.

Mit der Lohospo-Akademie bietet das Unternehmen regelmäßig Workshops für Gastgeber an. In Webinaren und auf Veranstaltungen in den Geschäftsräumen schult Lohospo Gastgeber unter anderem zu den Themen Onlinevertrieb, Preiskalkulation und Produktgestaltung.

Gründerinnen und Geschäftsführerinnen von Lohospo sind Christiane Schwaß, Neukunden- Begeisterung und Gastgeberservice, Theresia Datz, Organisation, und Rebecca von Schwerin, Marketing. Das Unternehmen zählt mehr als 30 Mitarbeiter und hat seinen Sitz in Freiburg im Breisgau und ist nach wie vor inhabergeführt..

Pressekontakt Lohospo:

Lohospo GmbH

Rebecca von Schwerin

Am Bischofskreuz 1

79114 Freiburg i. Br.

Telefon: +49 761 154331-11

Telefax: + 49 761 154331-99

E-Mail: service@lohospo.de

www.lohospo.de