



DIE ZUKUNFT DER HOTELLERIE IST SPRACHGESTEUERT

Wie Roomgrid & #askAnoukAI die Gästekommunikation revolutionieren

EINLEITUNG

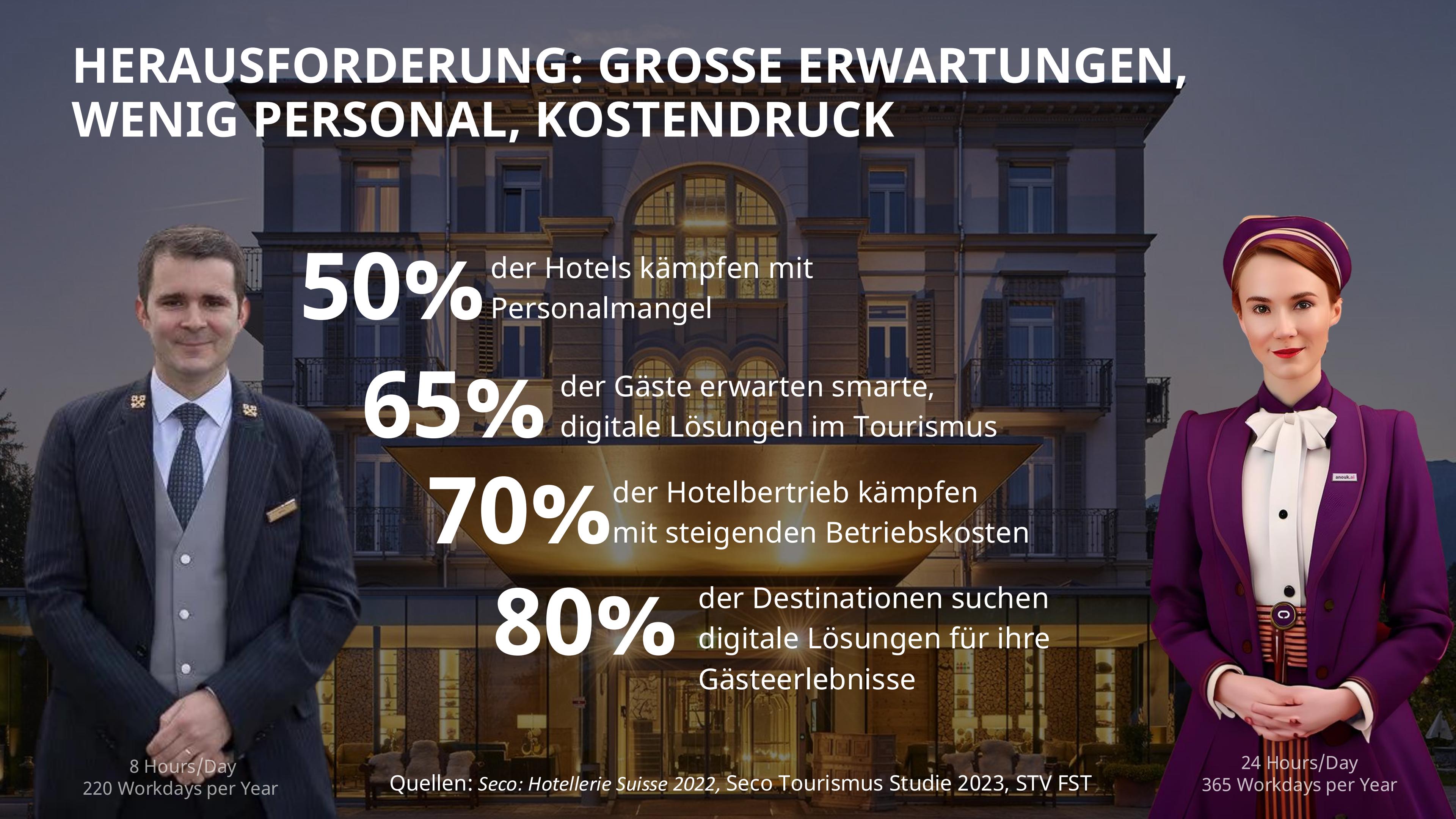
Thoesch GmbH öffnet die Tür für strategische Investoren, um Roomgrid auf das nächste Level zu heben – unsere innovative SaaS-Voice-Plattform, die das Gästeerlebnis neu definiert und Hotelbetriebe nachhaltig effizienter macht.

- **Starke Marktdynamik:** Die Nachfrage nach kontaktlosen, sprachgesteuerten und personalisierten Services im Hospitality-Sektor wächst rasant – Roomgrid trifft exakt den Nerv der Zeit.
- **Bewährtes Produkt, bewährtes Team:** Bereits 25 Kunden in vier Ländern setzen auf Roomgrid – mit signifikantem Wachstum beim wiederkehrenden Umsatz und erfolgreicher Implementierung bei führenden Marken.
- **Skalierung mit Weitblick:** Unser Ziel: über 235.000 Zimmer und mehr als 3.000 Objekte bis 2030. Roomgrid ist optimal positioniert, um sich als führende Voice-Tech-Lösung im internationalen Hotel- und Serviced-Apartment-Markt zu etablieren.

Gestalten Sie mit uns die Zukunft im Hospitality.



HERAUSFORDERUNG: GROSSE ERWARTUNGEN, WENIG PERSONAL, KOSTENDRUCK



50% der Hotels kämpfen mit
Personalmangel

65% der Gäste erwarten smarte,
digitale Lösungen im Tourismus

70% der Hotelbetrieb kämpfen
mit steigenden Betriebskosten

80% der Destinationen suchen
digitale Lösungen für ihre
Gästeerlebnisse

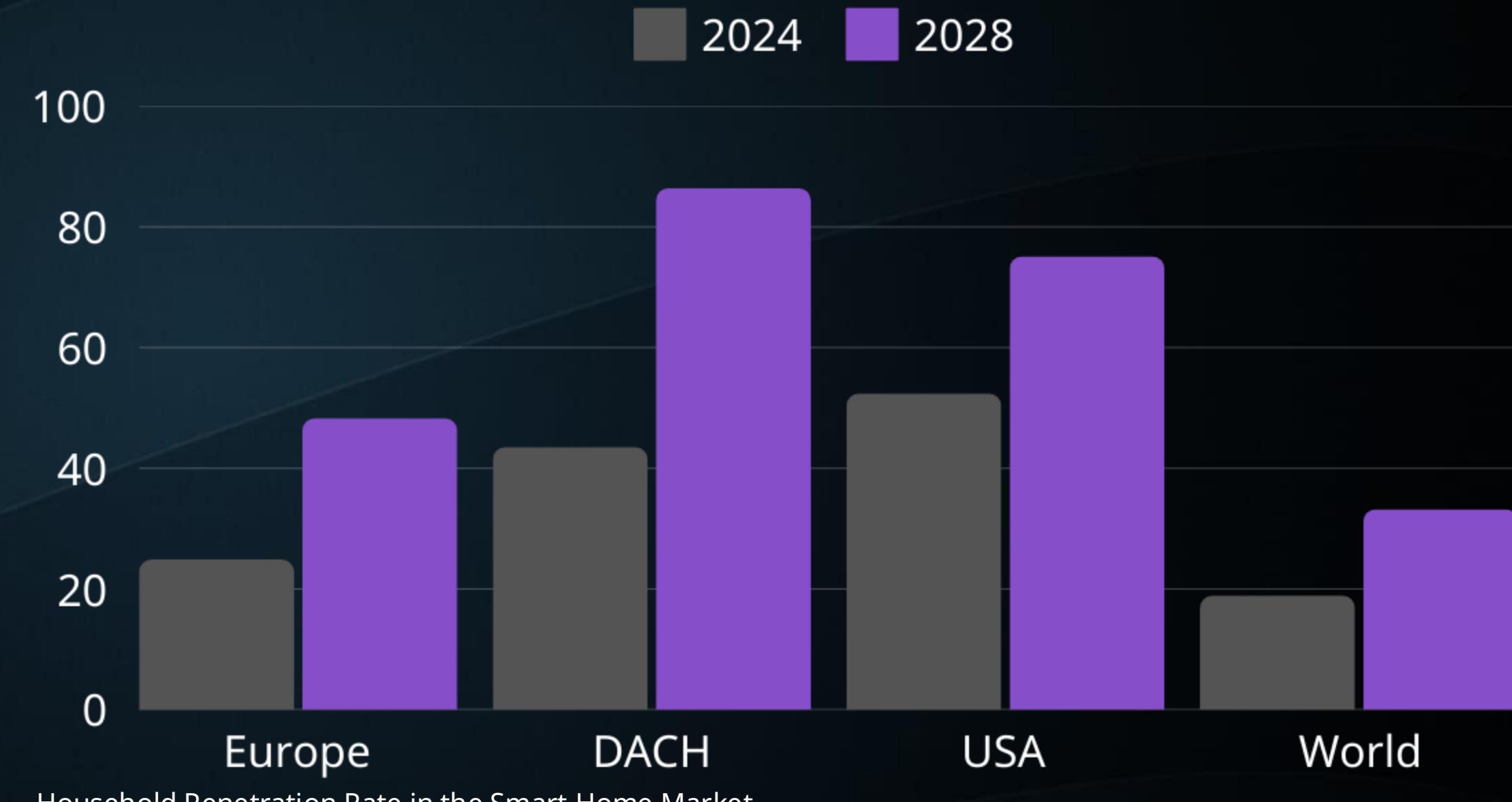
8 Hours/Day
220 Workdays per Year

Quellen: Seco: Hotellerie Suisse 2022, Seco Tourismus Studie 2023, STV FST

24 Hours/Day
365 Workdays per Year

SMARTE HOSPITALITY-TECHNOLOGIEN STEHEN VOR DEM DURCHBRUCH

- **Smart Devices auf dem Vormarsch**
Bis 2028 werden **33 % aller Haushalte** weltweit Smart Devices nutzen – mit starkem Wachstum in den Kernmärkten USA, Europa und DACH.
- **Potenzial in der Hotellerie** Die Hotelbranche beginnt gerade erst mit der **Implementierung smarter Technologien** – ein riesiger, unerschlossener Markt.
- **Boomender Smart Hospitality Markt**
Der europäische Markt für smarte Hoteltechnologien wird **bis 2028 auf €6,9 Mrd. wachsen** – bei einer angenommenen Verbreitung von 48 %, vergleichbar mit Smart Homes.



CAGR	10,26%	9,39%	9,36%	10,89%			
Revenue (in bn EUR)	37,20	9,90	35,98	143,20	54,90	14,20	51,50

DER SMARTE, SPRACHGESTEUERTE CONCIERGE FÜR HOTELS, FERIENWOHNUNGEN & DESTINATIONEN

«Anouk, wie lautet das WLAN Passwort?»

«Anouk, wo kann ich heute Abendessen?»

«Anouk, wann öffnet die Bergbahn morgen?»

«Anouk, kannst du die Zimmertemperatur um 2 Grad herunterstellen ?»

«Anouk, kann ich später auschecken?»



Wake-up Call



Retrieve information
e.g. breakfast schedules ...

request services



book tickets /
spa treatments



maintenance



Tv on/off /
choose program



Adjust Temperature



Self check-out /
Late check-out



Lights on
Smart Room



Book a table /
room-service



Play Music / Radio

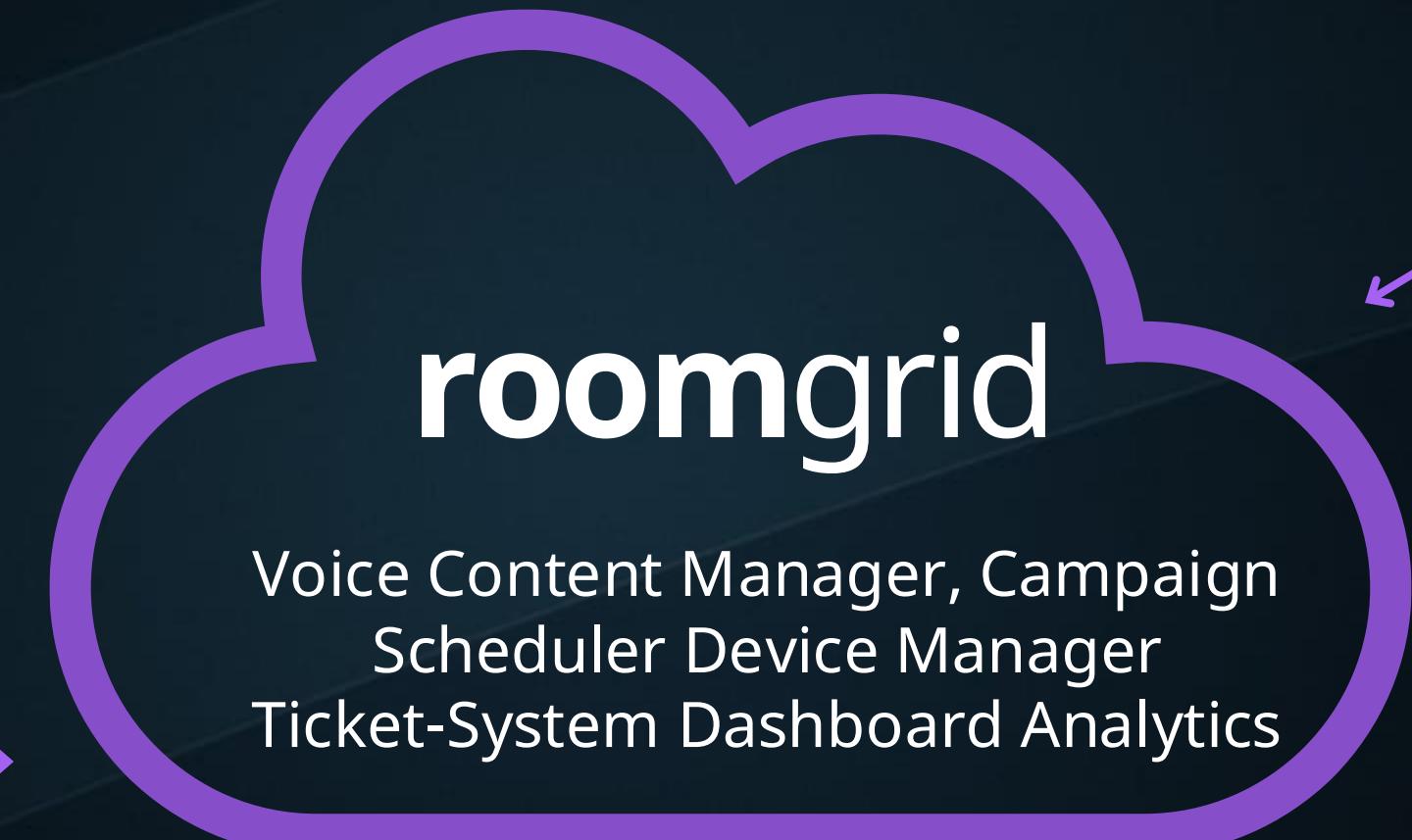


Call the reception

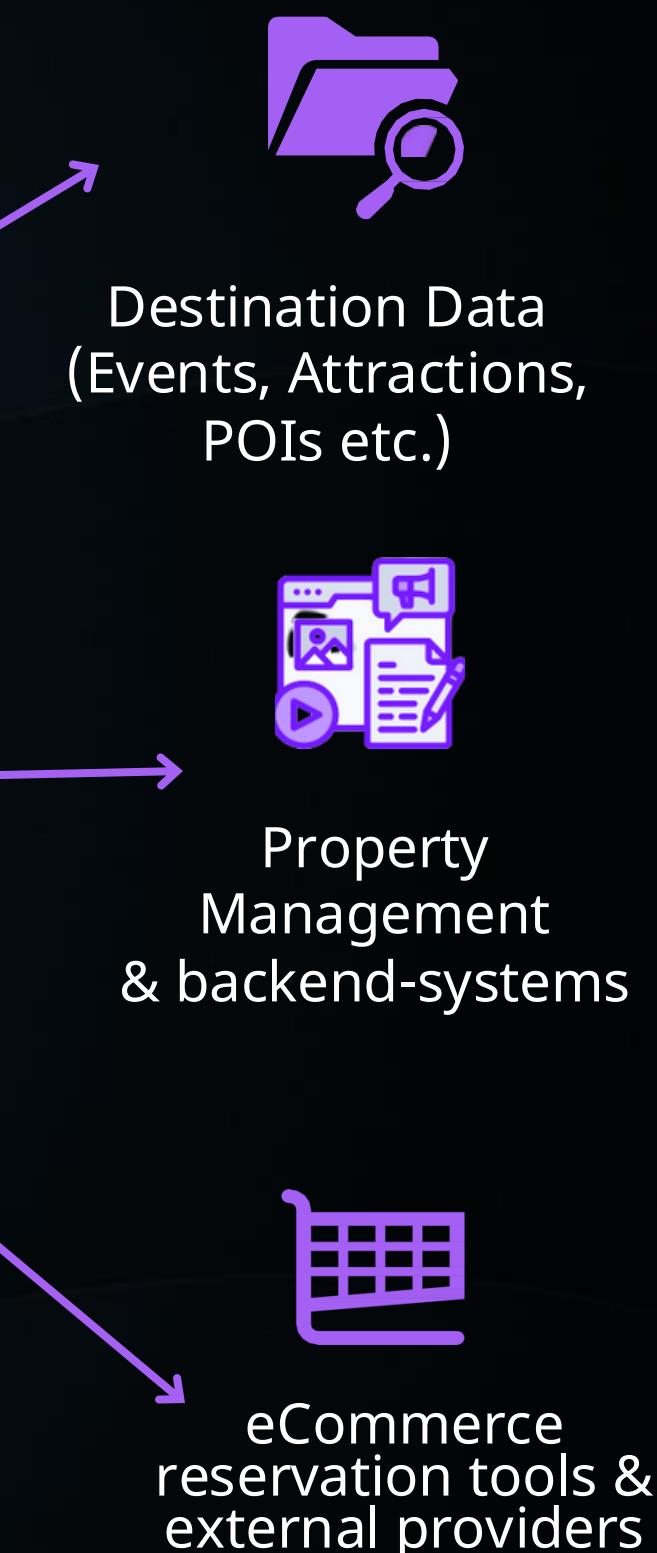


Clean room /. Green Option: do not clean

DIE ROOMGRID SAAS-PLATTFORM VERBINDET NAHTLOS HOTEL-PMS, DESTINATIONS-INFORMATIONEN MIT SPRACHGESTEUERTEN GERÄTEN.



Datenschutz & Sicherheit:
Keine Aufzeichnungen werden gespeichert, keine persönlichen oder finanziellen Daten erfasst.



von der Idee zum Marktführer – unsere Erfolgsstory aus den Alpen



«„Nach dem nachgewiesenen Erfolg in Italien, Deutschland und Österreich wird Amazon Alexa4Hospitality mit Thoesch ab April 2025 in der Schweiz einführen.“ — Mohit Anand, Strategic Partnerships #AlexaSeniorLiving #AlexaHospitality



Haus im Tal



SALT HOTELS



HOTEL ACCADEMIA
VERONA



Hotel Sienna VERONA

LEOPARDI
HOTEL IN VERONA

2GO
HOTEL MILANO & SPA



INNS' BRUCK



DESTINATION VERONA GARDÀ

n.a
FINANCE



Christian Ey
PRODUCT



Jacques Felt
TECHNOLOGY



Bernhard Rieder
MD/OPERATIONS

Schweiz

Italien



Daniel Frank
SALES



Deutschland



Adrian Huwyler
MARKETING



UNSERE PRODUKTE SIND BEREITS ERFOLGREICH IN DREI LÄNDERN IM EINSATZ - JETZT ERWEITERN WIR UNSERE PRÄSENZ AUF DIE SCHWEIZ.



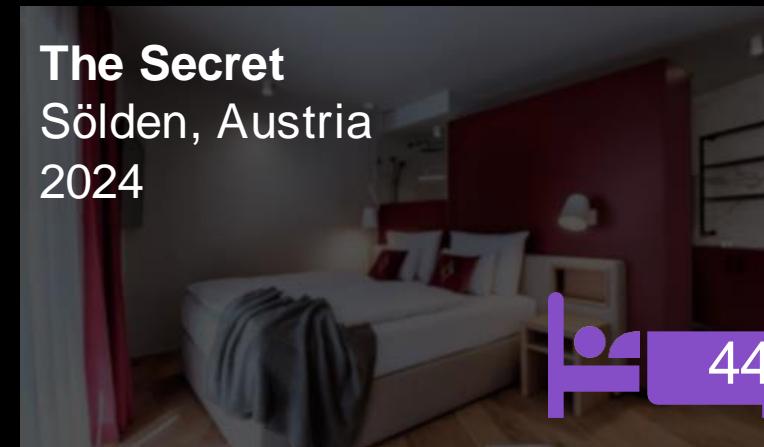
Hotel Stern
Chur, Switzerland
Prototype 2023

 80



Hotel Victory Therme
Erding, Germany
2023

 146



The Secret
Sölden, Austria
2024

 44



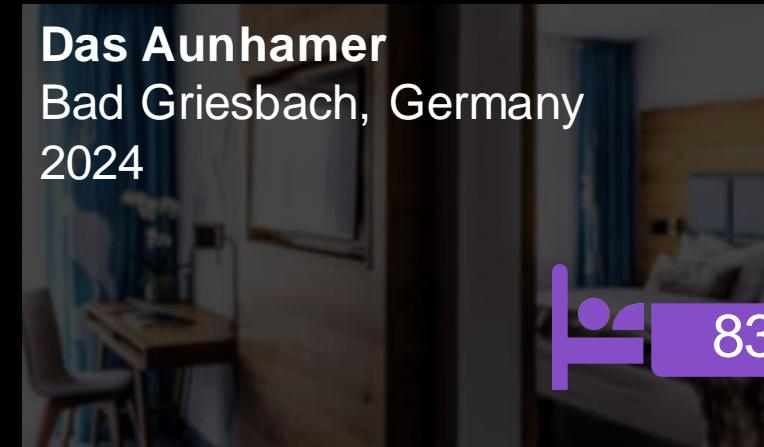
Walensee Resort
Quarten, Switzerland
Prototype 2023

 24



Yours Truly
Munich, Germany
2023

 73



Das Aunhamer
Bad Griesbach, Germany
2024

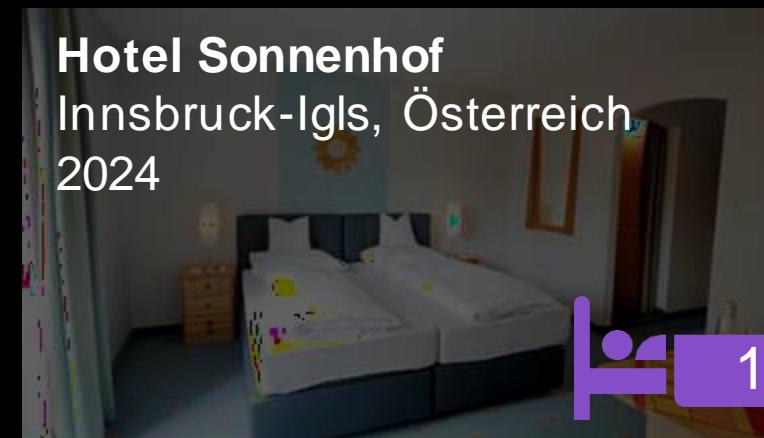
 83

#askAnoukAI hotel skill has proven to be to be our most successful implementation with the highest engagement rate worldwide.
*Mohit Anand
Strategic Partnerships
Amazon #AlexaHospitality*



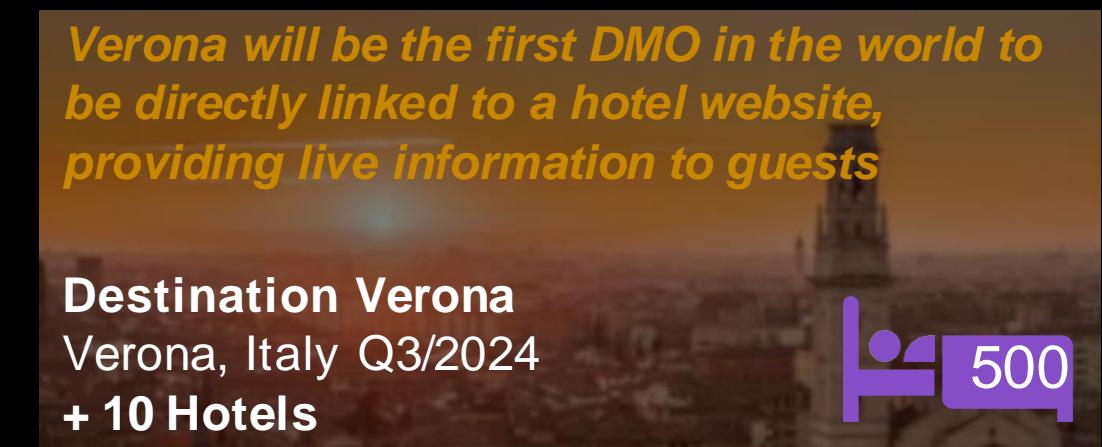
Haus im Tal
Munich, Germany
2023

 50



Hotel Sonnenhof
Innsbruck-Igls, Österreich
2024

 16



Verona will be the first DMO in the world to be directly linked to a hotel website, providing live information to guests

Destination Verona
Verona, Italy Q3/2024
+ 10 Hotels

 500



Destination Innsbruck & seine Feriendorfer
Austria Q4/2024
+ 5 Hotels

 250



Destination Zell am See – Kaprun
Austria Q4/2024
+ 5 Hotels

 250

VON DER DESTINATION ZUR DISTRIBUTION – WIE WIR MIT DMOS WACHSEN

Mit Tourismusorganisationen als strategischen Partnern erschliessen wir systematisch neue Märkte. Einmal in einer Destination eingeführt – typischerweise mit 8 bis 12 Pilotbetrieben – schaffen wir die Basis für regionales Wachstum. Durch die Sichtbarkeit vor Ort und das Vertrauen der DMO öffnen sich die Türen zu weiteren Hotels, Apartmentanbietern und Hospitality-Clustern deutlich schneller.

The screenshot displays a CRM interface for managing tourism opportunities. The top navigation bar includes 'Opportunities', a dropdown for 'THX Open DMO LTO Opportunities', and buttons for 'Neu' (New) and 'Druckvorschau' (Print Preview). A search bar and various filter icons are also present. Below the header, a message indicates '7 Elemente • Sortiert nach Opportunity-Name • vor einer Minute aktualisiert'. The main area shows a pipeline with seven stages: Vorbereitung (1), Qualification (0), Needs Analysis (1), Vorschlag (2), Proposal (2), Negotiation (1), and Closed Won (0). Each stage has a corresponding value in EUR: EUR 100.000, EUR 35.000, EUR 400.000, EUR 556.000, and EUR 100.000 respectively. The 'Needs Analysis' stage contains one item: 'DMO München' with a due date of '30.04.2025'. The 'Vorschlag' stage contains two items: 'LAAK | Rockresort' and 'Weisse Arena Gruppe', both with a due date of '31.03.2025'. The 'Proposal' stage contains two items: 'THX | askanouk.ai DMO P...' and 'Saudi Tourism Authority (STA)', both with a due date of '15.04.2025'. The 'Negotiation' stage contains one item: 'Alpbachtal Region' with a due date of '31.03.2025'. Each opportunity card includes a small warning icon (triangle with exclamation mark) in the bottom right corner.

Vorbereitung (1)	Qualification (0)	Needs Analysis (1)	Vorschlag (2)	Proposal (2)	Negotiation (1)	Closed Won (0)
EUR 100.000		EUR 35.000	EUR 400.000	EUR 556.000	EUR 100.000	
Graubünden Ferien Graubünden Ferien Vorbereitung 31.03.2025		DMO München Stadt München Needs Analysis 30.04.2025	LAAK Rockresort Weisse Arena Gruppe Vorschlag 31.03.2025	THX askanouk.ai DMO P... Saudi Tourism Authority (STA) Proposal 15.04.2025	DMO/MICE Pilot min. 30... Alpbachtal Region Negotiation 31.03.2025	
			San Bernadino Swiss Alps San Bernadino Vorschlag 31.03.2025	VISIONAPARTMENTS- VISIONAPARTMENTS Proposal 31.03.2025		

Skalierbares SaaS-Geschäftsmodell für die Hospitality-Branche

Pricing Model

CHF

1'000.-

Einmalige Setupkosten

Einrichtung und Systemanbindung
pro Hotel/ Destination

CHF

125-160

Einmalige Hardwarekosten

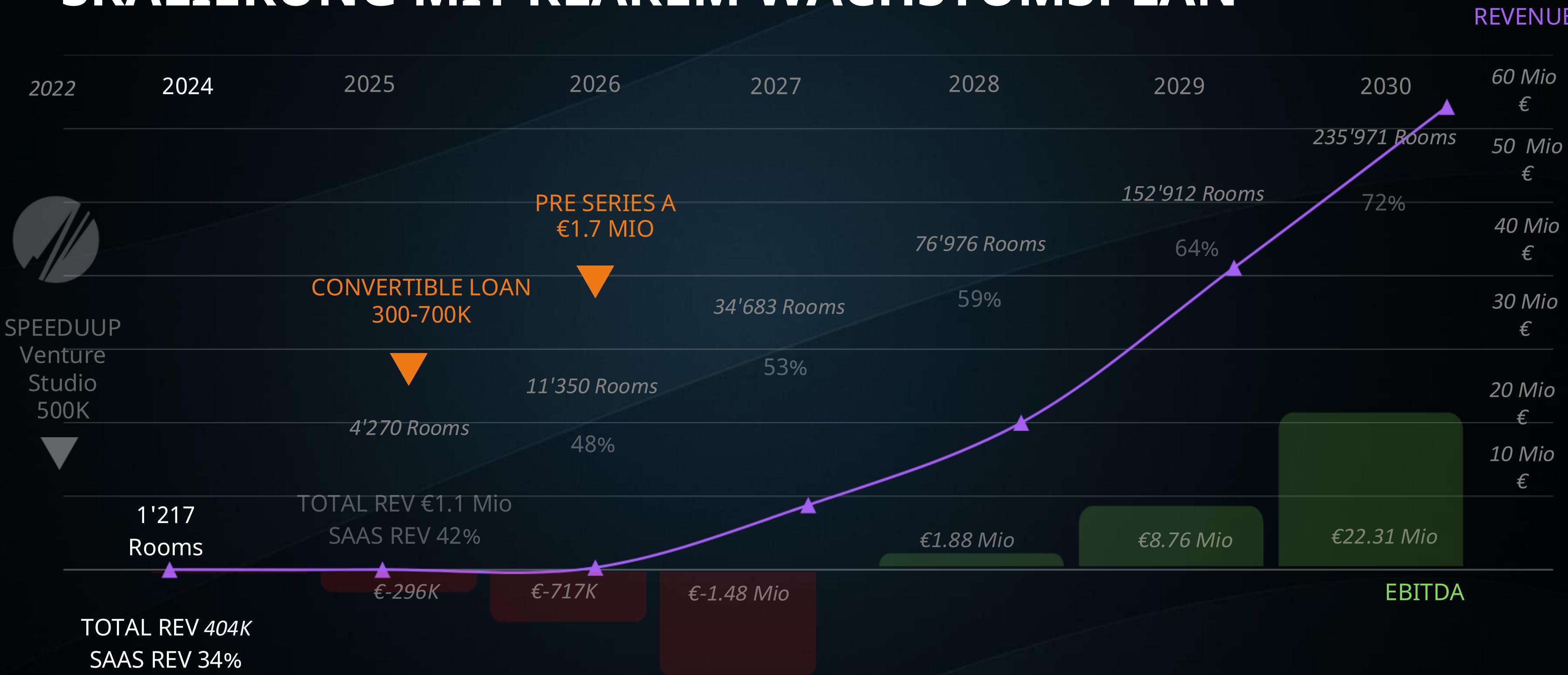
Smart Display z.B Amazon Echo Show

CHF

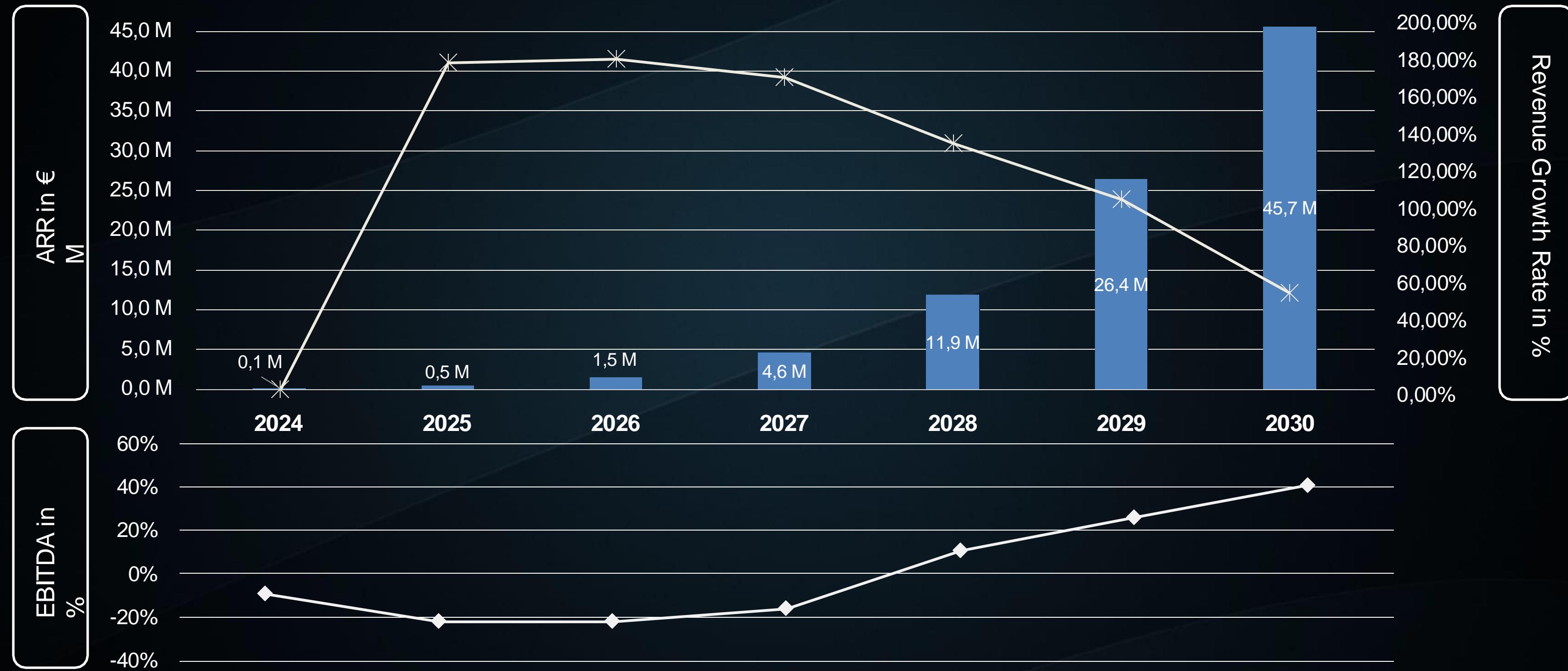
12

Software-Lizenz pro Zimmer
pro Monat

VON DER IDEE ZUR MARKTFÜHRERSCHAFT - SKALIERUNG MIT KLAREM WACHSTUMSPLAN



ZENTRALE PERFORMANCE-KENNZAHLEN: DER TREIBER UNSERES WACHSTUMS

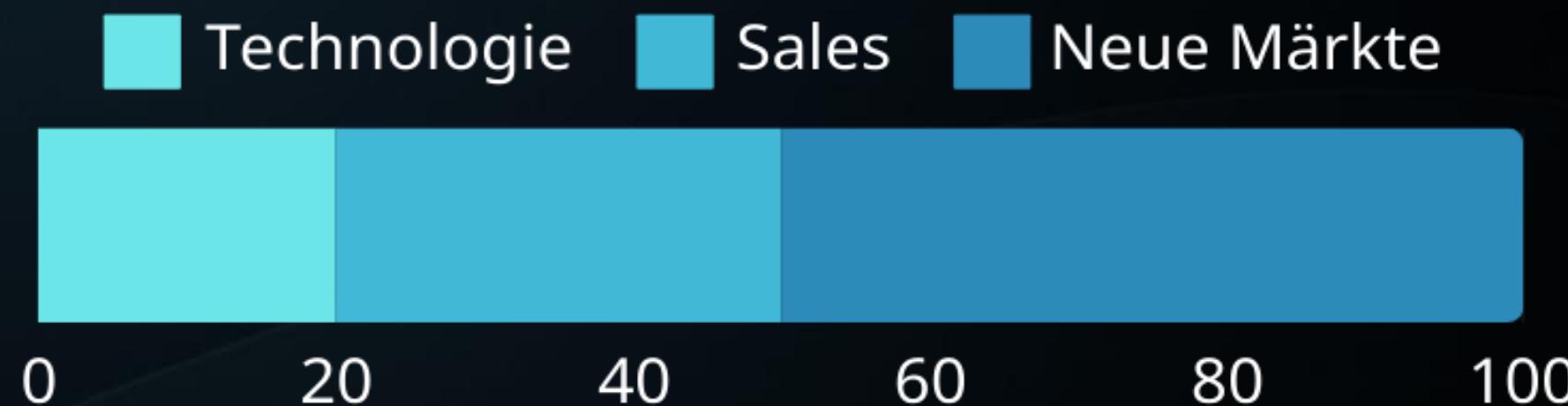


THE ASK - STUFENWEISE SKALIERUNG MIT ANGEL- UND WACHSTUMSINVESTOREN



Wir suchen eine kurzfristige Wachstumsfinanzierung in Form eines **Convertible Loans über CHF 700'000**, um unser Wachstum gezielt zu beschleunigen. Investoren profitieren von einem jährlichen Zinssatz von 5 % und erhalten den **Preferred Investor-Status**, der ihnen nicht nur vorrangigen Zugang, sondern auch einen Discount auf die kommende Pre-Series A Runde sichert.

Use of Funds



ERFAHRENER BEIRAT MIT TIEFGREIFENDER HOSPITALITY-EXPERTISE UND INTERNATIONALER FÜHRUNGSERFAHRUNG



Alesandro Dassi
Board Advisor

Internationaler Hospitality-Experte und Wachstumstreiber mit strategischem Fokus. Frühere Führungspositionen bei der Fosun Tourism Group und Thomas Cook, mit Verantwortung über Airlines, Hotels und Reiseveranstalter hinweg. Bringt umfassende Erfahrung in M&A, Restrukturierungen und dem Management komplexer, internationaler Stakeholder-Strukturen mit – über Kontinente und Kulturen hinweg.



Manuel Lindner
Board Advisor

Schweizer Impact-Vordenker und Verfechter nachhaltiger Innovation. Ehemaliger Innovation Manager bei Migros und Director bei Capgemini Invent. Mitgründer von Impact Gstaad, CEO von Groundlake Partners AG und mehrfacher Unternehmer mit Fokus auf verantwortungsvolles Wachstum und zukunftsorientierte Geschäftsmodelle.



Todd Kaiser
Board Advisor
Strategischer Wachstumsexperte und Unternehmer mit tiefgreifender Erfahrung in der **Skalierung von Unternehmen, Produkteinführungen und Marktexpansion**. Ehemaliger **Gründer von HeyHorse, VP Corporate Development bei InductEV und SVP Business Development bei Deem, Inc.** – mit fundierter Erfolgsbilanz im Aufbau und der Führung wachstumsstarker Tech Organisationen

INTERESSIERT?

Gerne demonstrieren wir Ihnen im Anschluss unseren Löwenberg Skill live.

Mehr Informationen zum Investment?
Unser Dealroom auf [Aquaty](#) bietet Ihnen detaillierte Einblicke.

Thoesch GmbH
c/o Speed-U-Up Suisse AG
Adrian Huwyler
[Rätsusstrasse 2](#)
[7000 Chur](#)

hello@thoesch.com



ask [anouk.ai](#)



Thoesch GmbH - 1st
Thoesch GmbH

SMART GUEST RELATION Roomgrid
enhancing guest experiences & boosting hospitality! Now open for investments

Asset Class: Venture Target Type: Direct Capital

Offered by BP Capital Partners

Asset Information

Venture

Venture

Website

LinkedIn

Investment

Investment may include:
may include:
historical per

Investment

THOESCH

THOESCH

