

LÅNGASJÖNÄS CAMPING & HOLIDAY VILLAGE

CAMPING & VAKANTIEPARK | ZUID-ZWEDEN

VERKOOP PROSPECTUS • 2026–2027

VRAAGPRIJS • SEK 12 MILJOEN



Een gevestigde camping en vakantiepark op een prachtige locatie aan een meer in Blekinge, Zuid-Zweden – met gemoderniseerde infrastructuur, een ervaren team en een bedrijfsmodel dat klaar is voor de toekomst.

115

kampeersplaatsen

50

verhuurhuizen

11 ha

natuurpark

Een kans voor een gezin of ondernemer om een bestaand recreatiebedrijf over te nemen – zonder de onderneming vanaf nul te hoeven opbouwen.

HET VAKANTIEPARK IN HET KORT

Wij presenteren ons vakantiepark vaak als “**3-sterren accommodaties in 5-sterren natuur**”. Daarnaast bieden wij echter ook vakantiehuizen aan van een hoger niveau. Door voortdurende renovaties stijgt de kwaliteit verder en kunnen wij inmiddels ook “**5-sterrenaccommodaties in 5-sterrennatuur**” aanbieden.

Långasjönäs Camping & Holiday Village is een gevestigde en geliefde vakantiebestemming, prachtig gelegen aan het Långasjön-meer, midden in het natuurreservaat Långasjönäs. Het park combineert overnachten in een schitterende natuurlijke omgeving met moderne voorzieningen, een breed activiteitenaanbod en een persoonlijke, gastvrije sfeer.

- **115 kampeerplaatsen**, waarvan 105 met elektriciteit, aantrekkelijk en gevarieerd gelegen in een natuurlijke omgeving.
- **50 particuliere vakantiehuizen** binnen een gevestigd verhuurconcept, uiteenlopend in grootte, comfort en ligging: van eenvoudige accommodaties tot luxere huizen met uitzicht op het meer.
- **Aanvullende kampeerrhutten**, waaronder vier hutten in eigendom van het campingbedrijf die onlangs grondig zijn gerenoveerd en gemoderniseerd.
- **Semesterhem**, een groter gebouw dat geschikt is voor verhuur aan gezinnen, groepen, verenigingen en bedrijven.
- **Twee sanitairgebouwen** met douches, toiletten, sauna, gastenkeukens en wasfaciliteiten.
- **Recent gerenoveerde receptie met kiosk, café, ijsverkoop en eenvoudige maaltijden**, waaronder pizza en versgebakken broodjes in het hoogseizoen.
- **Een breed aanbod aan recreatieve activiteiten**, waaronder roeiboten, kano's, kajaks, SUP-boards, fietsen, minigolf en vissen.
- **Gezinsvriendelijke voorzieningen**, waaronder een speeltuin, zwemmogelijkheden en activiteiten voor jong en oud.
- **Een van de meest geliefde zwemstranden van Blekinge**, met helder water en een prachtige omgeving direct naast het park.
- **Meerdere vismeren in de directe omgeving**, aantrekkelijk voor zowel ervaren sportvissers als gezinnen die in een mooie omgeving willen vissen.
- **Een uitgebreid netwerk van wandelroutes en natuurbelevingen** in het natuurreservaat Långasjönäs, met mogelijkheden om te wandelen, buiten te recreëren, te barbecueën en te ontspannen.
- **Een geliefde bestemming met een trouwe, internationale gastenkring**. Långasjönäs Camping & Holiday Village heeft door de jaren heen een uitstekende reputatie en sterke banden opgebouwd met gasten uit Zweden en het buitenland. Velen keren jaar na jaar terug; sommige families bezoeken het park inmiddels al in de derde generatie.
- **Talrijke aantrekkelijke bezienswaardigheden en excursiemogelijkheden** in Karlshamn, Blekinge en de rest van Zuidoost-Zweden.
- **20 moderne laadpunten voor elektrische auto's** bij de ingang, beschikbaar voor zowel gasten als andere bezoekers.
- **Moderne water- en rioleringsinfrastructuur**, met aansluitingen op het gemeentelijke netwerk en omvangrijke investeringen in de technische voorzieningen.
- **Modernisering van de elektriciteitsinfrastructuur (E.ON-project)**, met nieuwe ondergrondse kabels, transformatorstations en individuele elektriciteitsaansluitingen voor de vakantiehuizen (november 2026–april 2027).

- **Moderne digitale systemen** voor reserveringen, betalingen, in- en uitchecken en gastenservice, inclusief een zelfontwikkelde app voor bestellingen en activiteiten.
- **Een gevestigde en ervaren personeelsorganisatie** die nu al verantwoordelijk is voor 99% van de dagelijkse bedrijfsvoering.
- **Circa 11 hectare grond**, in gebruik op basis van een Zweeds erfpachtrecht (tomträtt), met zowel bestaande bedrijfsruimten als gebieden met toekomstige ontwikkelingsmogelijkheden.

EEN ERVAREN EN BETROKKEN TEAM WAARBORGT CONTINUÏTEIT

Een van de grote sterke punten van Långasjönäs Camping & Holiday Village is de goed functionerende personeelsorganisatie. Het bedrijf wordt gerund door drie loyale, ervaren vaste medewerkers die al vele jaren op het park werken en de onderneming, de gasten en de dagelijkse werkzaamheden uitstekend kennen. In het hoogseizoen wordt het team versterkt met seizoensmedewerkers.

Karel – Parkmanager en bedrijfsleider

Karel vervult een centrale rol binnen het bedrijf en is in de praktijk verantwoordelijk voor vrijwel de gehele dagelijkse leiding. Zijn taken omvatten onder meer personeelsmanagement, marketing, reserverings-systemen, inkoop, technische zaken, gastenservice en de dagelijkse bedrijfsplanning. Dankzij zijn brede ervaring en diepgaande kennis van het park is hij een belangrijke sleutelfiguur. Karel spreekt Zweeds, Engels en Nederlands, wat een groot voordeel is in het contact met internationale gasten en een eventuele buitenlandse koper.

Louise – Receptie, schoonmaak en gastenservice

Louise is verantwoordelijk voor de planning, coördinatie en uitvoering van de schoonmaak van vakantiehuisen, sanitairgebouwen en andere gemeenschappelijke ruimten. Daarnaast werkt zij bij de receptie en ondersteunt zij Karel bij reserveringen, gastencontact, e-mail, de website en andere administratieve werkzaamheden. Haar jarenlange ervaring en grondige kennis van het bedrijf dragen bij aan een hoge kwaliteit en een soepel dagelijks verloop.

Krister – Terreinbeheer, gebouwenbeheer en onderhoud

Krister is verantwoordelijk voor de praktische werkzaamheden op het park, waaronder groenonderhoud, grasmaaien, reparaties, bouwwerkzaamheden en het doorlopende onderhoud van gebouwen en voorzieningen. Hij onderhoudt ook contacten met externe aannemers en leveranciers, verzorgt de inkoop van materialen en het onderhoud van machines, voertuigen en gereedschap. Zijn technische en praktische ervaring is van groot belang om het hele park in goede staat te houden.

Een soepele en flexibele overgang voor de nieuwe eigenaar

Alle drie de vaste medewerkers hebben aangegeven ook na een eigenaarswisseling graag bij het bedrijf te willen blijven werken. Dit biedt uitstekende voorwaarden voor continuïteit en een soepele overdracht, waarbij een nieuwe eigenaar vanaf de eerste dag kan profiteren van hun uitgebreide ervaring en kennis.

Tegelijkertijd kan de nieuwe eigenaar zelf bepalen hoe de toekomstige organisatie eruitziet en hoe actief hij of zij bij de dagelijkse bedrijfsvoering betrokken wil zijn. Voor een gezin dat graag zelf meewerkt zijn er volop mogelijkheden, terwijl een meer investeringsgerichte eigenaar kan voortbouwen op de bestaande bedrijfsorganisatie.

MODERNE, GEDIGITALISEERDE EN EFFICIËNTE BEDRIJFSVOERING

Långasjönäs Camping & Holiday Village loopt voorop op het gebied van digitalisering, automatisering en moderne technologie binnen de recreatiesector. Door de jaren heen hebben wij geïnvesteerd in enkele van de toonaangevende Scandinavische systemen voor reserveringen, distributie en administratie, aangevuld met moderne kassa- en betaaloplossingen en digitale systemen voor gastencommunicatie en in- en uitchecken.

Daarnaast gebruikt het bedrijf gespecialiseerde digitale oplossingen voor onder meer activiteiten-reserveringen, elektronische sloten, telefonie, internetdiensten en andere belangrijke dagelijkse functies. Deze systemen vereenvoudigen werkprocessen, verminderen administratieve lasten en zorgen voor een soepele en professionele gastervaring.

Wij hebben ook een eigen gastenapp ontwikkeld die tijdens het verblijf als digitaal serviceplatform fungeert. Gasten vinden er eenvoudig informatie over het park, kunnen activiteiten zoals kano- en bootverhuur reserveren en bijvoorbeeld pizza of versgebakken broodjes voor de volgende ochtend bestellen.

Als volgende stap zijn wij begonnen met het integreren van AI-gebaseerde diensten. Deze helpen administratieve werkzaamheden efficiënter te maken en de gastenservice verder te verbeteren, bijvoorbeeld met digitale ondersteuning bij veelgestelde vragen, reserveringsinformatie en communicatie buiten de openingstijden van de receptie.

Onze ambitie is om moderne technologie voortdurend te benutten voor een zo efficiënt, flexibel en kostenbewust mogelijke organisatie. Tegelijkertijd blijft persoonlijke gastvrijheid een vanzelfsprekend en essentieel onderdeel van onze bedrijfsvoering.

Voor een toekomstige eigenaar betekent dit de overname van een al vergaand gedigitaliseerd bedrijf, met gevestigde systemen en werkprocessen die het dagelijks beheer vereenvoudigen, handmatig werk beperken en een sterke basis bieden voor verdere ontwikkeling en winstgevendheid.

THE LAKE PROJECT – EEN NIEUW BEDRIJFSMODEL

Minder investeringsbehoefte en meer mogelijkheden voor de toekomst

In de periode 2024–2026 heeft Långasjönäs Camping & Holiday Village een ingrijpende strategische omschakeling doorgemaakt. Waar het bedrijf voorheen zelf eigenaar en beheerder was van de vakantiehuisen, is het overgestapt op een modern samenwerkingsmodel waarbij de huizen particulier eigendom zijn en LCS verantwoordelijk blijft voor de centrale verhuur en gastenservice. Dit biedt verschillende voordelen: wij kunnen ons vooral richten op waar wij goed in zijn en wat onze prioriteit is, namelijk de verhuur van vakantiehuisen en kampeerplaatsen, terwijl activiteiten die niet tot onze kernactiviteiten behoren worden afgestoten.

Via langlopende samenwerkingsovereenkomsten kunnen huiseigenaren hun vakantiehuis gedurende een beperkt deel van het jaar zelf gebruiken, terwijl LCS de marketing, reserveringen, gastencontacten en verhuur verzorgt. Zo kan het park een breed en gevarieerd aanbod van vakantieaccommodaties blijven bieden, zonder dat het bedrijf zelf het hele huizenbestand hoeft te bezitten en financieren of personeel hoeft aan te nemen voor het onderhoud van al die huizen.

Een van de grootste voordelen van het nieuwe bedrijfsmodel is de gewijzigde verdeling van kosten en investeringen. Voorheen was LCS verantwoordelijk voor grote renovaties, modernisering en regulier onderhoud van de vakantiehuizen. In het nieuwe model ligt de financiële verantwoordelijkheid voor deze werkzaamheden bij de particuliere eigenaren, evenals een deel van de kosten voor onder meer elektriciteit, water en riolering, overeenkomstig de betreffende overeenkomsten.

Veel huiseigenaren hebben al aanzienlijke bedragen in hun woningen geïnvesteerd en verdere renovaties en kwaliteitsverbeteringen vinden voortdurend plaats. Dat komt niet alleen de eigenaren zelf ten goede, maar ook LCS: een hoger accommodatieniveau maakt het park aantrekkelijker voor gasten en schept mogelijkheden voor hogere huurprijzen, een betere bezetting en daarmee hogere verhuuropbrengsten.

Het model is gebaseerd op langdurige samenwerking waarbij beide partijen belang hebben bij verbetering van de kwaliteit en verhuurresultaten. De huiseigenaren ontvangen gemiddeld circa 52% van de huuropbrengsten van hun eigen vakantiehuis, terwijl LCS het resterende deel behoudt als vergoeding voor de verhuur-activiteiten. Daarnaast ontvangt LCS contractueel vastgelegde jaarlijkse bijdragen van de eigenaren voor gemeenschappelijke diensten, exploitatie en beheer – een terugkerende inkomstenbron die in het vorige bedrijfsmodel niet bestond.

Het resultaat is een bedrijfsmodel dat een omvangrijke verhuurcapaciteit combineert met een aanzienlijk lagere behoefte aan eigen investeringen in het vakantiehuizenbestand. Tegelijkertijd neemt de blootstelling van het bedrijf aan toekomstige grote renovatiekosten en bepaalde andere vastgoed gerelateerde uitgaven af. De vrijgekomen middelen kunnen daardoor meer worden ingezet voor de ontwikkeling van de camping, verbetering van gemeenschappelijke voorzieningen, versterking van de marketing en het creëren van nieuwe inkomstenmogelijkheden.

Deze omschakeling is uitgevoerd met een duidelijk langetermijndoel: een efficiënter, financieel duurzamer en toekomstgericht bedrijf creëren, waarbij zowel LCS als de huiseigenaren kunnen profiteren van verdere positieve ontwikkelingen.

De overgang van het oude naar het nieuwe bedrijfsmodel brengt vanzelfsprekend ook veranderingen in de inkomsten- en kostenstromen met zich mee. De effecten worden geleidelijk zichtbaar en kunnen daarom niet volledig op basis van de historische jaarrekeningen worden beoordeeld. Om potentiële kopers een duidelijker beeld te geven van de toekomstige financiële vooruitzichten hebben wij pro-formaprognoses opgesteld voor de boekjaren 2026/27 tot en met 2028/29.

Deze prognoses, die verderop in dit prospectus worden gepresenteerd, laten zien hoe het nieuwe bedrijfsmodel, samen met de reeds uitgevoerde investeringen en geplande bedrijfsverbeteringen, naar verwachting de omzet en winstgevendheid in de komende jaren zal beïnvloeden.

De eerste resultaten laten al een positieve ontwikkeling zien. In de periode mei–september 2026 steeg de omzet uit vakantiehuisverhuur van circa SEK 4,16 miljoen naar SEK 4,65 miljoen ten opzichte van dezelfde periode in 2025 – een stijging van bijna 12%. Omdat het aantal verhuurde huisnachten vrijwel gelijk bleef, is de opbrengst per verhuurde nacht gestegen. Dit is een duidelijke aanwijzing voor het effect van de kwaliteitsverbeteringen en een betere prijsstelling. Ook de campingomzet steeg licht, ondanks minder seizoenplaatsen en het ontbreken van een grote zakelijke boeking zoals in het voorgaande jaar.

Semesterhem biedt aanvullend inkomstenpotentieel. Dit grotere gebouw beschikt over 40 slaapplekken, verdeeld over vier afzonderlijke accommodatie-eenheden, is aangesloten op de gemeentelijke water- en rioleringsvoorzieningen en wordt momenteel ingrijpend gerenoveerd op kosten van de eigenaar. De investering in Semesterhem bedraagt circa SEK 6 miljoen en biedt in de toekomst goede mogelijkheden voor

extra verhuuropbrengsten. Volgens de samenwerkingsovereenkomst tussen de eigenaar en LCS ontvangt LCS 30% van de bruto huuropbrengsten, plus contractuele vergoedingen voor geleverde diensten zoals grasmaaien, schoonmaak en schoonmaakmaterialen. Zo ontstaat een extra mogelijkheid voor terugkerende inkomsten, zonder dat LCS de omvangrijke investeringen van de eigenaar in het gebouw hoeft te financieren.

Alles bij elkaar laten deze ontwikkelingen zien hoe het nieuwe bedrijfsmodel, samen met de aanzienlijke reeds gedane investeringen, de voorwaarden schept voor een kapitaalefficiëntere onderneming met meerdere aanvullende inkomstenstromen en goede kansen op verdere groei.

INVESTERINGEN DIE HET PARK AL HEBBEN GETRANSFORMEERD

In het afgelopen decennium is reeds fors geïnvesteerd in infrastructuur, gebouwen, gastenvoorzieningen, activiteiten en technologie. Veel van de waardevolste verbeteringen bevinden zich onder de grond – water, riolering, elektriciteit en communicatienetwerken (internet/wifi) – maar behoren tot de belangrijkste voorzieningen. Hieronder volgt een beknopt overzicht van de grootste investeringen.

Periode	Investering	Bedrag
2015–2018	Gemeentelijke water- en rioleringsaansluitingen voor de noordelijke en zuidelijke vakantiehuizendorpen	4,9 MSEK
2022	14 Nieuwe (luke) camperplaatsen	1,4 MSEK
2022	Nieuw sanitairgebouw # 2	1,2 MSEK
2022	Renovatie keuken sanitairgebouw # 1, nieuwe ventilatie + Camptrac	0,9 MSEK
2022	Nieuw slagboomsysteem	0,2 MSEK
2023	Aanschaf van 20 nieuwe roeiboten	0,35 MSEK
2023	Renovatie en verbouwing van de receptie	0,6 MSEK
2025	Gemeentelijk water, riolering en internet voor F-vakantiehuizen en Semesterhem	4,0 MSEK
2026	20 laadpunten voor elektrische auto's	0,7 MSEK
2026	Renovatie kampeerhutten C01–C04	0,45 MSEK
2026–2027	E.ON-project – nieuwe infrastructuur en aansluitingen voor 40 vakantiehuizen	2,0 MSEK

De totale investeringen die in ons document “Future & Facts” worden beschreven, bedragen circa SEK 18 miljoen kronen en omvatten de belangrijkste verbeteringen die door de jaren heen bij Långasjönäs Camping & Holiday Village zijn uitgevoerd.

Deze omvangrijke investeringen hebben het park stap voor stap ontwikkeld en gemoderniseerd, de infrastructuur verbeterd en een solide basis gelegd voor een duurzame en winstgevende onderneming op lange termijn. Voor een toekomstige eigenaar betekent dit de mogelijkheid om een goed ontwikkeld vakantiepark over te nemen waarin al aanzienlijk in voorzieningen en infrastructuur is geïnvesteerd.

Het geïnvesteerde bedrag mag niet worden verward met de huidige marktwaarde of boekwaarde van het park. De vraagprijs is vastgesteld op basis van een integrale beoordeling van de financiële ontwikkeling, omzet, winstgevendheid, activa en toekomstmogelijkheden van de onderneming, mede aan de hand van waarderingsprincipes zoals die onder andere door Bolagsplatsen worden toegepast.

De omvangrijke investeringen die door ons zijn gedaan vormen één van de overige factoren in deze totaalbeoordeling, maar zijn tegelijkertijd een belangrijk voordeel voor een toekomstige eigenaar. Omdat grote delen van de infrastructuur, gebouwen en voorzieningen al zijn gemoderniseerd, is de behoefte aan omvangrijke nieuwe investeringen afgenomen. Een nieuwe eigenaar kan daardoor meer middelen besteden aan de dagelijkse bedrijfsvoering, verdere ontwikkeling en hogere winstgevendheid, in plaats van in de komende jaren kostbare basisinvesteringen te moeten doen.

VRIJGEKOMEN MIDDELEN CREËREN NIEUWE GROEIMOGELIJKHEDEN

Door het nieuwe bedrijfsmodel, waarin de huiseigenaren zelf verantwoordelijk zijn voor de financiering en uitvoering van grote renovaties, kwaliteitsverbeteringen en een aanzienlijk deel van het reguliere onderhoud, zijn de toekomstige investerings- en onderhoudsbehoeften van LCS sterk verminderd.

Voorheen moest het bedrijf aanzienlijke financiële middelen en personeelscapaciteit inzetten voor onderhoud, renovatie en modernisering van het vakantiehuisbestand. Deze kosten en werkzaamheden komen nu voor rekening van de particuliere eigenaren, terwijl LCS blijft profiteren van de geleidelijk stijgende kwaliteit door de mogelijkheid hogere huurprijzen te hanteren en aantrekkelijker te worden voor gasten.

Voor een toekomstige eigenaar betekent dit een belangrijk strategisch voordeel. In plaats van een groot deel van het bedrijfskapitaal en de beschikbare middelen vast te leggen in renovatie en onderhoud van vakantiehuisen, kunnen deze meer worden ingezet voor de verdere ontwikkeling van de camping, verbetering van gemeenschappelijke voorzieningen, versterking van de marketing en verdere efficiëntieverbeteringen.

Bovenal ontstaat hierdoor meer financiële en organisatorische ruimte voor nieuwe initiatieven die kunnen bijdragen aan een hogere omzet en betere winstgevendheid. Verschillende aantrekkelijke ontwikkelingsmogelijkheden worden in het volgende hoofdstuk beschreven.

MOGELIJKHEDEN VOOR DE NIEUWE EIGENAAR

Långasjönäs Camping & Holiday Village biedt diverse aantrekkelijke mogelijkheden voor verdere ontwikkeling en een hogere winstgevendheid. Dankzij de omvangrijke investeringen en strategische veranderingen die al zijn doorgevoerd, ligt er een solide basis waarop een nieuwe eigenaar kan voortbouwen.

- **Hogere verhuuropbrengsten:** Verdere positieve prijsontwikkeling naarmate meer vakantiehuizen worden gerenoveerd, gemoderniseerd en naar een hoger kwaliteitsniveau worden gebracht.
- **Langer verhuurseizoen:** Meer verhuur in het voorjaar, najaar en de winter dankzij de verbeterde kwaliteit van de huizen en investeringen in moderne water-, riolerings- en elektriciteitsinfrastructuur.
- **Meer particuliere vakantiehuizen in het verhuurprogramma:** Mogelijkheid om het succesvolle samenwerkingsconcept met de bestaande 50 huiseigenaren uit te breiden naar andere particuliere eigenaren van vakantiehuizen in de omgeving van Långasjönäs. Zo kan het bedrijf groeien zonder dat LCS zelf extra huizen hoeft te kopen of daarin te investeren.
- **Nieuwbouw van vakantiehuizen:** Mogelijkheid om het aantal verhuurhuizen uit te breiden via nieuwbouw. Nieuwe huizen kunnen in eigen beheer blijven of worden verkocht aan particuliere eigenaren en vervolgens aan het bestaande verhuurconcept worden toegevoegd, mits de vereiste vergunningen worden verkregen.
- **Ontwikkeling van ongebruikte terreindelen:** Delen van het parkterrein, waaronder nog onontwikkelde bosgebieden, bieden interessante mogelijkheden voor toekomstige ontwikkeling, bijvoorbeeld extra accommodaties, natuuractiviteiten of andere toeristische voorzieningen, binnen de geldende regels en vergunningen.
- **Meer zakelijke en groepsboekingen:** Verdere ontwikkeling van samenwerkingen met bedrijven, verenigingen, scholen, organisaties en projectgroepen om de bezetting te verhogen, vooral buiten het traditionele hoogseizoen.
- **Efficiënter bezettings- en opbrengstbeheer:** Verdere ontwikkeling van internationale boekingskanalen, digitale marketing en dynamische prijsstelling om de bezetting en de opbrengst per beschikbare accommodatie-eenheid te maximaliseren.
- **Nieuwe inkomsten uit Semesterhem:** Verdere ontwikkeling van de verhuur van het ingrijpend gerenoveerde Semesterhem, met nieuwe mogelijkheden voor grotere gezinnen, groepen, bedrijven en verenigingen.
- **Uitbreiding van activiteiten en gastervaringen:** Mogelijkheden om natuurbeleving, vis- en buitentoerisme, fietsen, kanoactiviteiten en andere arrangementen te ontwikkelen die het park aantrekkelijker maken en de bestedingen van gasten verhogen.
- **Verdere ontwikkeling van de laadinfrastructuur:** Extra inkomstenmogelijkheden met de bestaande 20 laadpunten en de mogelijkheid om samen met huiseigenaren individuele laadpunten bij meer vakantiehuizen aan te bieden.
- **Aanvullende inkomsten uit service en verkoop:** Verdere ontwikkeling van café, kiosk, horeca, materiaalverhuur en aanvullende gastendiensten.

FINANCIËLE ONTWIKKELING

Historische resultaten & toekomstige prognoses

Långasjönäs Camping & Stugby AB is een gevestigde onderneming met een lange geschiedenis van aanzienlijke omzet en winstgevendheid. De afgelopen jaren heeft het bedrijf bovendien een omvangrijke

ontwikkeling doorgemaakt, met grote investeringen in de infrastructuur van het park en een strategische verandering van het bedrijfsmodel voor de verhuur van vakantiehuizen.

De financiële ontwikkeling moet daarom in het licht van deze verandering worden bekeken. In het boekjaar 2024/25 werd het merendeel van de voormalige vakantiehuizen in bedrijfseigendom verkocht, wat aanzienlijke eenmalige winsten opleverde. Ook het boekjaar 2025/26 werd in beperktere mate beïnvloed door de verkoop van resterende vakantiehuizen en bijbehorende kosten. Beide jaren zijn daardoor niet direct representatief voor de toekomstige winstgevendheid van de reguliere bedrijfsvoering.

Door de overgang naar particulier eigendom van de vakantiehuizen is de inkomsten- en kostenstructuur van het bedrijf veranderd. LCS blijft de verhuur verzorgen en ontvangt daarnaast terugkerende inkomsten uit de samenwerkingsovereenkomsten met de huiseigenaren. De contractueel overeengekomen delen van de huuropbrengsten worden aan de eigenaren uitgekeerd, terwijl zij zelf een belangrijk deel van toekomstige renovaties, kwaliteitsverbeteringen en onderhoud financieren.

Om potentiële kopers een duidelijk beeld te geven van zowel de historische ontwikkeling als de toekomstige financiële vooruitzichten, hebben wij onderstaand overzicht opgesteld. Het omvat vijf historische boekjaren en drie prognosejaren.

De pro-formaprognoses voor 2026/27–2028/29 zijn gebaseerd op historische financiële gegevens, het gewijzigde bedrijfsmodel en geraamde toekomstige opbrengsten en kosten. Zij illustreren hoe de onderneming zich naar verwachting zal ontwikkelen na de overgang naar het nieuwe, minder kapitaalintensieve bedrijfsmodel.

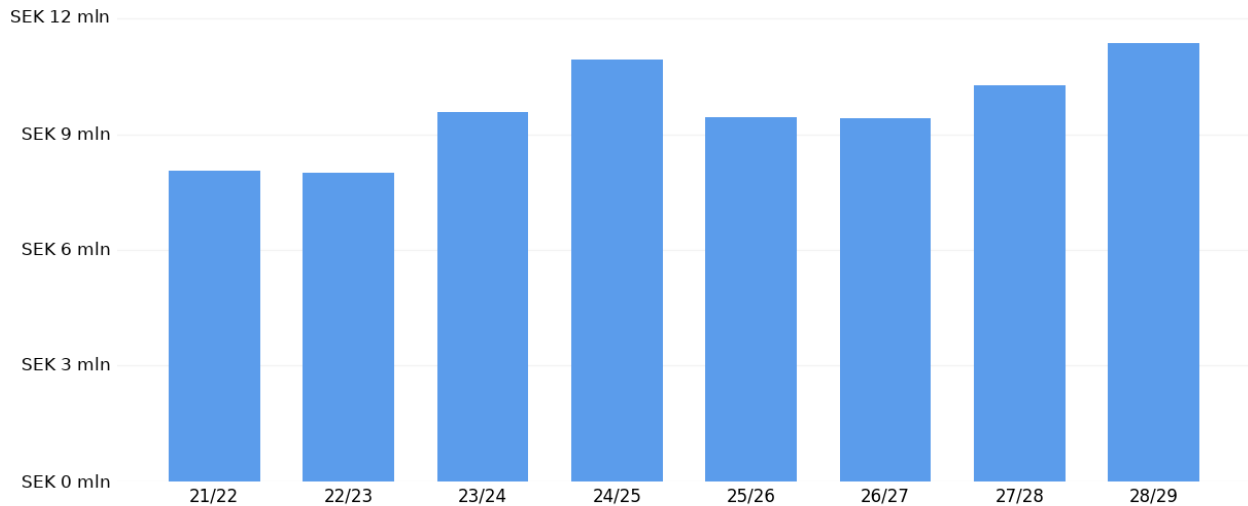
De normale bandbreedte van de jaarlijkse winst wordt voor de boekjaren 2027–2029 geraamd op circa SEK 0,5–1,0 miljoen. Vanaf 2030 wordt een resultaat van ongeveer SEK 1 miljoen of meer verwacht, afhankelijk van de wijze waarop de nieuwe eigenaar het bedrijf verder ontwikkelt en in de markt zet.

Boekjaar	Netto-omzet	Resultaat na financiële baten en lasten
2021/22	8,06 MSEK	1,68 MSEK
2022/23	7,99 MSEK	0,43 MSEK
2023/24	9,58 MSEK	1,65 MSEK
2024/25	10,95 MSEK	16,38 MSEK ¹
2025/26	9,44 MSEK	2,16 MSEK ¹
2026/27	9,42 MSEK	0,67 MSEK (pro forma)
2027/28	10,27 MSEK	0,48 MSEK (pro forma)
2028/29	11,37 MSEK	0,96 MSEK (pro forma)

¹ De bedrijfsresultaten over 2024/25 en 2025/26 omvatten winsten uit de verkoop van vakantiehuizen. Deze moeten als eenmalige winsten worden beschouwd en zijn daarom niet opgenomen in de omzetcijfers. De hierboven vermelde netto-omzet wordt dus afzonderlijk van deze winsten weergegeven om de omzet van de verschillende boekjaren te kunnen vergelijken.

Netto-omzet 2021/22-2028/29

Historische cijfers gevolgd door drie prognosejaren. SEK miljoen.



EEN AANTREKKELIJKE KANS VOOR GEZINNEN ÉN INVESTEERDERS

Långasjönäs Camping & Holiday Village biedt een bijzondere kans voor zowel een ondernemend gezin als een meer investeringsgerichte koper.

Voor een gezin dat zelfstandig ondernemerschap wil combineren met wonen en leven dicht bij de natuur, biedt het park een aantrekkelijke levensstijl waarin gastvrijheid, ondernemerschap en de mogelijkheid om een gevestigd toeristisch bedrijf verder te ontwikkelen samenkomen.

Voor een koper die de voorkeur geeft aan een meer strategische, toezichthoudende eigenaarsrol, staat er al een goed functionerende bedrijfsorganisatie met deskundig en ervaren personeel, moderne digitale boekings- en betaalsystemen en een gevestigde internationale gastenkring. De dagelijkse bedrijfsvoering wordt grotendeels door de bestaande medewerkers verzorgd, zodat een nieuwe eigenaar zelf kan bepalen hoe intensief hij of zij betrokken wil zijn.

Het park beslaat circa 11 hectare gemeentelijke grond die wordt gebruikt op basis van het Zweedse erfpachtrecht (tomträtt). De huidige erfpachtperiode loopt tot en met 31 januari 2036, met een contractueel geregelde mogelijkheid tot verlenging met telkens 20 jaar. Dit biedt langetermijnperspectief voor voortzetting en ontwikkeling van het bedrijf.

Aan serieus geïnteresseerde kopers kunnen in overleg aanvullende informatie, financiële stukken, contracten en andere relevante documenten worden verstrekt.

WAAROM WORDT HET BEDRIJF VERKOCHT?

Na vele jaren van ontwikkeling en investeringen wil de huidige eigenaar het bedrijf vanwege zijn leeftijd en naderende pensionering overdragen aan een nieuwe, betrokken eigenaar. Het streven is dat de volgende eigenaar een modern vakantiepark, een ervaren team en goede voorwaarden voor verdere bedrijfsontwikkeling kan overnemen.

VOLGENDE STAPPEN

Wij verwelkomen een eerste vrijblijvend contact en laten het park graag persoonlijk zien. Jaarrekeningen, winst-en-verliesrekeningen en balansen, gedetailleerde prognoses, overeenkomsten en technische documentatie zijn in een volgende fase beschikbaar voor serieus geïnteresseerde kopers.

Meer informatie: <https://langasjonas.com/>