

LÅNGASJÖNÄS CAMPING & FERIENDORF

CAMPING & FERIENANLAGE | SÜDSCHWEDEN

VERKAUFSEXPOSÉ • 2026–2027

ANGEBOTSPREIS • 12 MSEK



Ein etablierter Campingplatz mit Ferienhäusern in wunderschöner Lage an einem See in Blekinge, Südschweden – mit modernisierter Infrastruktur, einem erfahrenen Team und einem zukunftsorientierten Geschäftsmodell.

115	50	11 ha
Campingstellplätze	Ferienhäuser im Vermietungsprogramm	Naturnahe Ferienanlage

Eine Gelegenheit für eine Familie oder unternehmerisch denkende Käufer, einen etablierten Tourismusbetrieb zu übernehmen – ohne das Unternehmen von Grund auf aufbauen zu müssen.

DIE ANLAGE IM ÜBERBLICK

Wir vermarkten unsere Anlage mit dem Motto „**3-Sterne-Unterkünfte in einer 5-Sterne-Natur**“. Gleichzeitig umfasst unser Angebot auch Ferienhäuser mit gehobenem Standard. Laufende Renovierungen verbessern die Qualität kontinuierlich – bis hin zu „**5-Sterne-Unterkünften in einer 5-Sterne-Natur**“.

Långasjönäs Camping & Stugby ist ein etabliertes und beliebtes Urlaubsziel direkt am See Långasjön, mitten im Naturschutzgebiet Långasjönäs. Die Anlage verbindet naturnahes Wohnen, moderne Einrichtungen und ein vielfältiges Freizeitangebot mit einer persönlichen und einladenden Atmosphäre.

- **115 Campingstellplätze**, davon 105 mit Stromanschluss, attraktiv und abwechslungsreich in die Natur eingebettet.
- **50 Ferienhäuser in Privateigentum**, die in ein etabliertes Vermietungskonzept eingebunden sind – mit unterschiedlicher Größe, Ausstattung und Lage, von einfachen Unterkünften bis zu hochwertigen Häusern mit Seeblick.
- **Weitere Campinghütten**, darunter vier anlageneigene Hütten, die kürzlich umfassend renoviert und modernisiert wurden.
- **Das Semesterhem**, ein größeres Gebäude zur Vermietung an Familien, Gruppen, Vereine und Unternehmen.
- **Zwei Sanitär- und Servicegebäude** mit Duschen, Toiletten, Sauna, Gästeküchen und Waschmöglichkeiten.
- **Renovierte Rezeption mit Kiosk, Café, Eisverkauf und kleinem Speisenangebot**, darunter Pizza und frische Brötchen in der Hauptsaison.
- **Vielfältige Freizeitangebote**, darunter Ruderboote, Kanus, Kajaks, Stand-up-Paddleboards, Fahrräder, Minigolf und Angeln.
- **Familienfreundliche Einrichtungen** mit Spielplatz, Bademöglichkeiten und Aktivitäten für alle Altersgruppen.
- **Einer der beliebtesten Badestrände Blekinges** mit klarem Wasser und herrlicher Umgebung unmittelbar neben der Anlage.
- **Mehrere nahe gelegene Angelseen**, die sowohl erfahrene Angler als auch Familien in landschaftlich reizvoller Umgebung anziehen.
- **Ein ausgedehntes Netz an Wanderwegen und Naturerlebnissen** im Naturschutzgebiet Långasjönäs – ideal zum Wandern, für Aktivitäten im Freien, zum Grillen und Entspannen.
- **Ein beliebtes Urlaubsziel mit treuen internationalen Gästen**. Långasjönäs Camping & Stugby hat sich über viele Jahre einen ausgezeichneten Ruf und enge Beziehungen zu Gästen aus Schweden und dem Ausland aufgebaut. Viele kommen Jahr für Jahr wieder; manche Familien besuchen die Anlage bereits in der dritten Generation.
- **Zahlreiche attraktive Sehenswürdigkeiten und Ausflugsziele** in Karlshamn, Blekinge und im übrigen Südosten Schwedens.
- **20 moderne Ladepunkte für Elektroautos** an der Einfahrt, die Gästen und anderen Besuchern mit Elektrofahrzeugen zur Verfügung stehen.
- **Moderne Wasser- und Abwasserinfrastruktur** mit kommunalen Anschlüssen und umfangreichen Investitionen in die technischen Anlagen.
- **Modernisierung der Strominfrastruktur (E.ON-Projekt)** mit neuen Erdkabeln, Transformatorstationen und individuellen Stromanschlüssen für die Ferienhäuser (November 2026 bis April 2027).
- **Moderne digitale Systeme** für Buchung, Bezahlung, Check-in und Check-out sowie Gästeservice, einschließlich einer eigens entwickelten App für Bestellungen und Aktivitäten.

- **Eine etablierte, erfahrene Personalorganisation**, die bereits heute 99 % des täglichen Betriebs übernimmt.
- **Rund 11 Hektar Grundstücksfläche** im Rahmen eines schwedischen Erbbaurechts (tomträtt), mit bestehenden Betriebsflächen und Bereichen mit künftigem Entwicklungspotenzial.

EIN ERFAHRENES UND ENGAGIERTES TEAM SICHERT KONTINUITÄT

Eine der großen Stärken von Långasjönäs Camping & Feriendorf ist die eingespielte Personalorganisation. Drei loyale und erfahrene Vollzeitbeschäftigte, die seit vielen Jahren auf der Anlage arbeiten, kennen den Betrieb, die Gäste und sämtliche täglichen Abläufe sehr gut. In der Hauptsaison wird das Team durch Saisonkräfte verstärkt.

Karel – Platzleiter und Betriebsverantwortlicher

Karel nimmt eine zentrale Rolle im Unternehmen ein und verantwortet praktisch sämtliche Bereiche des täglichen Betriebs. Zu seinen Aufgaben gehören unter anderem Personalführung, Marketing, Buchungssysteme, Einkauf, technische Angelegenheiten, Gästeservice und Betriebsplanung. Seine umfassende Erfahrung und genaue Kenntnis der Anlage machen ihn zu einer wichtigen Schlüsselperson. Karel spricht Schwedisch, Englisch und Niederländisch – ein großer Vorteil im Kontakt mit internationalen Gästen.

Louise – Rezeption, Reinigung und Gästeservice

Louise verantwortet die Planung, Koordination und Durchführung der Reinigung der Ferienhäuser, Servicegebäude und weiteren Gemeinschaftsbereiche. Außerdem arbeitet sie an der Rezeption und unterstützt Karel bei Buchungen, Kundenanfragen, E-Mail-Korrespondenz, der Website und weiteren Verwaltungsaufgaben. Ihre langjährige Erfahrung und umfassende Betriebskenntnis tragen zu hohen Qualitätsstandards und reibungslosen Abläufen bei.

Krister – Platzpflege, Gebäudebetreuung und Instandhaltung

Krister ist für die praktischen Arbeiten auf der Anlage zuständig, darunter Grünflächenpflege, Rasenmähen, Reparaturen, Bauarbeiten sowie die laufende Instandhaltung von Gebäuden und Einrichtungen. Darüber hinaus koordiniert er externe Handwerker und Lieferanten, beschafft Materialien und kümmert sich um Maschinen, Fahrzeuge und Werkzeuge. Seine technische und praktische Erfahrung ist für den guten Zustand der gesamten Anlage von großem Wert.

Ein reibungsloser und flexibler Übergang für den neuen Eigentümer

Alle drei Vollzeitbeschäftigten haben den Wunsch geäußert, auch nach einem Eigentümerwechsel im Unternehmen zu bleiben. Dies bietet ausgezeichnete Voraussetzungen für Kontinuität und eine reibungslose Übergabe, sodass ein neuer Eigentümer vom ersten Tag an von ihrer Erfahrung und ihrem Wissen profitieren kann.

Gleichzeitig kann ein neuer Eigentümer die künftige Organisation selbst gestalten und entscheiden, wie stark er sich am Tagesgeschäft beteiligen möchte. Für eine Familie, die aktiv mitarbeiten will, bestehen zahlreiche Möglichkeiten. Ein stärker investitionsorientierter Eigentümer kann dagegen auf dem vorhandenen Betriebsteam aufbauen.

MODERNER, DIGITALISierter UND EFFIZIENTER BETRIEB

Långasjönäs Camping & Feriendorf gehört bei Digitalisierung, Automatisierung und moderner Technik in der Tourismusbranche zu den fortschrittlichen Betrieben. Über die Jahre haben wir in einige der führenden nordischen Branchensysteme für Buchung, Vertrieb und Verwaltung investiert. Hinzu kommen moderne Kassen- und Zahlungslösungen sowie digitale Systeme für Gästekommunikation und Check-in/Check-out.

Der Betrieb nutzt außerdem spezialisierte digitale Lösungen für die Buchung von Aktivitäten, elektronische Schließsysteme, Telefonie, Internetdienste und weitere wichtige Funktionen des Tagesgeschäfts. Diese Systeme vereinfachen Arbeitsabläufe, reduzieren den Verwaltungsaufwand und ermöglichen den Gästen einen reibungslosen und professionellen Aufenthalt.

Darüber hinaus haben wir eine eigene Gäste-App entwickelt, die während des Aufenthalts als digitale Serviceplattform dient. Gäste finden dort Informationen über die Anlage, können Aktivitäten wie Kanu- und Bootsfahrten buchen sowie beispielsweise Pizza und frisch gebackene Frühstücksbrötchen bestellen.

Als weiteren Entwicklungsschritt haben wir begonnen, KI-basierte Dienste in den Betrieb zu integrieren. Diese helfen, Verwaltungsaufgaben effizienter zu gestalten und den Gästeservice zu verbessern – etwa durch digitale Unterstützung bei häufigen Fragen, Buchungsinformationen und Kommunikation außerhalb der regulären Rezeptionszeiten.

Unser Ziel ist es, moderne Technik kontinuierlich zu nutzen, um den Betrieb möglichst effizient, flexibel und kostenbewusst zu gestalten. Gleichzeitig bleibt die persönliche Gastfreundschaft ein unverzichtbarer Bestandteil unseres Angebots.

Für einen künftigen Eigentümer bedeutet dies die Übernahme eines bereits gut entwickelten digitalen Betriebs mit etablierten Systemen und Abläufen, die das Tagesgeschäft vereinfachen, manuelle Arbeit reduzieren und eine solide Grundlage für weiteres Wachstum und Rentabilität schaffen.

THE LAKE PROJECT – EIN NEUES GESCHÄFTSMODELL

Geringerer Kapitalbedarf und größere Zukunftschancen

Zwischen 2024 und 2026 hat Långasjönäs Camping & Feriendorf einen umfassenden strategischen Wandel vollzogen. Während das Unternehmen seine Ferienhäuser zuvor selbst besaß und verwaltete, wurde auf ein modernes Kooperationsmodell umgestellt: Die Ferienhäuser befinden sich nun in Privateigentum, während LCS weiterhin die zentrale Vermietung und den Gästeservice übernimmt. Das bringt mehrere Vorteile mit sich. Vor allem können wir uns auf unsere Kernkompetenzen und Prioritäten konzentrieren – die Vermietung von Ferienhäusern und Campingstellplätzen – und Tätigkeiten abgeben, die nicht im Mittelpunkt unseres Geschäfts stehen.

Auf Grundlage langfristiger Kooperationsverträge dürfen die Ferienhauseigentümer ihre Häuser während eines begrenzten Teils des Jahres selbst nutzen. LCS übernimmt gleichzeitig Marketing, Buchungen, Gästeanfragen und Vermietung. Dadurch kann die Anlage weiterhin ein breites und vielfältiges Unterkunftsangebot bereitstellen, ohne sämtliche Ferienhäuser selbst besitzen und finanzieren oder eigenes Personal für deren gesamte Instandhaltung beschäftigen zu müssen.

Einer der größten Vorteile des neuen Geschäftsmodells ist die veränderte Verteilung von Kosten und Investitionen. Früher trug LCS die Verantwortung für umfangreiche Renovierungen, Modernisierungen und die

laufende Instandhaltung der Ferienhäuser. Im neuen Modell liegt die finanzielle Verantwortung für diese Maßnahmen bei den privaten Eigentümern. Dies gilt gemäß den jeweiligen Verträgen auch für bestimmte Kosten für Strom, Wasser und Abwasser.

Viele Ferienhauseigentümer haben bereits erhebliche Beträge in ihre Immobilien investiert; weitere Renovierungen und Qualitätsverbesserungen werden fortlaufend durchgeführt. Davon profitieren nicht nur die Eigentümer, sondern auch LCS: Ein höherer Unterkunftsstandard steigert die Attraktivität für Gäste und schafft Voraussetzungen für höhere Mietpreise, bessere Auslastung und damit steigende Mieteinnahmen.

Das Modell beruht auf einer langfristigen Zusammenarbeit, bei der beide Seiten ein gemeinsames Interesse an der Qualität der Ferienhäuser und guten Vermietungsergebnissen haben. Die Eigentümer erhalten durchschnittlich rund 52 % der Mieteinnahmen ihrer jeweiligen Häuser; LCS behält den verbleibenden Anteil als Vergütung für die Vermietungsleistungen. Zusätzlich erhält LCS vertraglich vereinbarte jährliche Gebühren für gemeinschaftliche Dienstleistungen, Betrieb und Verwaltung – eine wiederkehrende Einnahmequelle, die es im bisherigen Modell nicht gab.

So entsteht ein Geschäftsmodell, das eine große Vermietungskapazität mit einem deutlich geringeren Bedarf an eigenen Investitionen in den Ferienhausbestand verbindet. Gleichzeitig sinkt die Belastung des Unternehmens durch künftige größere Renovierungen und bestimmte andere immobilienbezogene Kosten. Die dadurch frei werdenden Mittel können stattdessen für die Weiterentwicklung des Campingplatzes, die Verbesserung gemeinsamer Einrichtungen, intensiveres Marketing und zusätzliche Einnahmequellen eingesetzt werden.

Die Umstellung verfolgt ein klares langfristiges Ziel: einen effizienteren, wirtschaftlich nachhaltigen und zukunftsorientierten Betrieb zu schaffen, von dessen positiver Entwicklung sowohl LCS als auch die Ferienhauseigentümer profitieren können.

Der Übergang vom bisherigen zum neuen Geschäftsmodell verändert naturgemäß auch die Einnahmen- und Kostenstruktur des Unternehmens. Die Auswirkungen werden schrittweise sichtbar und lassen sich daher nicht allein anhand der historischen Jahresabschlüsse vollständig beurteilen. Um potenziellen Käufern einen klareren Einblick in die künftige wirtschaftliche Situation zu geben, haben wir Pro-forma-Prognosen für die Geschäftsjahre 2026/27 bis 2028/29 erstellt.

Diese weiter hinten im Exposé dargestellten Prognosen zeigen, wie sich das neue Geschäftsmodell zusammen mit bereits getätigten Investitionen und geplanten betrieblichen Verbesserungen voraussichtlich auf Umsatz und Rentabilität in den kommenden Jahren auswirken wird.

Erste Ergebnisse zeigen bereits eine positive Entwicklung. Von Mai bis September 2026 stiegen die Einnahmen aus der Ferienhausvermietung gegenüber dem gleichen Zeitraum 2025 von rund 4,16 Mio. SEK auf 4,65 Mio. SEK – ein Zuwachs von knapp 12 %. Da die Zahl der vermieteten Übernachtungen nahezu unverändert blieb, ist der Umsatz je vermieteter Nacht gestiegen. Dies ist ein deutlicher Hinweis auf die Wirkung der höheren Unterkunftsstandards und einer verbesserten Preisgestaltung. Auch die Campingeinnahmen legten leicht zu, obwohl weniger Saisonstellplätze zur Verfügung standen und eine größere Firmenbuchung wie im Vorjahr ausblieb.

Zusätzliches Einnahmepotenzial bietet das Semesterhemmet. Das größere Gebäude verfügt über 40 Schlafplätze in vier separaten Wohneinheiten, ist an die kommunale Wasser- und Abwasserversorgung angeschlossen und wird derzeit auf Kosten seines Eigentümers umfassend renoviert. Die Investitionen in das Semesterhemmet belaufen sich auf rund 6 Mio. SEK und sollen attraktive Möglichkeiten für zusätzliche Mieteinnahmen schaffen. Gemäß Kooperationsvertrag erhält LCS 30 % der Bruttomieteinnahmen sowie

vereinbarte Vergütungen für erbrachte Leistungen wie Rasenmähen, Reinigung und Reinigungsmaterial. So entstehen weitere Möglichkeiten für wiederkehrende Einnahmen, ohne dass LCS die umfangreichen Investitionen des Eigentümers in das Gebäude finanzieren muss.

Insgesamt zeigen diese Entwicklungen, wie das neue Geschäftsmodell gemeinsam mit den bereits erfolgten umfangreichen Investitionen die Grundlage für einen kapitaleffizienteren Betrieb mit mehreren sich ergänzenden Einnahmequellen und guten weiteren Wachstumsmöglichkeiten schafft.

INVESTITIONEN, DIE DIE ANLAGE BEREITS VERÄNDERT HABEN

Im vergangenen Jahrzehnt wurde erheblich in Infrastruktur, Gebäude, Gästeservice, Aktivitäten und Technik investiert. Viele der wertvollsten Verbesserungen liegen unsichtbar unter der Erde – Wasser, Abwasser, Strom und Kommunikationsnetze (Internet/WLAN) – gehören aber zu den wichtigsten Grundlagen der Anlage. Nachfolgend eine kurze Übersicht der größten Investitionen.

Zeitraum	Investitionsmaßnahme	Betrag
2015–2018	Kommunales Wasser und Abwasser für das nördliche und südliche Feriendorf	4,9 Mio. SEK
2022	Neue Wohnmobilstellplätze	1,4 Mio. SEK
2022	Neues Servicegebäude Nr. 2	1,2 Mio. SEK
2022	Küchenrenovierung im Servicegebäude Nr. 1, neue Lüftung und Camptrac	0,9 Mio. SEK
2022	Neue Schrankenanlage	0,2 Mio. SEK
2023	Anschaffung von 20 neuen Ruderbooten	0,35 Mio. SEK
2023	Umbau und Renovierung der Rezeption	0,6 Mio. SEK
2025	Kommunales Wasser, Abwasser und Internet für F-Ferienhäuser und Semesterhemmet	4,0 Mio. SEK
2026	20 Ladepunkte für Elektroautos	0,7 Mio. SEK
2026	Renovierung der Campinghütten C01–C04	0,45 Mio. SEK
2026–2027	E.ON-Projekt – neue Infrastruktur und Anschlüsse für 40 Ferienhäuser	2,0 Mio. SEK

Die in unserem Dokument „Future & Facts“ aufgeführten Gesamtinvestitionen belaufen sich auf rund 18 Mio. SEK und umfassen die wichtigsten Maßnahmen, die im Laufe der Jahre bei Långasjönäs Camping & Stugby durchgeführt wurden.

Diese umfangreichen Investitionen haben die Anlage schrittweise weiterentwickelt und modernisiert, die Infrastruktur verbessert und eine gute Grundlage für einen langfristig nachhaltigen und rentablen Betrieb geschaffen. Ein künftiger Eigentümer übernimmt somit eine gut entwickelte Anlage, in deren Einrichtungen und Infrastruktur bereits erheblich investiert wurde.

Der investierte Betrag darf nicht mit dem aktuellen Marktwert oder Buchwert der Anlage gleichgesetzt werden. Der Angebotspreis beruht vielmehr auf einer Gesamtbewertung der wirtschaftlichen Entwicklung, des Umsatzes, der Rentabilität, der Vermögenswerte und des Zukunftspotenzials des Unternehmens. Dabei wurden unter anderem Bewertungsgrundsätze berücksichtigt, wie sie auch von Bolagsplatsen angewendet werden.

Die umfangreichen Investitionen sind einer von mehreren Faktoren dieser Gesamtbewertung, stellen aber zugleich einen bedeutenden Vorteil für einen künftigen Eigentümer dar. Da große Teile der Infrastruktur, Gebäude und Einrichtungen bereits modernisiert wurden, ist der Bedarf an größeren Neuinvestitionen gesunken. Ein neuer Eigentümer kann seine Mittel daher stärker auf den laufenden Betrieb, die weitere Entwicklung und eine höhere Rentabilität konzentrieren, statt in den kommenden Jahren kostspielige grundlegende Modernisierungen vornehmen zu müssen.

FREIGESetzte RESSOURCEN SCHAFFEN NEUE WACHSTUMSCHANCEN

Im neuen Geschäftsmodell finanzieren und verantworten die Ferienhauseigentümer umfangreiche Renovierungen, Qualitätsverbesserungen und einen wesentlichen Teil der laufenden Instandhaltung selbst. Dadurch hat sich der künftige Investitions- und Instandhaltungsbedarf von LCS erheblich reduziert.

Früher musste das Unternehmen beträchtliche finanzielle und personelle Ressourcen für die Pflege, Renovierung und Modernisierung des Ferienhausbestands einsetzen. Diese Kosten und Arbeiten werden nun von den privaten Eigentümern getragen. Gleichzeitig profitiert LCS weiterhin vom schrittweise steigenden Unterkunftsstandard, der höhere Mietpreise und eine größere Attraktivität für Gäste ermöglicht.

Für einen künftigen Eigentümer bedeutet dies einen erheblichen strategischen Vorteil. Statt große Teile des Unternehmenskapitals und der personellen Ressourcen für Renovierung und Instandhaltung der Ferienhäuser zu binden, können diese verstärkt in die Weiterentwicklung des Campingplatzes, die Verbesserung gemeinsamer Einrichtungen, das Marketing und die weitere Effizienzsteigerung fließen.

Vor allem entsteht dadurch größerer finanzieller und organisatorischer Spielraum für neue Maßnahmen, die den Umsatz steigern und die Rentabilität verbessern können. Einige dieser attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten werden im nächsten Abschnitt vorgestellt.

POTENZIAL FÜR DEN NÄCHSTEN EIGENTÜMER

Långasjönäs Camping & Feriendorf bietet zahlreiche attraktive Möglichkeiten für weitere Entwicklung und steigende Rentabilität. Die umfangreichen Investitionen und strategischen Veränderungen, die bereits umgesetzt wurden, bilden eine solide Grundlage für den nächsten Eigentümer.

- **Höhere Mieteinnahmen:** Weiterhin positive Preisentwicklung, wenn weitere Ferienhäuser renoviert, modernisiert und auf einen höheren Standard gebracht werden.
- **Längere Vermietungssaison:** Mehr Buchungen im Frühjahr, Herbst und Winter dank verbesserter Ferienhausstandards und Investitionen in moderne Wasser-, Abwasser- und Strominfrastruktur.
- **Weitere private Ferienhäuser im Vermietungsprogramm:** Möglichkeit, das erfolgreiche Kooperationsmodell mit den bestehenden 50 Ferienhauseigentümern auf weitere private Ferienhausbesitzer im Gebiet Långasjönäs auszuweiten. So kann der Betrieb wachsen, ohne dass LCS selbst zusätzliche Häuser kaufen oder bauen muss.
- **Neubau von Ferienhäusern:** Möglichkeit, die Zahl der vermietbaren Ferienhäuser durch Neubauten zu erhöhen. Neue Häuser könnten im Eigentum des Unternehmens bleiben oder an private Eigentümer verkauft und in das bestehende Vermietungsprogramm aufgenommen werden – vorbehaltlich der erforderlichen Genehmigungen.
- **Entwicklung bisher ungenutzter Flächen:** Teile des Geländes, darunter bislang unerschlossene Waldflächen, bieten interessante Perspektiven für zusätzliche Unterkünfte, naturnahe Aktivitäten oder andere touristische Nutzungen – im Rahmen der geltenden Vorschriften und erforderlichen Genehmigungen.
- **Mehr Firmen- und Gruppenbuchungen:** Ausbau der Zusammenarbeit mit Unternehmen, Vereinen, Schulen, Organisationen und Projektteams zur Steigerung der Auslastung, insbesondere außerhalb der traditionellen Hauptsaison.
- **Effektiveres Auslastungs- und Ertragsmanagement:** Weiterentwicklung internationaler Buchungskanäle, des digitalen Marketings und dynamischer Preise zur Optimierung der Auslastung und des Umsatzes je verfügbarer Unterkunft.
- **Neue Einnahmen aus dem Semesterhem:** Ausbau der Vermietung des umfassend renovierten Semesterhemmet, das neue Möglichkeiten für größere Familien, Gruppen, Unternehmen und Vereine eröffnet.
- **Erweitertes Freizeit- und Gästeangebot:** Entwicklung von Naturerlebnissen, Angel- und Outdoor-Tourismus, Radfahren, Kanutouren und weiteren Erlebnisangeboten, die die Attraktivität der Anlage und die Ausgaben der Gäste erhöhen.
- **Ausbau der Ladeinfrastruktur:** Zusätzliche Einnahmemöglichkeiten durch die bestehenden 20 Ladepunkte sowie die Option, gemeinsam mit Ferienhauseigentümern individuelle Lademöglichkeiten an weiteren Häusern anzubieten.
- **Zusätzliche Service- und Verkaufserlöse:** Weiterentwicklung von Café, Kiosk, Gastronomie, Geräteverleih und ergänzenden Gästedienstleistungen.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Historische Ergebnisse & Zukunftsprognosen

Långasjönäs Camping & Feriendorf AB ist ein etabliertes Unternehmen mit einer langen Geschichte bedeutender Umsätze und Gewinne. In den vergangenen Jahren wurde der Betrieb zudem umfassend weiterentwickelt – mit hohen Investitionen in die Infrastruktur und einer strategischen Neuausrichtung des Geschäftsmodells für die Ferienhausvermietung.

Die wirtschaftliche Entwicklung ist daher vor dem Hintergrund dieser Umstellung zu betrachten. Im Geschäftsjahr 2024/25 wurde der Großteil der zuvor unternehmenseigenen Ferienhäuser verkauft, wodurch erhebliche einmalige Gewinne entstanden. Auch das Geschäftsjahr 2025/26 war in geringerem Umfang von weiteren Ferienhausverkäufen und den damit verbundenen Kosten geprägt. Beide Jahre sind daher nicht unmittelbar repräsentativ für die künftige Rentabilität des laufenden Betriebs.

Durch den Übergang zu Ferienhäusern in Privateigentum hat sich die Ertrags- und Kostenstruktur des Unternehmens verändert. LCS übernimmt weiterhin die Vermietung und erhält zusätzliche wiederkehrende Einnahmen aus Kooperationsverträgen mit den Eigentümern. Diese erhalten ihren vereinbarten Anteil der Mieteinnahmen und finanzieren zugleich einen wesentlichen Teil künftiger Renovierungen, Verbesserungen und Instandhaltungsmaßnahmen selbst.

Um potenziellen Käufern sowohl die historische Entwicklung als auch die künftigen wirtschaftlichen Perspektiven übersichtlich darzustellen, haben wir die nachstehende Übersicht erstellt. Sie umfasst fünf abgeschlossene Geschäftsjahre und drei Prognosejahre.

Die Pro-forma-Prognosen 2026/27 - 2028/29 basieren auf den historischen Finanzdaten des Unternehmens, dem veränderten Geschäftsmodell sowie geschätzten künftigen Einnahmen und Kosten. Sie veranschaulichen die erwartete Entwicklung nach der Umstellung auf das neue, weniger kapitalintensive Modell.

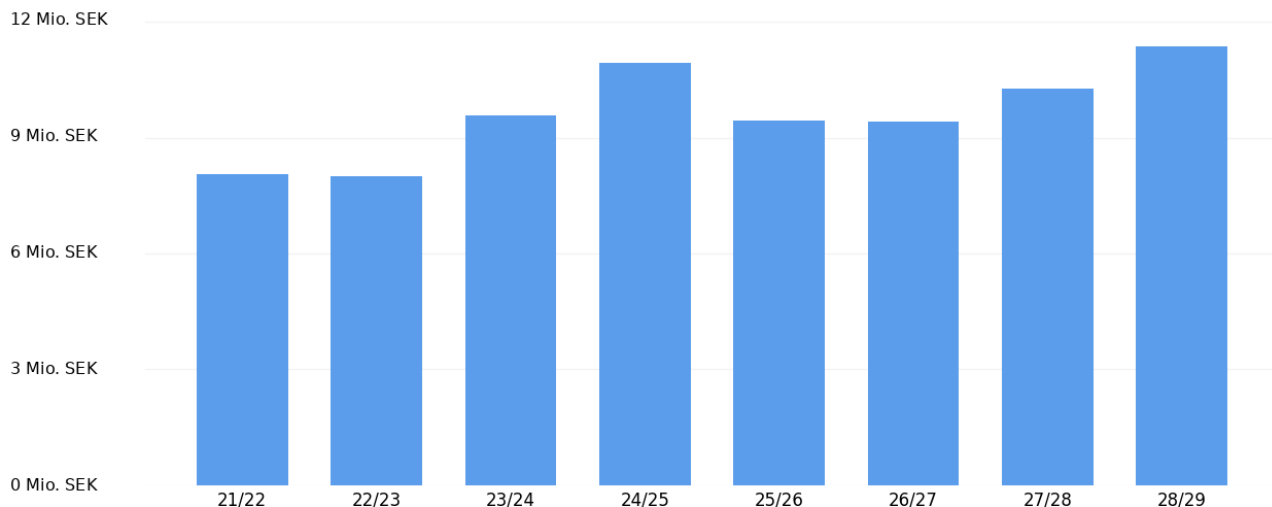
Für die Geschäftsjahre 2027 bis 2029 wird ein jährliches Ergebnis von etwa 0,5 bis 1,0 Mio. SEK erwartet. Ab 2030 wird mit einem Ergebnis von rund 1 Mio. SEK oder mehr gerechnet, abhängig davon, wie der neue Eigentümer den Betrieb weiterentwickelt und vermarktet.

Geschäftsjahr	Nettoumsatz	Ergebnis nach Finanzergebnis
2021/22	8,06 Mio. SEK	1,68 Mio. SEK
2022/23	7,99 Mio. SEK	0,43 Mio. SEK
2023/24	9,58 Mio. SEK	1,65 Mio. SEK
2024/25	10,95 Mio. SEK	16,38 Mio. SEK ¹
2025/26	9,44 Mio. SEK	2,16 Mio. SEK ¹
2026/27	9,42 Mio. SEK	0,67 Mio. SEK (Pro forma)
2027/28	10,27 Mio. SEK	0,48 Mio. SEK (Pro forma)
2028/29	11,37 Mio. SEK	0,96 Mio. SEK (Pro forma)

¹ Die Betriebsergebnisse der Jahre 2024/25 und 2025/26 enthalten Gewinne aus Ferienhausverkäufen, die als einmalige Erträge anzusehen sind und deshalb nicht in den Umsatzzahlen berücksichtigt wurden. Der oben ausgewiesene Nettoumsatz wird somit getrennt von diesen Gewinnen dargestellt, um einen Vergleich der Geschäftsjahre zu ermöglichen.

Nettoumsatz 2021/22-2028/29

Historische Werte und drei Prognosejahre. Mio. SEK.



EINE ATTRAKTIVE CHANCE FÜR FAMILIEN UND INVESTOREN

Långasjönäs Camping & Feriendorf bietet sowohl einer unternehmerisch engagierten Familie als auch einem stärker investitionsorientierten Käufer eine besondere Gelegenheit.

Für eine Familie, die unternehmerische Selbstständigkeit mit einem naturnahen Leben verbinden möchte, bietet die Anlage einen attraktiven Lebensstil. Gastfreundschaft, Unternehmertum und die Möglichkeit, einen etablierten Tourismusbetrieb weiterzuentwickeln, gehen hier Hand in Hand.

Für Käufer, die eine eher strategische und übergeordnete Eigentümerrolle bevorzugen, besteht bereits eine funktionierende Betriebsorganisation mit kompetenten und erfahrenen Mitarbeitern, modernen digitalen Buchungs- und Zahlungssystemen sowie einer etablierten internationalen Gästebasis. Das vorhandene Team übernimmt den Großteil des Tagesgeschäfts, sodass ein neuer Eigentümer seinen persönlichen Einsatz flexibel bestimmen kann.

Die Anlage umfasst rund 11 Hektar kommunales Grundstück, das im Rahmen eines schwedischen Erbbaurechts (tomträtt) genutzt wird. Die derzeitige Erbbaurechtsperiode läuft bis zum 31. Januar 2036; vertraglich ist eine Verlängerungsmöglichkeit um weitere Zeiträume von jeweils 20 Jahren vorgesehen. Dies bietet langfristige Rahmenbedingungen für Betrieb und Weiterentwicklung.

Weitere Informationen, Finanzunterlagen, Verträge und andere relevante Dokumente stellen wir ernsthaft interessierten Käufern nach Vereinbarung gerne zur Verfügung.

WARUM WIRD DER BETRIEB VERKAUFT?

Nach vielen Jahren der Entwicklung und umfangreicher Investitionen möchte der derzeitige Eigentümer den Betrieb aus Alters- und Ruhestandsgründen an einen neuen, engagierten Eigentümer übergeben. Ziel ist, dass der Nachfolger eine moderne Anlage, ein erfahrenes Team und gute Voraussetzungen für die weitere Entwicklung des Unternehmens übernimmt.

NÄCHSTE SCHRITTE

Wir freuen uns über eine erste unverbindliche Kontaktaufnahme und zeigen Ihnen die Anlage gerne persönlich vor Ort. Jahresabschlüsse, Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen, detaillierte Prognosen, Verträge und technische Unterlagen stehen ernsthaft interessierten Käufern im nächsten Schritt zur Verfügung.

Weitere Informationen: <https://langasjonas.com/>