



B U S I N E S S P L A N

Landgoed Krigali

Authentic Latvian Wellness & Boutique B&B

relating to

STORK HOUSE, SIA

Registratienummer: 40203455492 · Letland

I N V E S T E R I N G & F I N A N C I E R I N G

Totale Investeringsbehoefte: € 350.000

Opgesteld door: OPUS Baltic Group / Stork House, SIA

Datum: April 2026



INHOUDSOPGAVE

1. Executive Summary
2. Bedrijfsomschrijving & Visie
3. Producten en Diensten
3.1 Accommodatie
3.2 Gastronomie
3.3 Wellness & Spa
3.4 Activiteiten & Retreats
4. Marktanalyse & Doelgroep
4.1 Marktomgeving
4.2 Doelgroepen
4.3 Concurrentieanalyse
5. Operationeel Plan
5.1 Renovatie & Planning
5.2 Personeel & Organisatie
5.3 Faciliteiten & Locatie
6. Marketingstrategie
6.1 Positionering
6.2 Digitale Marketing
6.3 Partnerships & Distributie
7. Financieel Plan
7.1 Investeringsoverzicht
7.2 Financieringsstructuur
7.3 Omzetprognose
7.4 Cashflowanalyse
8. Risico's & Mitigatie
9. Duurzaamheid & MVO
10. Conclusie & Volgende Stappen



1. Executive Summary

Landgoed Krigali is een ambitieus herontwikkelingsproject waarbij een historisch Lets landgoed wordt getransformeerd tot een premium boutique Bed & Breakfast met een authentiek wellness-concept. Het project combineert de rijke Letse cultuurhistorie met moderne luxe, in een omgeving van ongerepte natuur aan de rand van een nationaal park.

Het concept onderscheidt zich door een unieke combinatie van authentieke Letse saunacultuur, culinaire beleving met lokale producten, en een breed aanbod van wellness-retreats. Krigali richt zich op twee complementaire doelgroepen: Letse stadsbewoners die op zoek zijn naar een hoogwaardig weekendje weg in eigen land, en internationale gasten — met name uit Nederland — die een diepgaande, authentieke Baltische ervaring zoeken.

De totale investeringsbehoefte bedraagt € 350.000, te financieren via een combinatie van crowdfunding (EstateGuru, € 245.000) en een staatsgesubsidieerde lening via Altum (€ 105.000). Met 10 luxe studio's, een bistro, een professionele wellnessruimte en een diversiteit aan retreat-programma's verwacht Krigali vanaf het eerste operationele jaar een gezonde cashflow te genereren, voldoende voor de aflossing van beide financieringsstromen.

Dankzij de betrokkenheid van de eigenaar bij de renovatie — uitgevoerd in eigen beheer — en de nabijheid van essentiële voorzieningen, is het realistische streven binnen 2 à 3 maanden de eerste studio's operationeel te hebben en inkomsten te genereren.

Kernkenmerk	Details
Concept	Boutique B&B Wellness Cultuur Slow Living
Locatie	Historisch landgoed, grenzend aan nationaal park, Letland
Capaciteit	10 luxe studio's + bistro + wellnesscomplex
Doelgroepen	Letse weekendrecreanten & internationale (NL) retreat-gasten
Investering	€ 350.000 (crowdfunding + Altum-subsidielening)
Operationeel	Binnen 2-3 maanden na renovatiestart
USP	Letse rivier-sauna, natuurpark, brug, Slow Living-concept



2. Bedrijfsomschrijving & Visie

2.1 Concept & Identiteit

Landgoed Krigali is meer dan een verblijf — het is een totaalervaring. Gasten stappen uit de drukte van het dagelijks leven en betreden een wereld van rust, schoonheid en verbinding met de natuur en de Letse cultuur. De naam Krigali verwijst naar de historische roots van het landgoed en draagt de identiteit van de plek: oud, authentiek en onvervangbaar.

Het concept is geworteld in de filosofie van Slow Living: bewust genieten, onthaasting, en echte verbinding met mensen, omgeving en traditie. Dit vertaalt zich in elk onderdeel van de beleving — van het ontbijt met lokale producten tot de geleide saunaceremonie en de stilte op het terras met uitzicht over het meer.

2.2 Locatie & Vastgoed

Het landgoed omvat meerdere historische gebouwen, originele schuren en een rivier met een nostalgische brug die dwars door het terrein loopt. De ligging aan de rand van een nationaal park biedt gasten directe toegang tot uitgestrekte wandel- en fietspaden, flora en fauna, en ongerepte natuur.

Binnen een straal van 2 km zijn alle essentiële voorzieningen beschikbaar: supermarkt, apotheek, huisartsenpraktijk en lokale horeca. Dit garandeert zowel de operationele logistiek als het comfort en de veiligheid van gasten.

2.3 Missie & Visie

Missie:

- Authentieke Letse gastvrijheid bieden aan gasten die rust, cultuur en wellness zoeken, in een omgeving die eerlijk, duurzaam en van hoge kwaliteit is.

Visie:

- Krigelai uitbouwen tot het toonaangevende wellness- en cultuurlandgoed van de Baltische regio — erkend als de Nederlandse poortwachter voor authentiek Lets toerisme.



2.4 Unique Selling Points

- Authentieke Letse rivier-sauna met professionele opgiet-ceremonies en een natuurlijke dompelplek in de rivier.
- Historisch landgoed met karakteristieke architectuur, nostalgische brug en rivierzicht.
- Directe ligging aan een nationaal park – onmiddellijke toegang tot natuur, wandel- en fietspaden.
- Culinaire bistro met lokale Letse producten, seizoensgebonden menu en farm-to-table filosofie.
- Gespecialiseerde retreat-programma's, waaronder Digital Detox, Yoga & Mindfulness en Klankschaalsessies.
- Sterke bereikbaarheid gecombineerd met absolute rust en privacy.
- Nauwe integratie met de lokale gemeenschap: samenwerking met ambachtslieden, boeren en producenten.



3. Producten en Diensten

3.1 Accommodatie – 10 Luxe Studio's

De tien zelfstandige studio's worden gerealiseerd in de voormalige stal van het landgoed. Elke studio krijgt een uniek karakter, geïnspireerd op elementen van de Letse natuur en cultuur. De inrichting combineert historische authenticiteit met moderne comfort en duurzame materialen – waaronder lokaal hout, natuursteen en biobased isolatie (in lijn met OPUS Baltic's WOLZON-concept).

Kenmerk	Specificatie
Aantal units	10 zelfstandige studio's
Gemiddeld oppervlak	30–45 m ² per studio
Inrichting	Authentiek Lets Duurzame materialen Privé badkamer
Voorzieningen	Kingsize bed, espressomachine, minibar, klimaatbeheersing
Prijsklasse	€ 120 – € 185 per nacht (afhankelijk van seizoen & type)
Minimale verblijfsduur	2 nachten (retreat-pakketten: 3–5 nachten)

3.2 Gastronomie – Bistro Krigali

De bistro is het culinaire hart van het landgoed. Met een focus op Letse seizoensgerechten, lokale ingrediënten en een persoonlijke benadering biedt de bistro ontbijt, lunch en kleinschalige diners. Het menu wisselt wekelijks op basis van beschikbaarheid van lokale leveranciers en het seizoen.

- Ontbijt: dagelijks inbegrepen bij verblijf – vers brood, lokale kazen, honing, seizoensgebonden marmelade en warme gerechten.
- Diner: 3-gangen menu op reservering, gebaseerd op Letse tradities met een moderne twist. Maximum 20 couverts per avond voor exclusiviteit.
- Bar & terras: selectie van Letse craft-bieren, lokale wijnen en herbal infusions – serveerbaar op het terras met uitzicht over de rivier en de brug.
- Catering voor retreat-deelnemers: specifieke menu's afgestemd op detox-, yoga- en mindfulness-programma's.

3.3 Wellness & Spa – De Letse Sauna-Ervaring



Het wellnessaanbod van Krigali is opgebouwd rond de authentieke Letse saunacultuur — een eeuwenoude tradities van reiniging, gezondheid en gemeenschap. De 'Letse LED-sauna' combineert traditionele techniek met moderne wellnesswetenschap.

- Rivier-sauna: traditionele houten saunarimte direct aan de oever, met professionele opgiet-ceremonies door gecertificeerde saunameester.
- Dompelbad: natuurlijke dompelplek in de rivier voor koud-warm contrast — ideaal na een saunasessie.
- Klankschaalsessies: individuele en groepssessies voor diep ontspanning en meditatie.
- Massages & lichaamsbehandelingen: aanbod van Letse kruidenmassages, hot stone en aromatherapiebehandelingen.
- Sauna-rituelen: speciale thema-avonden (bijv. Baltische kruidenritueel, Midsomernacht-sauna).

3.4 Activiteiten & Retreats

Naast wellness biedt Krigali een uitgebreid programma van begeleide activiteiten en thematische retreats, specifiek ontwikkeld voor zowel individuele gasten als groepen.

Programma	Duur	Doelgroep	Prijs p.p. (incl. verblijf)
Digital Detox Retreat	3 nachten	Individueen / Koppels	€ 595
Yoga & Mindfulness Retreat	4 nachten	Groepen (max. 10)	€ 795
Letse Cultuur & Kookworkshop	1 dag	Dagbezoekers / Gasten	€ 125
Natuur- & Fotografieroute	Halve dag	Alle gasten	€ 45
Privé Saunaavond (groep)	3 uur	Groepen (max. 8)	€ 240 (groep)



4. Marktanalyse & Doelgroep

4.1 Marktomgeving

Het Letse toerisme bevindt zich in een structurele groei. Letland trekt jaarlijks meer dan 2 miljoen internationale bezoekers, waarbij het aandeel toeristen op zoek naar natuur- en welzijnsvakanties de afgelopen vijf jaar met meer dan 30% is gestegen. De coronapandemie heeft bovendien de vraag naar binnenlands toerisme onder Letten zelf sterk doen toenemen.

Er is in Letland een uitgesproken tekort aan kwalitatieve, authentieke verblijfsaccommodaties buiten Riga en de kust. De markt voor luxe boutique B&B's in landelijke omgevingen is onderontwikkeld ten opzichte van vergelijkbare Europese bestemmingen — wat een aanzienlijke kans biedt voor Krigali.

De Nederlandse markt vormt een bijzondere kans: Nederlanders zijn bekende avonturiers die Europa steeds vaker via alternatieve kanalen ontdekken. Letland verschijnt regelmatig als opkomende bestemming in reismedia, en de Letse diaspora in Nederland (circa 25.000 personen) vormt een extra ambassadeursnetwerk.

4.2 Doelgroepen

Doelgroep A – Letse Weekendrecranten

- Profiel: stedelijke professionals uit Riga (25–55 jaar), met een gemiddeld tot hoog inkomen, op zoek naar een kwalitatief weekendje weg op 1–2 uur rijafstand.
- Motivatie: rust, culinaire beleving, sauna en verbinding met de natuur.
- Boekingsgedrag: spontaan (donderdag/vrijdag boekingen), voorkeur voor online platforms (Booking.com, Airbnb).
- Verwacht aandeel: 60% van de totale bezetting (piekperiode: vrijdag–zondag).

Doelgroep B – Internationale Retreat-Gasten (focus Nederland)

- Profiel: professionals en zelfstandigen (30–60 jaar) op zoek naar een meerdaagse, diepgaande wellnesservaring buiten de gebaande paden.
- Motivatie: Digital detox, yoga, mindfulness, culturele verrijking en authenticiteit.
- Boekingsgedrag: ruim van tevoren (4–12 weken), via directe kanalen, social media en retreat-platforms.



- Verwacht aandeel: 30% van de bezetting (piekperiode: lente, vroege herfst).

Doelgroep C – Dagbezoekers & Groepsevenementen

- Profiel: Lokale bewoners en dagtoeristen die de bistro, workshops of saunapakketten boeken zonder verblijf.
- Verwacht aandeel: 10% van de omzet.

4.3 Concurrentieanalyse

De directe concurrenten in de regio bieden overwegend eenvoudige vakantiehuisen of standaard hotelkamers zonder het geïntegreerde wellness- en cultuuraanbod dat Krigali onderscheidt. Het meest relevante concurrentieprofiel:

Type concurrent	Sterke punten	Zwakke punten	Krigali's voordeel
Standaard B&B (regio)	Lagere prijs, lokale bekendheid	Geen wellness, geen concept	Uniek concept + wellnesaanbod
Riga designhotels	Hoge kwaliteit, bekende merken	Geen natuur, hogere prijs	Natuur + authenticiteit + prijs
Airbnb-woningen	Flexibiliteit, laag instap	Geen dienstverlening	Full-service + beleving
Internationale retreats (DE/NL)	Sterk merk, groot netwerk	Hoge prijs, geen Letse authenticiteit	Authenticiteit + lagere prijs



5. Operationeel Plan

5.1 Renovatie & Planning

De renovatie van het landgoed wordt in eigen beheer uitgevoerd door de eigenaar en een vaste partner, aangevuld met lokale vakmensen voor specialistisch werk (elektrische installaties, sanitair, dakdekking). Deze aanpak reduceert de renovatiekosten significant en borgt de authentieke afwerking die bij het concept past.

Fase	Activiteiten	Doorlooptijd
Fase 1 – Voorbereiding	Vergunningen, bestekken, materiaalinkoop, contracten	Week 1–2
Fase 2 – Ruwbouw studio's	Verbouwing stalgebouw tot 10 studio's, fundering sauna	Week 3–7
Fase 3 – Afbouw & installaties	Elektra, sanitair, isolatie (WOLZON), interieurbouw	Week 8–10
Fase 4 – Wellness & bistro	Sauna-installatie, bistro-inrichting, terras, brug-herstel	Week 11–12
Fase 5 – Soft opening	Eerste 5 studio's verhuurgereed, bistro open, sauna operationeel	Week 13
Fase 6 – Volledige opening	Alle 10 studio's beschikbaar, volledig programma actief	Week 16–20

5.2 Personeel & Organisatie

In de opstartfase worden de operationele taken zoveel mogelijk door de eigenaar en partner gedragen, aangevuld met parttime en seizoensgebonden medewerkers. Naarmate de bezetting en het programma-aanbod groeien, wordt het team uitgebreid.

Functie	Type	Start
Eigenaar / Gastmanager	Voltijd (vast)	Dag 1
Partner / Operations Manager	Voltijd (vast)	Dag 1
Bistro-kok / Keukenmedewerker	Parttime (seizoen)	Maand 1
Huishoudelijke dienst	Parttime (flex)	Maand 1
Gecertificeerde Saunameester	Freelance / parttime	Maand 2



Retreat-begeleider (yoga/mindfulness)	Freelance	Maand 2
Front desk / Guest relations	Parttime (seizoen)	Maand 3

5.3 Faciliteiten & Locatie

- Supermarkt, apotheek en huisarts beschikbaar binnen 2 km — gunstig voor dagelijkse inkoop (bistro) en gastcomfort.
- Nationaal park direct grenzend aan het terrein — unieke basis voor wandel- en fietsactiviteiten.
- Rivier met originele historische brug — centraal element in de belevingsarchitectuur van Krigali.
- Nabij regionale luchthaven (Riga Airport) — bereikbaar voor internationale gasten met directe vluchten vanuit Amsterdam, Brussel en andere Europese steden.



6. Marketingstrategie

6.1 Positionering & Merkidentiteit

Krigali positioneert zich als het authentieke, cultureel rijke alternatief voor massatoerisme. Het merk straalt rust, vakmanschap en oprechte gastvrijheid uit. De visuele identiteit is gebaseerd op aardse tinten, Letse motieven en tijdloze fotografie van de locatie — met de brug, de rivier en de sauna als iconische beeldelementen.

6.2 Digitale Marketing

- Instagram & Pinterest: visuele storytelling rondom de locatie, saunacultuur, culinaire momenten en de natuur. Minimaal 5 posts per week in de pre-opening fase, met professionele fotografie en korte reels van de beleving.
- Website (krigali.lv / krigali.nl): meertalige website (LV / EN / NL) met direct boekingsysteem (Channel Manager gekoppeld aan Booking.com en Airbnb), blogcontent over Letse cultuur en wellness, en SEO-geoptimaliseerde landingspagina's voor retreat-pakketten.
- E-mailmarketing: opbouw van een nieuwsbrieflijst via pre-opening waitlist — maandelijkse nieuwsbrief met aanbiedingen, verhalen van het landgoed en updates.
- Google Ads (NL-markt): gerichte campagnes op zoekwoorden als 'wellness retreat Letland', 'authentieke vakantie Baltische Staten', 'sauna resort nabij Riga'.

6.3 Partnerships & Distributie

- Booking.com, Airbnb, Expedia: aanmelding en actief profileren in het segment 'bijzondere accommodaties' en 'wellness'.
- Retreat-platforms: Retreat Guru, BookRetreats.com, en vergelijkbare platforms voor het aantrekken van internationale retreat-gasten.
- Samenwerking met Nederlandse reisblogs en influencers: uitnodiging van 3–5 relevante travel/wellness-influencers voor een gratis pressreis bij opening.
- Lokale integratie: promotie van Letse ambachtslieden, branders, kaasmakers en bioproducenten in de bistro — gecommuniceerd als 'Onze Producenten' op de website en menukaart.
- Corporate wellness: outreach naar Nederlandse en Letse bedrijven voor teambuilding-retreats en management offsite programma's (2–3 daagse arrangementen).



7. Financieel Plan

7.1 Investeringsoverzicht

Kostenpost	Bedrag (€)	Toelichting
Renovatie stalgebouw (10 studio's)	180.000	Ruwbouw, afbouw, installaties
Wellness / Sauna-complex	45.000	Sauna, dompelbad, kleedruimten
Bistro-inrichting & keuken	30.000	Keukenapparatuur, interieur, terras
Landschappelijke inrichting	15.000	Brug-restauratie, tuin, paden
IT, boekingssysteem & marketing	18.000	Website, channel manager, fotografie
Vergunningen & juridisch	7.000	Bouwvergunning, horecavergunning
Werkkapitaal (6 mnd)	35.000	Loonadministratie, inkoop, buffer
Onvoorzien (5%)	20.000	Reserve
TOTAAL	350.000	

7.2 Financieringsstructuur

Financieringsbron	Bedrag (€)	Voorwaarden
EstateGuru (crowdfunding)	245.000	70% LTV op vastgoed looptijd 24 mnd ca. 9–11% rente
Altum (staatsgesubsidieerde lening)	105.000	Gunstige rente (ca. 3–4%) looptijd 60 mnd gedeeltelijke borgstelling
TOTAAL FINANCIERING	350.000	Volledig gedekt

7.3 Omzetprognose (Jaar 1–3)

Inkomstenstroom	Jaar 1 (€)	Jaar 2 (€)	Jaar 3 (€)
Accommodatie (10 studio's)	108.000	140.400	162.000
Bistro & dranken	28.000	40.000	52.000
Wellness & sauna	18.000	28.000	36.000
Retreats & workshops	22.000	35.000	48.000



Dagbezoekers & events	6.000	10.000	14.000
TOTALE OMZET	182.000	253.400	312.000

Aannames accommodatie: gemiddelde bezettingsgraad jaar 1: 60% | jaar 2: 78% | jaar 3: 90%.
Gemiddelde kamerprijs: € 150/nacht.

7.4 Vereenvoudigde Cashflowanalyse (Jaar 1)

Post	Bedrag (€)
Totale omzet	182.000
Operationele kosten (personeel, inkoop, energie, marketing)	- 98.000
EBITDA	84.000
Rente EstateGuru (ca. 10%)	- 24.500
Rente Altum (ca. 3,5%)	- 3.675
Aflossing EstateGuru (maandelijks)	- 0 (bullet)
Aflossing Altum (annuitair)	- 21.000
NETTO CASHFLOW	≈ 34.825

De netto cashflow in jaar 1 biedt een voldoende buffer voor onvoorziene kosten en verdere investeringen in marketing en productontwikkeling. Vanaf jaar 2 verbetert de cashflowpositie substantieel door stijgende bezettingsgraad en omzetgroei in de niet-accommodatie categorieën.



8. Risico's & Mitigatie

Risico	Kans	Impact	Mitigatiemaatregel
Renovatievertragingen	Middel	Hoog	Buffer van 4 weken in planning; eigen regie over uitvoering
Lage bezetting in opstartjaar	Middel	Middel	Pre-opening verkoop retreat-pakketten; Booking.com activering vóór opening
Seizoensgevoeligheid	Hoog	Middel	Winter-arrangementen (sauna, kerst); corporate wellness (Q1/Q4)
Afhankelijkheid eigenaar	Laag	Hoog	Operationeel draaiboek; inwerkprogramma parttime GM per maand 3
Rentestijging EstateGuru	Laag	Middel	Altum-lening als stabiele voet; herfinanciering na 24 mnd mogelijk
Reputatieschade (slechte reviews)	Laag	Hoog	Kwaliteitsprotocol, persoonlijke gastenrelaties, actief reviewbeheer



9. Duurzaamheid & Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Duurzaamheid is geen marketingboodschap voor Krigali — het is een operationele basiswaarde. Het project is van meet af aan ontworpen met oog voor de ecologische voetafdruk, de lokale gemeenschap en de langetermijnhoudbaarheid van het landgoed.

- Biobased isolatie: de studio's worden geïsoleerd met schapenswol-isolatie (WOLZON, een OPUS Baltic joint venture), een circulair en CO₂-neutraal alternatief voor synthetische isolatie.
- Lokale keten: de bistro werkt uitsluitend met lokale leveranciers — boeren, brouwerijen, kaasmakers en groentekwekers uit de regio. Dit ondersteunt de lokale economie en reduceert transportemissies.
- Energiemanagement: zonnepanelen op de stalgebouwen (fase 2), houtkachel voor de sauna op basis van lokaal gesnoeid hout, en LED-verlichting door het hele complex.
- Waterbeheer: hergebruik van regenwater voor tuin en terras; geen chemicaliën in de rivier of het dompelbad.
- Culturele duurzaamheid: actieve promotie van Letse ambachten, taal en tradities via workshops, menukaarten en gasteninformatie — bijdrage aan de culturele identiteit van de regio.
- Social impact: voorkeur voor lokale arbeidsmarkt bij werving van personeel; deelname aan lokale evenementen en initiatieven.



10. Conclusie & Volgende Stappen

Landgoed Krigali is een goed onderbouwd, financieel solide en onderscheidend project dat inspeelt op aantoonbare marktkansen in zowel het Letse binnenlands toerisme als het internationale wellness-segment. Het concept is sterk, de locatie is uniek en de financieringsstructuur is realistisch en prudent opgebouwd.

De combinatie van een historisch landgoed, een authentiek wellness-aanbod, lokale gastronomie en gerichte retreat-programma's creëert een ervaring die nergens anders in de regio te vinden is – en die aansluit bij de meest duurzame groeisegmenten in de Europese toerismemarkt.

Met een realistische bezettingsprognose, een gezonde cashflowprojectie en een duidelijke mitigatiestrategie voor de voornaamste risico's, biedt Krigali een aantrekkelijke propositie voor zowel financiers als toekomstige gasten.

Volgende stappen:

- Indienen financieringsaanvraag bij EstateGuru en Altum (direct na oplevering businessplan).
- Aanvraag bouwvergunning en horecaverunning bij de lokale gemeente.
- Start renovatiewerkzaamheden (fase 1) zodra financiering is bevestigd.
- Lancering pre-opening wachtlijst en sociale media accounts (Kriegali.lv / Krigali.nl).
- Afstemming met OPUS Baltic Group over WOLZON-isolatielevering en eventuele EU-subsidieaanvragen (CBE JU / EIC Accelerator) voor de biobased componenten.