MAPLE LANE COFFEE · BESTYRELSESMØDE

Atten caféer blev en forretning. Fireogtyve gør den *profitabel.*

Planen for næste år: seks nye stationer, tre driftsmæssige prioriteter, og en margin der fordobles fra 5% til 8%.

UDARBEJDET TIL
Bestyrelsen

DATO
16. november 2026

I ÅR → NÆSTE ÅR

CAFÉER
18 → 24

OMSÆTNING
$8,0M → $10,0M

DRIFTSRESULTAT
$400K → $800K

DRIFTSMARGIN
5% → 8%

Nødvendig investering: $1,6M fordelt på caféer, mobilbestilling og ristning.

AGENDA

Fire spørgsmål, bestyrelsen skal have besvaret i aften.

01

Hvor vi står

Årets 18 caféer, $8,0M i omsætning og en tynd margin på 5%.

02

Målene

24 caféer, $10,0M, $800K i overskud — og den kvartalsvise vej dertil.

03

De tre prioriteter

Mobilbestilling, egne ristede bønner, centralt indkøb.

04

Penge og risiko

$1,6M i investering, og hvad vi gør, hvis personale eller bønner bliver en udfordring.

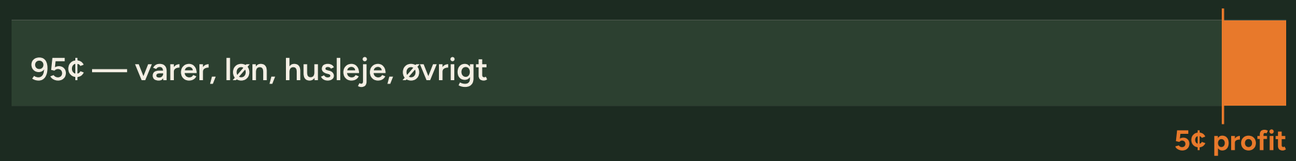
Den beslutning, vi ber om: godkendelse af investeringsprogrammet på $1,6M og målsætningen om 8% margin.

HVOR VI STÅR

Vi opbyggede skala i år, men holdt kun fem cent af hver dollar.

CAFÉER I DRIFT	OMSÆTNING	DRIFTSRESULTAT	GENNEMSNITLIG KVITTERING
18	$8,0M	$400K	$5.20

HVER OMSÆTNINGSDOLLAR, I ÅR



Atten lokationer og $8,0M i omsætning er en reel forretning. Men med en driftsmargin på 5% kan et enkelt dårligt kvartal — en huslejeregulering, en stigning i bønnepriser — udradere hele årets overskud.

DET STRUKTURELLE PROBLEM

Vækst alene løser ikke en margin på 5%.

Flere caféer med samme omkostningsstruktur giver mere omsætning og det samme tynde overskud. Næste års plan angriber derfor både omkostninger og produktmix samtidig med udvidelsen af antallet af caféer.

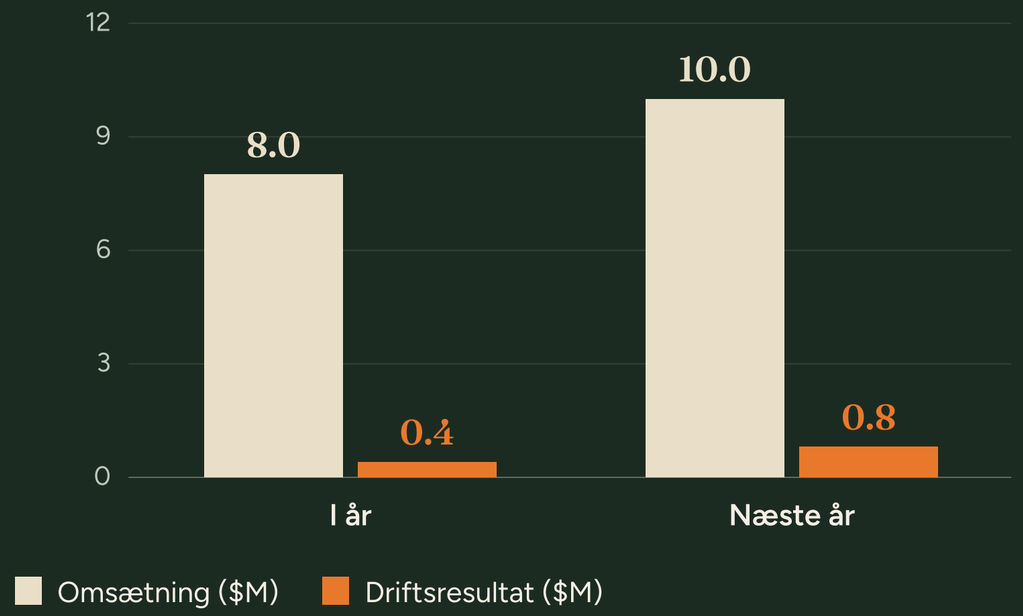
MÅLENE

Omsætningen vokser 25%. Overskuddet fordobles. Det gab er hele planen.

MÅLTAL	I ÅR	NÆSTE ÅR	ÆNDRING
Caféer	18	24	+6
Omsætning	$8,0M	$10,0M	+25%
Driftsresultat	$400K	$800K	×2
Driftsmargin	5%	8%	+3 procentpoint
Vareforbrug	34%	31%	−3 procentpoint

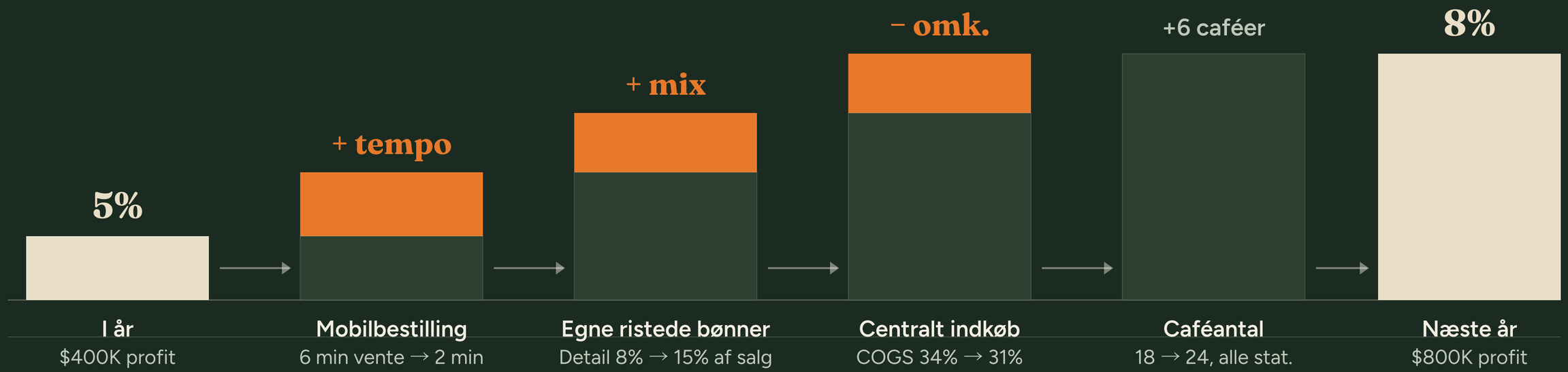
Gennemsnitlig kvittering i år: $5,20. Alle seks nye caféer planlægges nær togstationer.

OMSÆTNING OG OVERSKUD, SIDE OM SIDE



SÅDAN FLYTTER MARGINEN SIG

Tre løftestænger bringer os fra 5% til 8% — antallet af caféer alene ville ikke gøre det.



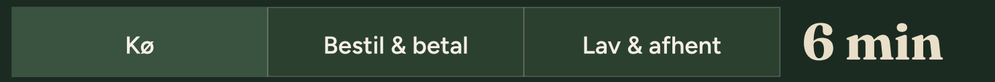
Læs det fra venstre til højre: hver orange blok er én af de tre prioriteter, der tilføjer margin, og det sidste trin lægger de seks nye caféer til oven på den forbedrede omkostningsstruktur. Åbner vi caféerne uden de tre løftestænger, ender vi med $10,0M i omsætning på den gamle margin på 5% — halvt så meget overskud.

PRIORITET 01 · HASTIGHED

Mobilbestilling reducerer den gennemsnitlige ventetid fra seks minutter til to.

GENNEMSNITLIG VENTETID, BESTILLING VED DISK VS. MOBILBESTILLING

I DAG · BESTIL VED DISKEN



6 min

↓ **Kø og bestilling sker på telefonen før ankomst**

NÆSTE ÅR · BESTIL PÅ MOBIL



2 min

Søjler i skala: hvert segment er to minutters kundetid.

MINUTTER SPARET PR. KUNDE

4

Fire minutter mindre i kø ved hvert besøg — forskellen mellem en stationscafé, folk bruger dagligt, og én de går forbi.

HVORFOR DET BETYDER NOGET PÅ STATIONEN

Alle seks nye caféer ligger ved togstationer, hvor kunden har et fast, ufleksibelt tidsvindue før næste tog. En ventetid på seks minutter taber den kunde; en afhentning på to minutter vinder dem.

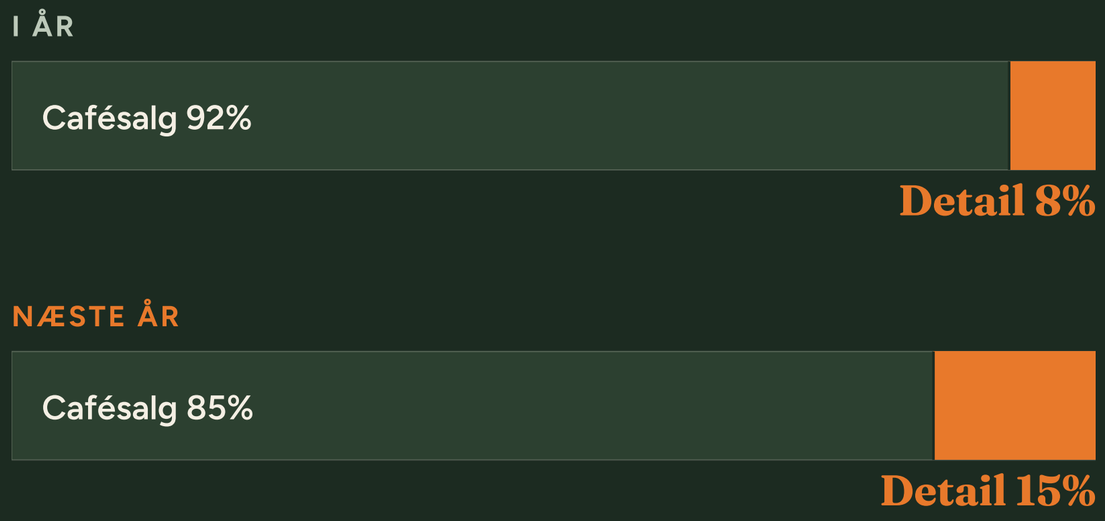
INVESTERING

$160K

PRIORITET 02 · MIX

Egne ristede bønner bringer detailsalget fra 8% til 15% af omsætningen.

ANDEL AF SALG: DRIKKE & MAD VS. DETAILBØNNER



HVAD EGEN RISTNING ÆNDRER

1 **Vi rister dem**
Risteudstyr bringer bønnen in-house i stedet for at købe den færdig.

2 **Vi hælder det op, og vi sælger det**
Den samme ristning ender i koppen og på hylden i en pose.

3 **Detailsalget næsten fordobler sin andel**
8% til 15% af salget, fra et produkt der ikke kræver en baristas tid.

INVESTERING · RISTEUDSTYR

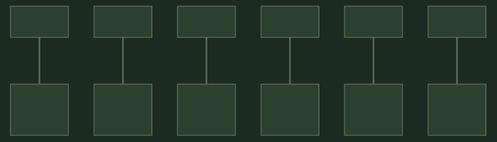
$240K

PRIORITET 03 · OMKOSTNINGER

Centralt indkøb bringer vareforbruget fra 34% til 31% af omsætningen.

FRA 24 INDKØBSBESLUTNINGER TIL ÉN

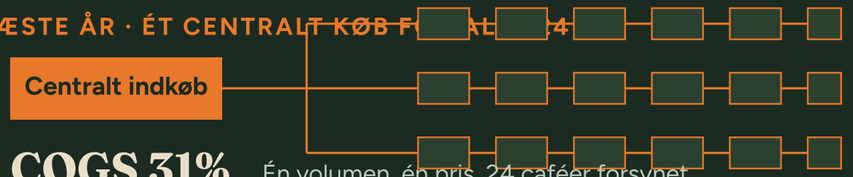
I DAG · HVER CAFÉ KØBER SELV



Mange små ordrer, ingen aftalt pris

COGS 34%

NÆSTE ÅR · ÉT CENTRALT KØB FOR ALLE 24



COGS 31% Én volumen, én pris, 24 caféer forsynet

VAREFORBRUG, SOM % AF OMSÆTNING	I ÅR	NÆSTE ÅR
Vareforbrug	34%	31%
Indkøbspunkter	Pr. café	Ét kontor
Caféer forsynet	18	24

HVORFOR TRE POINT BETYDER SÅ MEGET

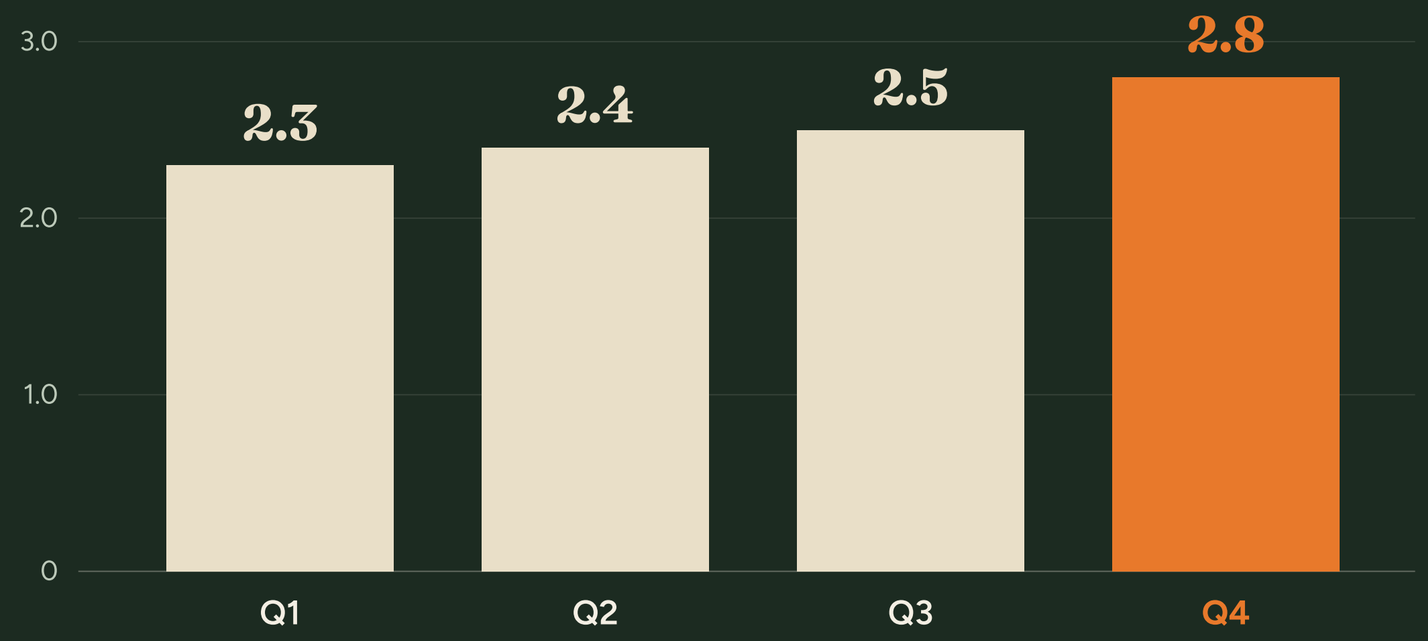
Tre point i vareforbrug er det største enkelte bidrag til marginspringet fra 5% til 8% — og i modsætning til nye caféer kræver det ingen kapital. Fireogtyve caféer, der køber sammen, får en pris, som atten, der køber separat, aldrig ville få.

NØDVENDIG INVESTERING

Ingen — kun organisatorisk ændring

DEN KVARTALSVISE VEJ

$10,0M er bagtungt: Q4 alene bærer $2,8M.



Omsætningsmål, $M — fire kvartaler i alt $10,0M

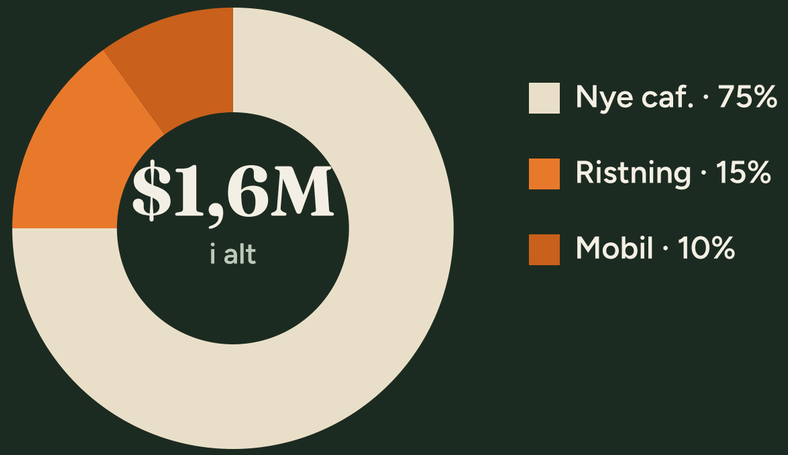
KVARTAL	MÅL ($M)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Hele året	10.0

Kurven stiger, som de seks nye caféer kommer i drift og mobilbestilling når flere lokationer. Bedøm planen på Q1- og Q2-tallene: hvis vi ikke er på $2,3M og $2,4M, sker Q4-springet ikke af sig selv.

ANMODNINGEN

$1,6M i investering, hvoraf tre fjerdedele går til de seks nye caféer.

HVOR DE $1,6M GÅR HEN



Andele af samlet investering, $1,6M.

INVESTERING	BELØB	HVAD DET KØBER
Nye caféer	$1,2M	Seks lokationer, alle nær togstationer
Risteudstyr	$240K	Detail fra 8% til 15% af omsætningen
Mobilbestilling	$160K	Gennemsnitlig ventetid fra 6 til 2 minutter
Total	$1,6M	Godkendelse ønskes i aften

EKSTRA OVERSKUD NÆSTE ÅR

+$400K

Fra $400K til $800K i driftsresultat.

KAPITAL PR. NY CAFÉ

$200K

$1,2M fordelt på seks stationslokationer.

RISIKO

To ting kan vælte denne plan, og begge har et svar klar.

RISIKO 01

Personalemangel, når vi åbner seks caféer på én gang.

Seks nye lokationer har brug for baristaer og skifteledere samtidig med, at de eksisterende atten fortsætter driften gennem en hurtigere, mobildrevet morgentravlhed.

→ VORES SVAR

En ny lønskala

Klar, offentliggjort karriereudvikling, så vi rekrutterer og holder på folk i forhold til markedet.

En skifteapp

Vagtplaner og dækning håndteres på tværs af alle 24 caféer i stedet for café for café.

RISIKO 02

Stigende bønnepriser i forhold til et vareforbrugsmål på 31%.

Omkostningsreduktionen fra 34% til 31% forudsætter, at vi kan holde råvareprisen. En stigning i prisen på rå kaffe ville ramme både koppen og de poser, vi planlægger at sælge.

→ VORES SVAR

Årlige fastpriskontrakter

Lås bønneprisen for året, så målet på 31% er beskyttet mod markedet i stedet for eksponeret over for det. Centralt indkøb er det, der gør en kontrakt af den størrelse mulig.

KORT OPSUMMERET

Fire forpligtelser, én godkendelse.

01 **Vi vokser til 24 caféer og $10,0M i omsætning.**

Seks nye lokationer, alle nær togstationer, på en kvartalsvis vej på 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **Vi fordobler driftsresultatet til $800K.**

Marginen stiger fra 5% til 8% — det tal, planen egentlig handler om.

03 **Tre prioriteter leverer marginen.**

Ventetid 6 min → 2 min · detail 8% → 15% af salg · vareforbrug 34% → 31%.

04 **Risiciene er navngivet og afdækket.**

Ny lønskala og skifteapp til personale; årlige fastpriskontrakter til bønner.

Den ønskede godkendelse: $1,6M i investering og målet om 8% driftsmargin.

SAMLET INVESTERING

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · NÆSTE ÅR

En fjerdedel mere omsætning. Dobbelt så stort overskud. Samme kop kaffe.

Seks stationscaféer, mobilbestilling, egen ristning og ét centralt indkøb — $1,6M for at flytte marginen fra 5% til 8%.

Udarbejdet til bestyrelsen · 16. november 2026 · Spørgsmål og diskussion følger.

NÆSTE ÅR PÅ ET ØJEBLIK

24
caféer i drift

$10,0M
omsætning

$800K
driftsresultat, 8% margin

$5.20
gennemsnitlig kvittering i dag