MAPLE LANE COFFEE · VORSTANDSSITZUNG

Achtzehn Cafés wurden zu einem Geschäft. Vierundzwanzig machen es *profitabel.*

Der Plan für nächstes Jahr: sechs neue Standorte, drei operative Prioritäten und eine Marge, die sich von 5 % auf 8 % verdoppelt.

VORGELEGT FÜR
Den Vorstand

DATUM
16. November 2026

DIESES JAHR → NÄCHSTES JAHR

CAFÉS
18 → 24

UMSATZ
8,0 Mio. $ → 10,0 Mio. $

BETRIEBSGEWINN
400.000 $ → 800.000 $

OPERATIVE MARGE
5% → 8%

Erforderliche Investition: 1,6 Mio. $ für Cafés, mobile Bestellung und Röstung.

AGENDA

Vier Fragen, die der Vorstand heute Abend beantwortet braucht.

01

Wo wir stehen

Die 18 Cafés dieses Jahres, 8,0 Mio. $ Umsatz und eine dünne Marge von 5 %.

02

Die Ziele

24 Cafés, 10,0 Mio. $, 800.000 $ Gewinn — und der Quartalspfad dorthin.

03

Die drei Prioritäten

Mobile Bestellung, eigene Röstung, zentraler Einkauf.

04

Geld und Risiko

1,6 Mio. $ Investition, und was wir tun, wenn Personal oder Bohnen knapp werden.

Die Entscheidung, um die wir bitten: Genehmigung des 1,6-Mio.-$-Investitionsprogramms und des 8-%-Margenziels.

WO WIR STEHEN

Wir haben dieses Jahr Skalierung aufgebaut, aber nur fünf Cent von jedem Dollar behalten.

AKTIVE CAFÉS	UMSATZ	BETRIEBSGEWINN	DURCHSCHNITTSBON
18	8,0 Mio. $	400.000 $	$5.20

JEDER DOLLAR UMSATZ, DIESES JAHR



Achtzehn Standorte und 8,0 Mio. $ Umsatz sind ein echtes Geschäft. Doch bei einer operativen Marge von 5 % löscht ein einziges schlechtes Quartal — eine Mieterhöhung, ein Preissprung bei Bohnen — den Jahresgewinn komplett aus.

DAS STRUKTURELLE PROBLEM

Wachstum allein behebt eine Marge von 5 % nicht.

Mehr Cafés mit derselben Kostenstruktur erzeugen mehr Umsatz, aber denselben dünnen Gewinn. Der Plan für nächstes Jahr greift daher gleichzeitig Kosten, Sortiment und Standortzahl an.

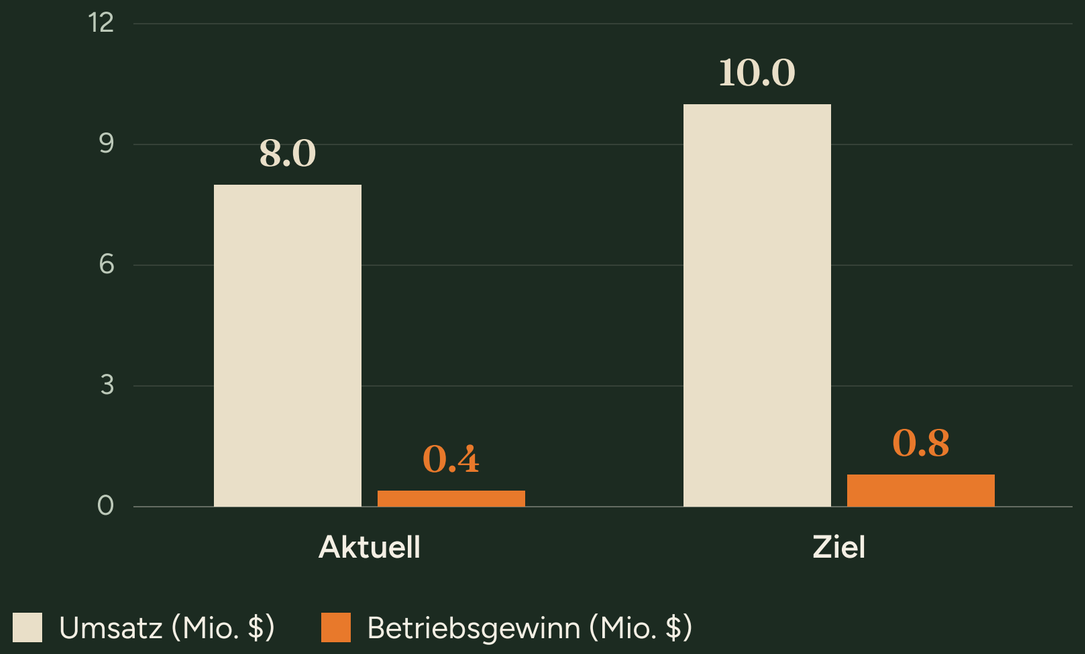
DIE ZIELE

Der Umsatz wächst um 25 %. Der Gewinn verdoppelt sich. Diese Lücke ist der ganze Plan.

KENNZAHL	AKTUELL	ZIEL	ÄNDERUNG
Cafés	18	24	+6
Umsatz	8,0 Mio. $	10,0 Mio. $	+25%
Betriebsgewinn	400.000 $	800.000 $	×2
Operative Marge	5%	8%	+3 Pkt.
Wareneinsatz	34%	31%	−3 Pkt.

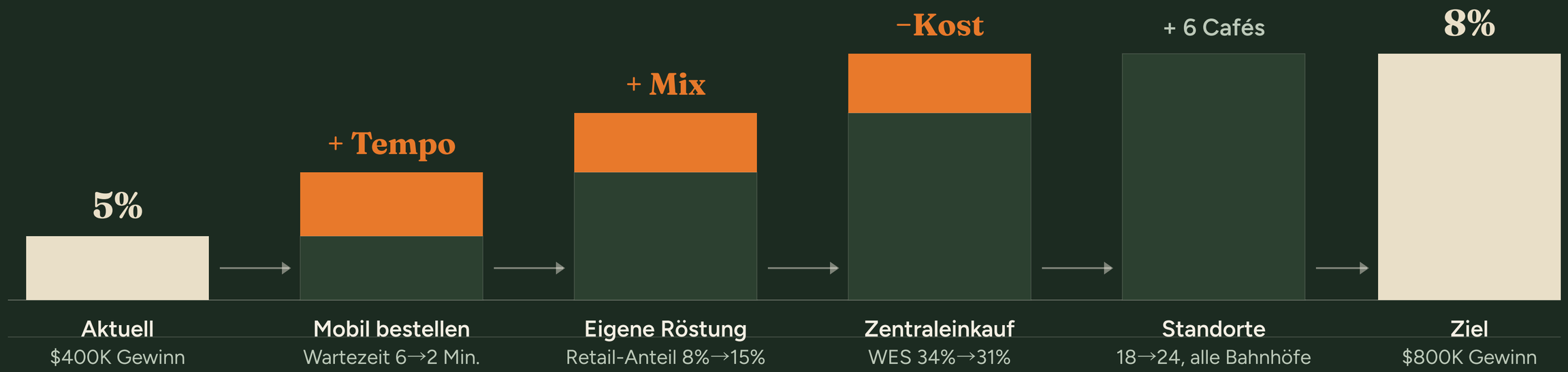
Durchschnittsbon dieses Jahr: 5,20 $. Alle sechs neuen Cafés sind in der Nähe von Bahnhöfen geplant.

UMSATZ UND GEWINN IM VERGLEICH



WIE SICH DIE MARGE BEWEGT

Drei Stellhebel bringen uns von 5 % auf 8 % — Standorte allein würden das nicht schaffen.



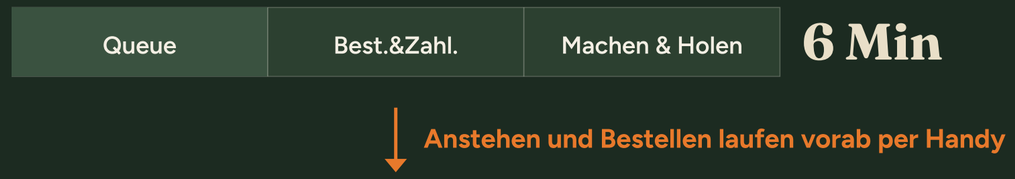
Von links nach rechts gelesen: Jeder orange Block steht für eine der drei Prioritäten, die Marge hinzufügt, und der letzte Schritt fügt die sechs neuen Cafés auf Basis der verbesserten Kostenstruktur hinzu. Würden wir die Cafés ohne die drei Stellhebel eröffnen, kämen wir bei 10,0 Mio. $ Umsatz auf den alten 5 % an — halb so viel Gewinn.

PRIORITÄT 01 · TEMPO

Mobile Bestellung senkt die durchschnittliche Wartezeit von sechs Minuten auf zwei.

DURCHSCHNITTLICHE WARTEZEIT: BESTELLUNG AM TRESEN VS. MOBILE BESTELLUNG

HEUTE · BESTELLUNG AM TRESEN



Anstehen und Bestellen laufen vorab per Handy

PLAN · MOBIL BESTELLEN



Balken maßstabsgetreu: Jeder Abschnitt steht für zwei Minuten Kundenzeit.

EINGESPARTE MINUTEN PRO KUNDE

4

Vier Minuten weniger Wartezeit bei jedem Besuch — der Unterschied zwischen einem Bahnhofscafé, das täglich genutzt wird, und einem, an dem man vorbeigeht.

WARUM DAS AM BAHNHOF ZÄHLT

Alle sechs neuen Cafés liegen direkt am Bahnhof, wo Kundinnen und Kunden ein festes, unerbittliches Zeitfenster bis zum nächsten Zug haben. Eine Wartezeit von sechs Minuten verliert diesen Kunden; eine Abholung in zwei Minuten gewinnt ihn.

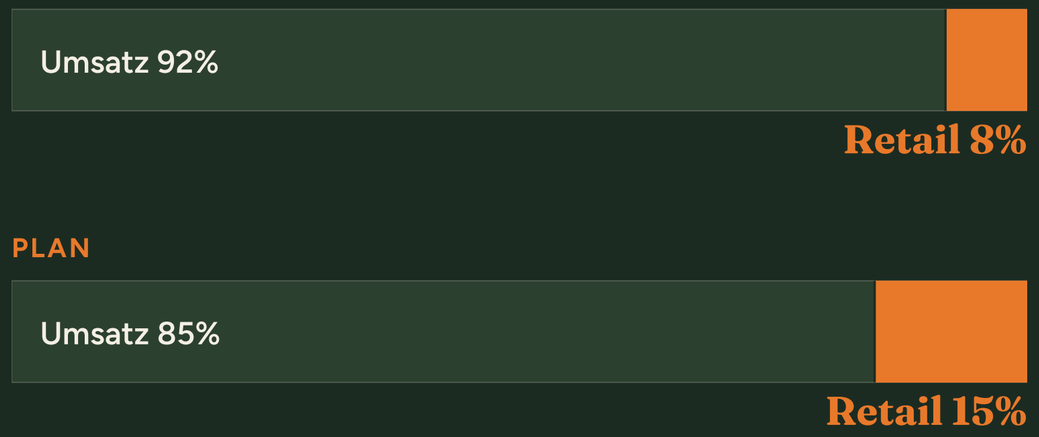
INVESTITION

160.000 $

PRIORITÄT 02 · MIX

Unsere eigene Röstung bringt den Einzelhandelsanteil von 8 % auf 15 % des Umsatzes.

UMSATZANTEIL: GETRÄNKE & SPEISEN VS. BOHNEN IM EINZELHANDEL



WAS DIE EIGENE RÖSTUNG VERÄNDERT

1 **Wir rösten selbst**
Röstanlagen holen die Bohne ins Haus, statt sie fertig zu kaufen.

2 **Wir schenken sie aus und verkaufen sie**
Dieselbe Röstung kommt in die Tasse und als Beutel ins Regal.

3 **Der Einzelhandelsanteil verdoppelt sich fast**
Von 8 % auf 15 % des Umsatzes — mit einem Produkt, das keine Barista-Zeit braucht.

INVESTITION · RÖSTANLAGEN

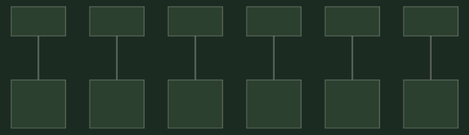
240.000 $

PRIORITÄT 03 · KOSTEN

Zentraler Einkauf senkt den Wareneinsatz von 34 % auf 31 % des Umsatzes.

VON 24 EINKAUFSENTSCHEIDUNGEN ZU EINER

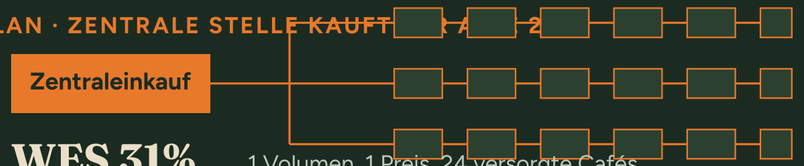
HEUTE · CAFÉS KAUFEN EINZELN



Kleinbestellungen, kein Mengenpreis

WES 34%

PLAN · ZENTRALE STELLE KAUFT



WES 31%

1 Volumen, 1 Preis, 24 versorgte Cafés

WARENEINSATZ, IN % DES UMSATZES	AKTUELL	ZIEL
Wareneinsatz	34%	31%
Einkaufsstellen	Pro Café	Eine Stelle
Versorgte Cafés	18	24

WARUM DREI PUNKTE SO VIEL BEDEUTEN

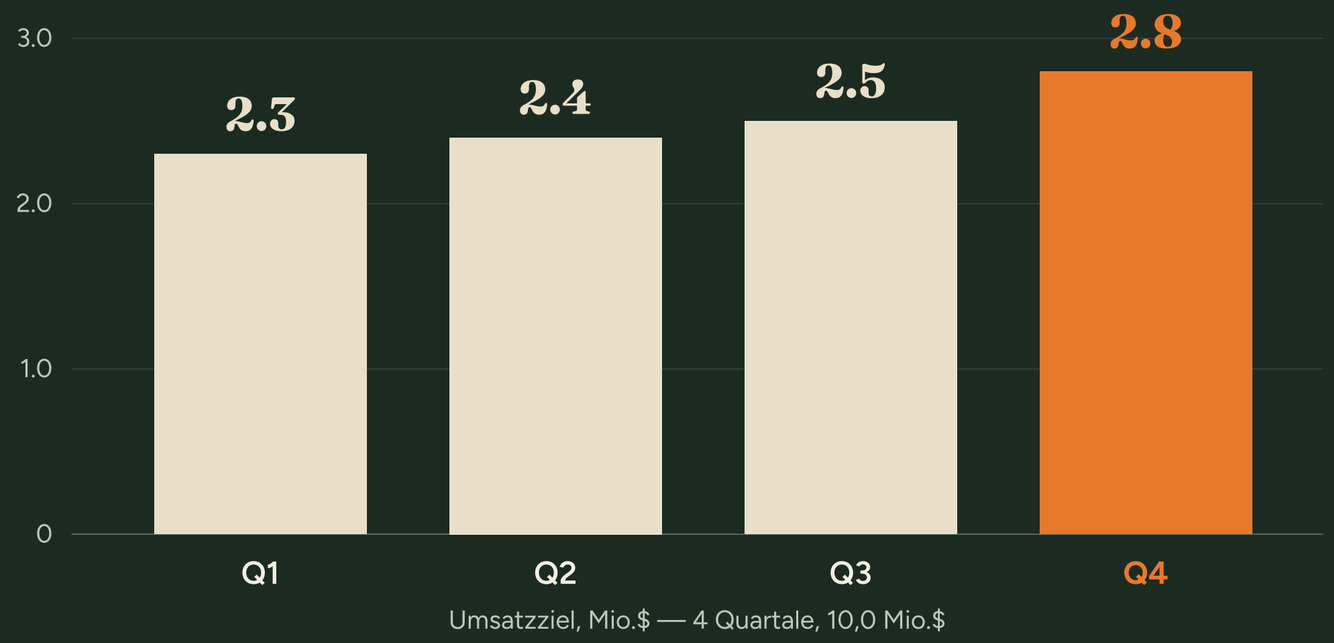
Drei Punkte beim Wareneinsatz sind der größte einzelne Beitrag zum Margenschritt von 5 % auf 8 % — und anders als neue Cafés erfordert das kein Kapital. Vierundzwanzig gemeinsam einkaufende Cafés erzielen einen Preis, den achtzehn einzeln einkaufende nie bekommen hätten.

ERFORDERLICHE INVESTITION

Keine — nur organisatorische Veränderung

DER QUARTALSPFAD

Die 10,0 Mio. $ sind rückgewichtet: Allein Q4 trägt 2,8 Mio. $.



Umsatzziel, Mio.$ — 4 Quartale, 10,0 Mio.$

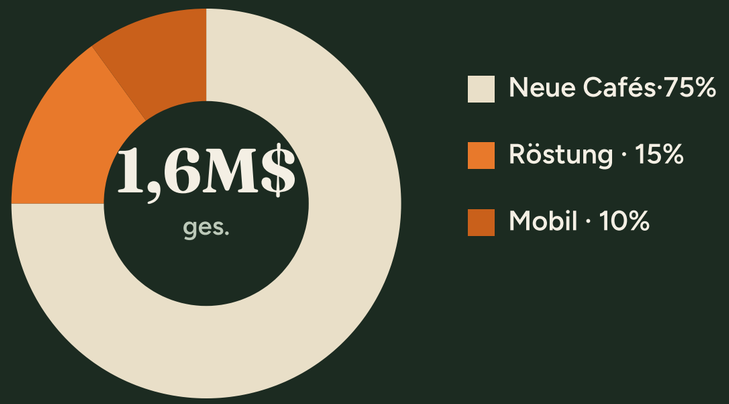
QUARTAL	ZIEL (MIO. $)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Gesamtjahr	**10.0**

Die Kurve steigt, weil die sechs neuen Cafés nach und nach eröffnen und mobile Bestellung mehr Standorte erreicht. Beurteilen Sie den Plan an den Zahlen für Q1 und Q2: Wenn wir nicht bei 2,3 Mio. $ und 2,4 Mio. $ liegen, passiert der Q4-Sprung nicht von selbst.

DIE BITTE

1,6 Mio. $ Investition, davon drei Viertel in die sechs neuen Cafés.

WOHIN DIE 1,6 MIO. $ FLIESSEN



Aufteilung der 1,6-Mio.-$-Investition.

INVESTITION	BETRAG	WAS ES FINANZIERT
Neue Cafés	1,2 Mio. $	Sechs Standorte, alle in Bahnhofsnähe
Röstanlagen	240.000 $	Einzelhandel von 8 % auf 15 % des Umsatzes
Mobil bestellen	160.000 $	Durchschnittliche Wartezeit von 6 auf 2 Minuten
Gesamt	1,6M$	Heute Abend erbetene Genehmigung

ZUSÄTZLICHER GEWINN IM NÄCHSTEN JAHR

+400.000 $

Von 400.000 $ auf 800.000 $ Betriebsgewinn.

KAPITAL PRO NEUEM CAFÉ

200.000 $

1,2 Mio. $ für sechs Bahnhofsstandorte.

RISIKO

Zwei Dinge könnten diesen Plan gefährden, und für beide liegt eine Antwort bereit.

RISIKO 01

Personalmangel, da wir sechs Cafés gleichzeitig eröffnen.

Sechs neue Standorte brauchen Baristas und Schichtleiter — gleichzeitig müssen die bestehenden achtzehn einen schnelleren, mobil geprägten Morgenansturm bewältigen.

→ UNSERE ANTWORT

Eine neue Gehaltsstruktur

Klare, veröffentlichte Aufstiegswege, mit denen wir im Wettbewerb um Personal rekrutieren und binden.

Eine Schichtplan-App

Dienstpläne und Vertretungen für alle 24 Cafés zentral statt standortweise.

RISIKO 02

Steigende Bohnenpreise gegen ein Wareneinsatzziel von 31 %.

Die Kostensenkung von 34 % auf 31 % setzt voraus, dass wir den Einkaufspreis halten können. Ein Preissprung bei Rohkaffee würde sowohl die Tasse als auch die geplanten Verkaufsbeutel treffen.

→ UNSERE ANTWORT

Jahresverträge mit Festpreis

Den Bohnenpreis für das Jahr festschreiben, damit das 31-%-Ziel vor dem Markt geschützt ist, statt ihm ausgesetzt zu sein. Erst der zentrale Einkauf macht einen Vertrag dieser Größenordnung möglich.

ZUSAMMENFASSEND

Vier Zusagen, eine Genehmigung.

01 Wir wachsen auf 24 Cafés und 10,0 Mio. $ Umsatz.

Sechs neue Standorte, alle in Bahnhofsnähe, auf einem Quartalspfad von 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 Wir verdoppeln den Betriebsgewinn auf 800.000 $.

Die Marge steigt von 5 % auf 8 % — die Zahl, um die es in diesem Plan eigentlich geht.

03 Drei Prioritäten liefern die Marge.

Wartezeit 6 → 2 Min. · Einzelhandel 8 % → 15 % des Umsatzes · Wareneinsatz 34 % → 31 %.

04 Die Risiken sind benannt und abgedeckt.

Neue Gehaltsstruktur und Schichtplan-App für das Personal; Jahresverträge mit Festpreis für die Bohnen.

Die erbetene Genehmigung: 1,6 Mio. $ Investition und das Ziel einer operativen Marge von 8 %.

GESAMTINVESTITION

1,6M$

MAPLE LANE COFFEE · NÄCHSTES JAHR

Ein Viertel mehr Umsatz. Doppelter Gewinn. Derselbe Kaffee.

Sechs Bahnhofscafés, mobile Bestellung, eigene Röstung und ein zentraler Einkauf — 1,6 Mio. $, um die Marge von 5 % auf 8 % zu bewegen.

Vorgelegt für den Vorstand · 16. November 2026 · Im Anschluss Fragen und Diskussion.

NÄCHSTES JAHR IM ÜBERBLICK

24
aktive Cafés

10,0 Mio. $
Umsatz

800.000 $
Betriebsgewinn, 8 % Marge

$5.20
Durchschnittsbon heute