MAPLE LANE COFFEE · BESTUURSVERGADERING

Achttien cafés werden een bedrijf. Vierentwintig maken het *winstgevend.*

Het plan voor volgend jaar: zes nieuwe stations, drie operationele prioriteiten en een marge die verdubbelt van 5% naar 8%.

OPGESTELD VOOR
De Raad van Bestuur

DATUM
16 november 2026

DIT JAAR → VOLGEND JAAR

CAFÉS
18 → 24

OMZET
$8,0M → $10,0M

OPERATIONELE WINST
$400K → $800K

OPERATIONELE MARGE
5% → 8%

Benodigde investering: $1,6M verdeeld over cafés, mobiel bestellen en branden.

AGENDA

Vier vragen die de raad vanavond beantwoord moet krijgen.

01

Waar we staan

Dit jaar: 18 cafés, $8,0M omzet en een dunne marge van 5%.

02

De doelen

24 cafés, $10,0M, $800K winst — en het kwartaalpad daarnaartoe.

03

De drie prioriteiten

Mobiel bestellen, eigen gebrande bonen, centrale inkoop.

04

Geld en risico

$1,6M investering, en wat we doen als personeel of bonen schaars worden.

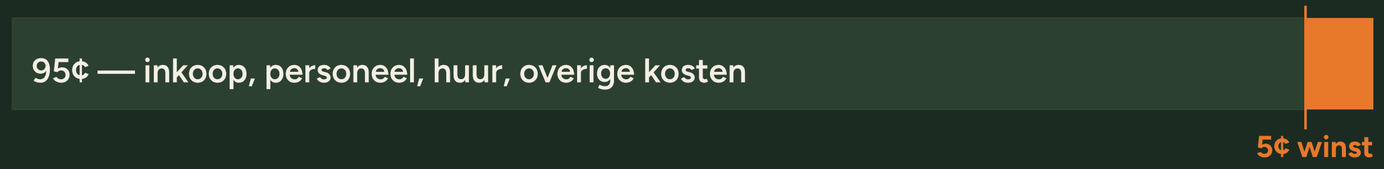
De beslissing die we vragen: goedkeuring van het investeringsprogramma van $1,6M en de margedoelstelling van 8%.

WAAR WE STAAN

We bouwden dit jaar schaal op, maar hielden maar vijf cent van elke dollar over.

ACTIEVE CAFÉS	OMZET	OPERATIONELE WINST	GEMIDDELDE BON
18	$8,0M	$400K	$5.20

ELKE DOLLAR OMZET, DIT JAAR



Achttien locaties en $8,0M aan omzet is een reëel bedrijf. Maar bij een operationele marge van 5% vaagt één slecht kwartaal — een huurherziening, een piek in bonenprijzen — de winst van het hele jaar weg.

HET STRUCTURELE PROBLEEM

Groei alleen lost een marge van 5% niet op.

Meer cafés met dezelfde kostenstructuur leveren meer omzet op, maar dezelfde dunne winst. Het plan voor volgend jaar pakt daarom kosten en mix tegelijk met de uitbreiding aan.

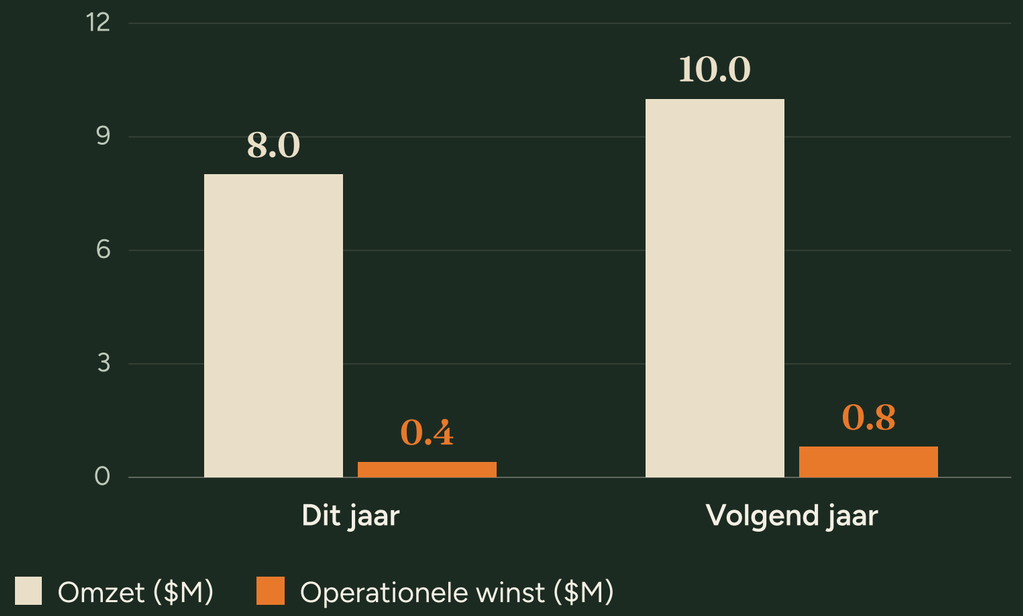
DE DOELEN

De omzet groeit 25%. De winst verdubbelt. Dat verschil is het hele plan.

MAATSTAF	DIT JAAR	VOLGEND JAAR	VERANDERING
Cafés	18	24	+6
Omzet	$8,0M	$10,0M	+25%
Operationele winst	$400K	$800K	×2
Operationele marge	5%	8%	+3 pt
Kostprijs omzet	34%	31%	−3 pt

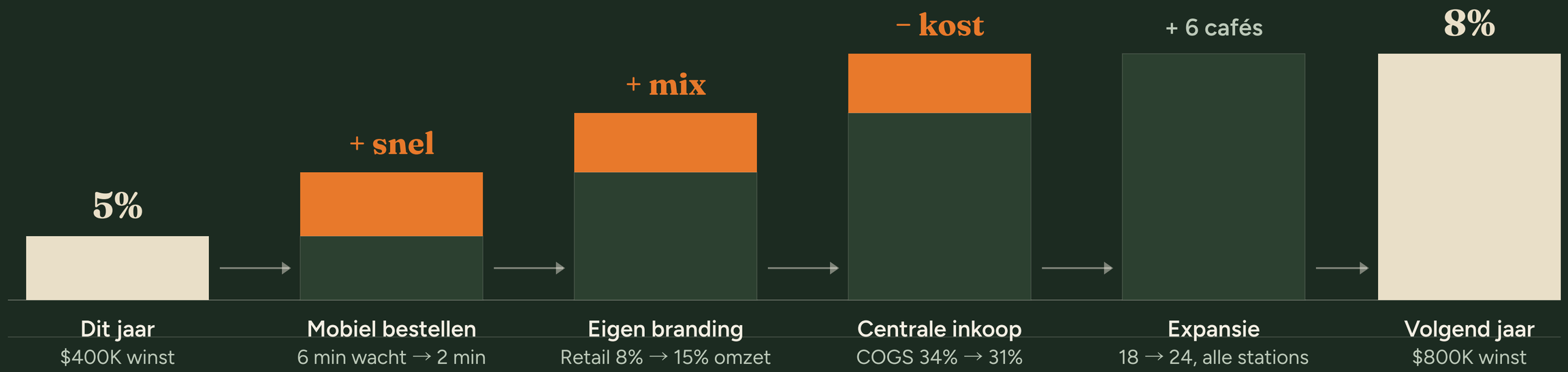
Gemiddelde bon dit jaar: $5,20. Alle zes nieuwe cafés komen bij treinstations.

OMZET EN WINST, NAAST ELKAAR



HOE DE MARGE BEWEEGT

Drie hefbomen brengen ons van 5% naar 8% — uitbreiding alleen zou dat niet doen.



Lees van links naar rechts: elk oranje blok is een van de drie prioriteiten die marge toevoegt, en de laatste stap voegt de zes nieuwe cafés toe op de verbeterde kostenstructuur. Openen we de cafés zonder de drie hefbomen, dan komen we op $10,0M omzet uit bij de oude 5% — de helft van de winst.

PRIORITEIT 01 · SNELHEID

Mobiel bestellen verkort de gemiddelde wachttijd van zes minuten naar twee.

GEMIDDELDE WACHTTIJD, BESTELLEN AAN DE BALIE VS. MOBIEL BESTELLEN



Balken op schaal: elk segment is twee minuten van de klanttijd.

BESPAARDE MINUTEN PER KLANT

4

Vier minuten minder wachten bij elk bezoek — het verschil tussen een stationscafé dat mensen dagelijks gebruiken en een die ze voorbijlopen.

WAAROM DIT BIJ HET STATION TELT

Alle zes nieuwe cafés liggen naast treinstations, waar de klant een vast, onverbiddelijk tijdsvenster heeft voor de volgende trein. Een wachttijd van zes minuten verliest die klant; een afhaaltijd van twee minuten wint hem.

INVESTERING

$160K

PRIORITEIT 02 · MIX

Onze eigen gebrande bonen brengen retail van 8% naar 15% van de omzet.

AANDEEL IN OMZET: DRANKEN & ETEN VS. RETAILBONEN

DIT JAAR



Retail 8%

VOLGEND JAAR



Retail 15%

WAT EIGEN BRANDEN VERANDERT

1 **We branden het**
Brandapparatuur haalt de boon in huis in plaats van hem afgewerkt te kopen.

2 **We schenken het en we verkopen het**
Dezelfde branding komt in het kopje en in een zak op de schap.

3 **Retail verdubbelt bijna zijn aandeel**
Van 8% naar 15% van de omzet, met een product dat geen baristatijd nodig heeft.

INVESTERING · BRANDAPPARATUUR

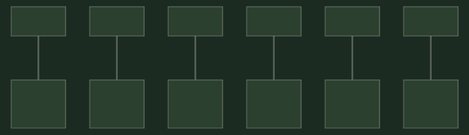
$240K

PRIORITEIT 03 · KOSTEN

Centrale inkoop brengt de kostprijs van omzet van 34% naar 31%.

VAN 24 INKOOPBESLISSINGEN NAAR ÉÉN

VANDAAG · ELK CAFÉ KOOPT ZELF



Veel kleine orders, zonder prijsafspraak

COGS 34%

VOLGEND JAAR · ÉÉN DESK KOOPT VOOR 24 CAFÉS



COGS 31%

1 volume, 1 prijs, 24 cafés geleverd

KOSTPRIJS VAN DE OMZET, ALS % VAN DE OMZET	DIT JAAR	VOLGEND JAAR
Kostprijs omzet	34%	31%
Inkooppunten	Per café	Één desk
Beleverde cafés	18	24

WAAROM DRIE PUNTEN ZO VEEL UITMAKEN

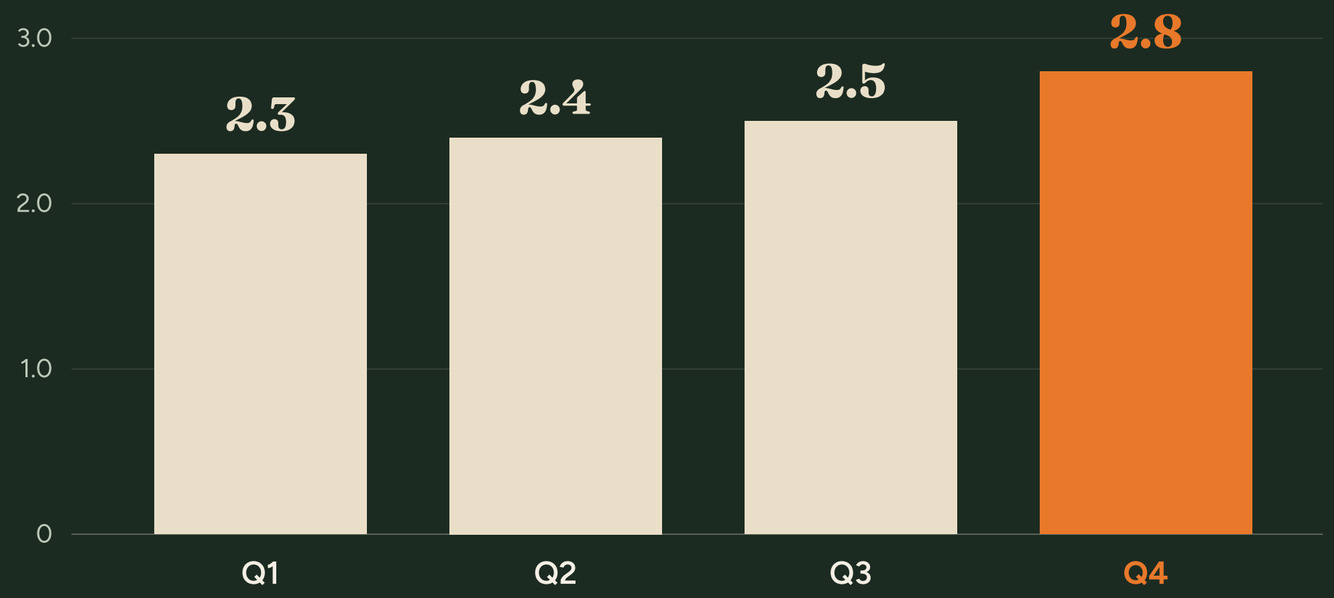
Drie punten op de kostprijs van de omzet zijn de grootste afzonderlijke bijdrage aan de margestap van 5% naar 8% — en in tegenstelling tot nieuwe cafés vergt dit geen kapitaal. Vierentwintig cafés die samen inkopen krijgen een prijs die achttien afzonderlijk inkopende cafés nooit hadden.

BENODIGDE INVESTERING

Geen — alleen organisatorische verandering

HET KWARTAALPAD

De $10,0M is naar achteren verdeeld: Q4 alleen draagt $2,8M.



Omzetdoel, $M — vier kwartalen, totaal $10,0M

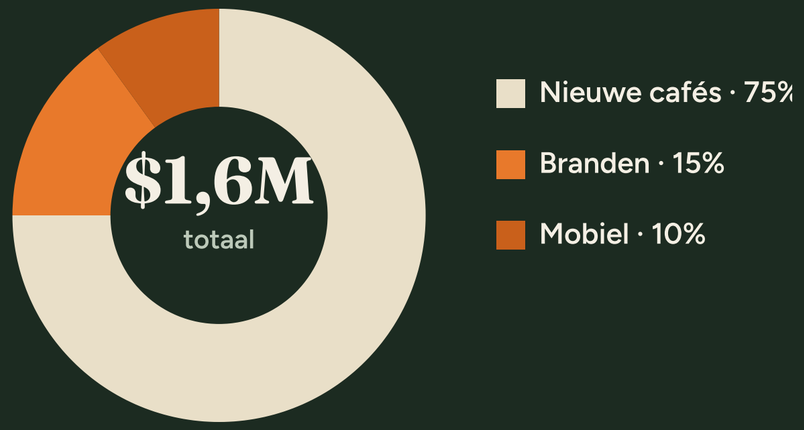
KWARTAAL	DOEL ($M)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Volledig jaar	**10.0**

De curve stijgt naarmate de zes nieuwe cafés operationeel worden en mobiel bestellen meer locaties bereikt. Beoordeel het plan op de cijfers van Q1 en Q2: als we niet op $2,3M en $2,4M staan, gaat de stap in Q4 niet vanzelf gebeuren.

DE VRAAG

$1,6M investering, driekwart daarvan in de zes nieuwe cafés.

WAAR DE $1,6M NAARTOE GAAT



Verdeling van $1,6M investering.

INVESTERING	BEDRAG	WAT HET OPLEVERT
Nieuwe cafés	$1,2M	Zes locaties, allemaal bij treinstations
Brandapparatuur	$240K	Retail van 8% naar 15% van omzet
Mobiel bestellen	$160K	Gemiddelde wachttijd van 6 naar 2 minuten
Totaal	$1,6M	Vanavond gevraagde goedkeuring

EXTRA WINST VOLGEND JAAR

+$400K

Van $400K naar $800K operationele winst.

KAPITAAL PER NIEUW CAFÉ

$200K

$1,2M verdeeld over zes stationslocaties.

RISICO

Twee dingen kunnen dit plan breken, en voor beide staat een antwoord klaar.

RISICO 01

Personeelstekorten doordat we zes cafés tegelijk openen.

Zes nieuwe locaties hebben barista's en shiftleiders nodig, terwijl de bestaande achttien tegelijk blijven draaien tijdens een snellere, door mobiel gedreven ochtendpiek.

→ ONZE AANPAK

Een nieuwe loonschaal

Duidelijke, openbare doorgroeimogelijkheden zodat we tegen de markt op kunnen rekruteren en mensen behouden.

Een shift-app

Roosters en vervanging geregeld over alle 24 cafés in plaats van per locatie.

RISICO 02

Stijgende bonenprijzen tegenover een COGS-doel van 31%.

De kostendaling van 34% naar 31% gaat ervan uit dat we de inkoopprijs kunnen vasthouden. Een piek in de prijs van groene koffie zou zowel het kopje als de zakken die we willen verkopen raken.

→ ONZE AANPAK

Jaarcontracten met vaste prijs

Leg de bonenprijs vast voor het jaar, zodat het doel van 31% beschermd is tegen de markt in plaats van erop blootgesteld. Centrale inkoop maakt een contract van die omvang pas mogelijk.

SAMENGEVAT

Vier toezeggingen, één goedkeuring.

01 **We groeien naar 24 cafés en $10,0M omzet.**

Zes nieuwe locaties, allemaal bij treinstations, volgens een kwartaalpad van 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **We verdubbelen de operationele winst naar $800K.**

De marge stijgt van 5% naar 8% — het cijfer waar dit plan werkelijk om draait.

03 **Drie prioriteiten leveren de marge.**

Wachttijd 6 min → 2 min · retail 8% → 15% van omzet · kostprijs omzet 34% → 31%.

04 **De risico's zijn benoemd en afgedekt.**

Nieuwe loonschaal en shift-app voor personeel; jaarcontracten met vaste prijs voor bonen.

De gevraagde goedkeuring: $1,6M investering en de operationele margedoelstelling van 8%.

TOTALE INVESTERING

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · VOLGEND JAAR

Een kwart meer omzet. Dubbele winst. Hetzelfde kopje koffie.

Zes stationscafés, mobiel bestellen, onze eigen branding en één inkoopdesk — $1,6M om de marge van 5% naar 8% te brengen.

Opgesteld voor de Raad van Bestuur · 16 november 2026 · Vragen en discussie volgen.

VOLGEND JAAR IN ÉÉN OOGOPSLAG

24
actieve cafés

$10,0M
omzet

$800K
operationele winst, 8% marge

$5.20
gemiddelde bon vandaag