MAPLE LANE COFFEE · STYREMØTE

Atten kafeer ble en forretning. Tjuefire gjør den *lønnsom.*

Planen for neste år: seks nye stasjoner, tre driftsprioriteringer, og en margin som dobles fra 5 % til 8 %.

UTARBEIDET FOR
Styret

DATO
16. november 2026

DETTE ÅRET → NESTE ÅR

KAFEER
18 → 24

OMSETNING
$8,0M → $10,0M

DRIFTSRESULTAT
$400K → $800K

DRIFTSMARGIN
5% → 8%

Nødvendig investering: $1,6M fordelt på kafeer, mobilbestilling og brenning.

AGENDA

Fire spørsmål styret trenger svar på i kveld.

01

Hvor vi står

Årets 18 kafeer, $8,0M i omsetning og en tynn margin på 5 %.

02

Målene

24 kafeer, $10,0M, $800K i resultat — og den kvartalsvise veien dit.

03

De tre prioriteringene

Mobilbestilling, egenbrente bønner, sentralisert innkjøp.

04

Penger og risiko

$1,6M i investering, og hva vi gjør hvis det blir stramt med personale eller bønner.

Vedtaket vi ber om: godkjenning av investeringsprogrammet på $1,6M og marginmålet på 8 %.

HVOR VI STÅR

Vi bygde skala dette året, men satt igjen med bare fem cent av hver dollar.

KAFEER I DRIFT	OMSETNING	DRIFTSRESULTAT	GJENNOMSNITTLIG KJØP
18	$8,0M	$400K	$5.20

HVER OMSETNINGSDOLLAR, I ÅR



Atten lokasjoner og $8,0M i omsetning er en reell forretning. Men med en driftsmargin på 5 % kan ett dårlig kvartal — én leiejustering, ett prishopp på bønner — utslette hele årets resultat.

DET STRUKTURELLE PROBLEMET

Vekst alene vil ikke løse en margin på 5 %.

Flere kafeer med samme kostnadsstruktur gir mer omsetning og samme tynne resultat. Neste års plan angriper derfor kostnad og sortiment samtidig som antall kafeer.

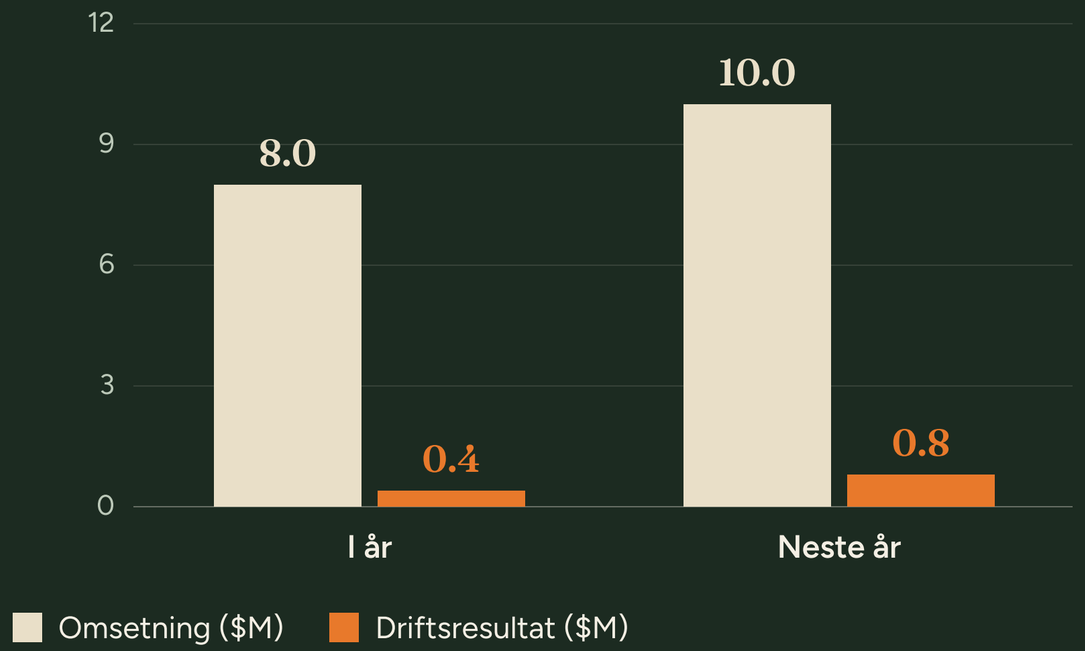
MÅLENE

Omsetningen vokser 25 %. Resultatet dobles. Det gapet er hele planen.

NØKKELTALL	I ÅR	NESTE ÅR	ENDRING
Kafeer	18	24	+6
Omsetning	$8,0M	$10,0M	+25%
Driftsresultat	$400K	$800K	×2
Driftsmargin	5%	8%	+3 pp
Varekost	34%	31%	−3 pp

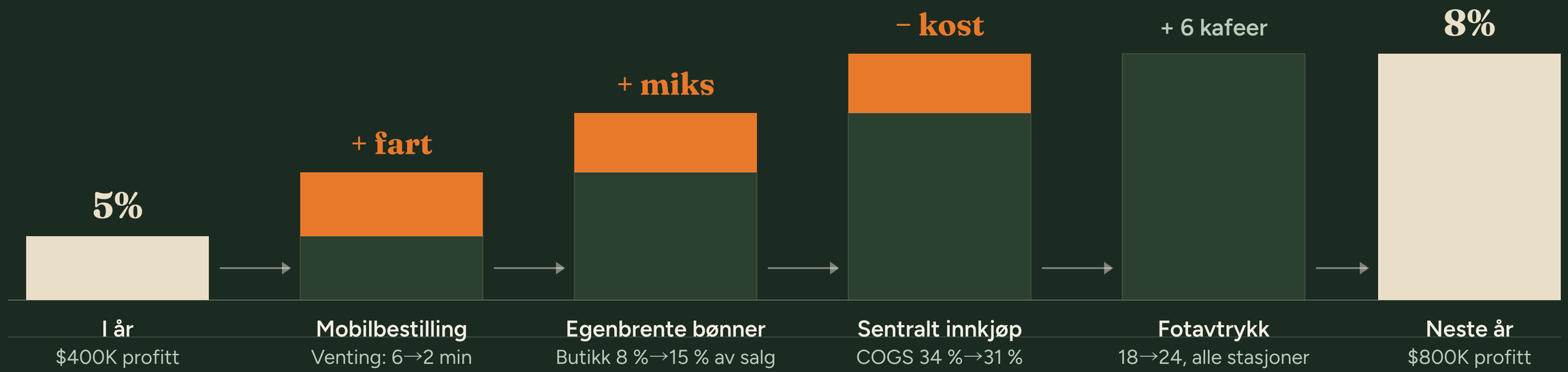
Gjennomsnittlig kjøp i år: $5,20. Alle de seks nye kafeene er planlagt nær togstasjoner.

OMSETNING OG RESULTAT, SIDE OM SIDE



HVORDAN MARGINEN BEVEGER SEG

Tre spaker tar oss fra 5 % til 8 % — antall kafeer alene ville ikke gjort det.



Les den fra venstre til høyre: hver oransje blokk er én av de tre prioriteringene som legger til margin, og det siste steget legger til de seks nye kafeene på toppen av den forbedrede kostnadsstrukturen. Åpner vi kafeene uten de tre spakene, ender vi på $10,0M i omsetning med de gamle 5 % — halve resultatet.

PRIORITET 01 · FART

Mobilbestilling kutter gjennomsnittlig venting fra seks til to minutter.

GJENNOMSNITTLIG VENTING, BESTILLING I KASSEN VS. MOBILBESTILLING

I DAG · BESTILL I KASSEN



6 min

Kø og bestilling skjer på mobilen før ankomst

NESTE ÅR · BESTILL PÅ MOBIL



2 min

Stolpene er i skala: hvert segment er to minutter av kundens tid.

MINUTTER SPART PER KUNDE

4

Fire minutter kortere kø ved hvert besøk — forskjellen mellom en stasjonskafé folk bruker daglig og en de går forbi.

HVORFOR DET BETYR NOE PÅ STASJONEN

Alle de seks nye kafeene ligger ved togstasjoner, der kunden har et fast, lite tilgivende tidsvindu før neste tog. Seks minutters venting taper den kunden; to minutters henting vinner dem.

INVESTERING

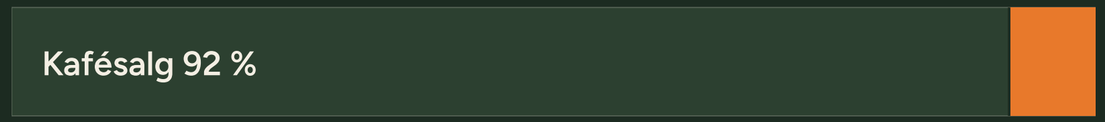
$160K

PRIORITET 02 · MIKS

Egenbrente bønner tar butikksalg fra 8 % til 15 % av omsetningen.

ANDEL AV SALG: DRIKKE OG MAT VS. BØNNER I BUTIKK

I ÅR



NESTE ÅR



HVA EGEN BRENNING ENDRER

1 **Vi brenner den**
Brenneutstyr tar bønnen inn i egen produksjon istedenfor å kjøpe den ferdig.

2 **Vi skjenker den og vi selger den**
Den samme brenningen går i koppen og i en pose på hyllen.

3 **Butikksalg nesten dobler sin andel**
8 % til 15 % av salget, fra et produkt som ikke krever en baristas tid.

INVESTERING · BRENNEUTSTYR

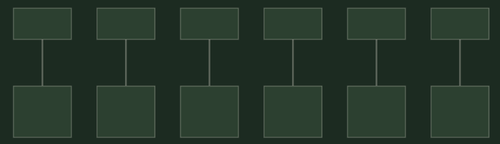
$240K

PRIORITET 03 · KOSTNAD

Sentralt innkjøp tar varekost fra 34 % til 31 % av omsetningen.

FRA 24 INNKJØPSBESLUTNINGER TIL ÉN

I DAG · HVER KAFÉ KJØPER SELV



Mange små ordre, ingen forhandlet pris

COGS 34 %

NESTE ÅR · ÉN SENTRAL KJØPER



COGS 31 % Ett volum, én pris, 24 kafeer forsynt

VAREKOST, SOM % AV OMSETNING	I ÅR	NESTE ÅR
Varekost	34%	31%
Innkjøpspunkter	Per kafé	Én enhet
Kafeer forsynt	18	24

HVORFOR TRE POENG BETYR SÅ MYE

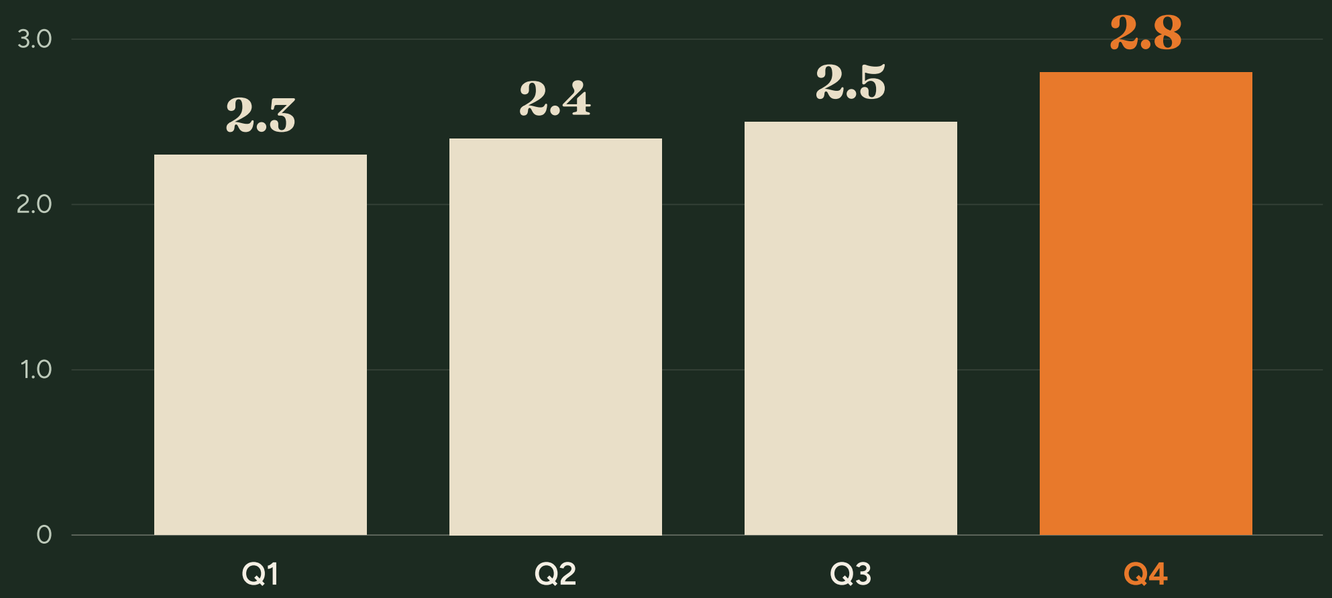
Tre poeng i varekost er det enkeltstørste bidraget til marginsteget fra 5 % til 8 % — og i motsetning til nye kafeer krever det ingen kapital. Tjuefire kafeer som kjøper sammen, får en pris som atten kafeer som kjøpte hver for seg aldri hadde.

NØDVENDIG INVESTERING

Ingen — bare organisatorisk endring

DEN KVARTALSVISE VEIEN

$10,0M er tyngst mot slutten: Q4 alene bærer $2,8M.



Omsetningsmål, $M — fire kvartaler, totalt $10,0M

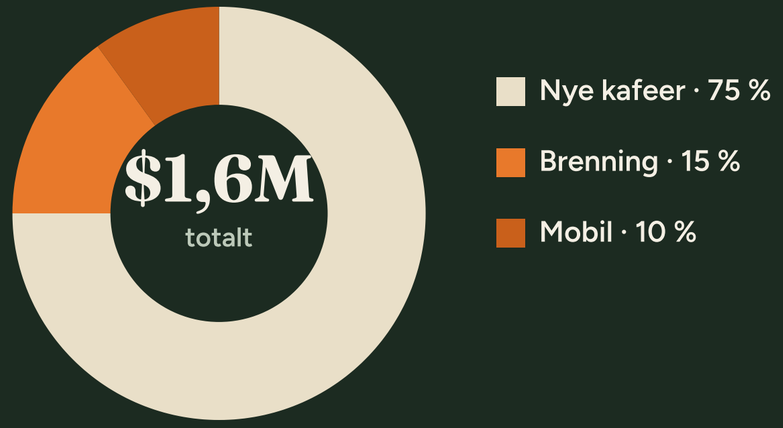
KVARTAL	MÅL ($M)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Hele året	**10.0**

Kurven stiger etter hvert som de seks nye kafeene kommer i drift og mobilbestilling når flere steder. Vurder planen på tallene for Q1 og Q2: hvis vi ikke er på $2,3M og $2,4M, kommer ikke Q4-steget til å skje av seg selv.

DET VI BER OM

$1,6M i investering, hvorav tre fjerdedeler går til de seks nye kafeene.

HVOR $1,6M GÅR



Andeler av totalinvesteringen på $1,6M.

INVESTERING	BELØP	HVA DET GIR
Nye kafeer	$1,2M	Seks beliggenheter, alle nær togstasjoner
Brenneutstyr	$240K	Butikksalg fra 8 % til 15 % av omsetningen
Mobilbestilling	$160K	Gjennomsnittlig venting fra 6 til 2 minutter
Totalt	$1,6M	Godkjenning bes om i kveld

RESULTATØKNING NESTE ÅR

+$400K

Fra $400K til $800K i driftsresultat.

KAPITAL PER NY KAFÉ

$200K

$1,2M fordelt på seks stasjonsbeliggenheter.

RISIKO

To ting kan velte denne planen, og vi har svar klare på begge.

RISIKO 01

Personalmangel når vi åpner seks kafeer samtidig.

Seks nye beliggenheter trenger baristaer og skiftledere samtidig som de eksisterende atten fortsetter å drive gjennom en raskere, mobildrevet morgenrush.

→ VÅRT SVAR

En ny lønnsskala

Klar, publisert lønnsutvikling slik at vi rekrutterer og holder på folk i konkurranse med markedet.

En skiftapp

Vaktlister og vikardekning håndteres for alle 24 kafeer samlet, ikke per kafé.

RISIKO 02

Stigende bønnepriser opp mot et varekostmål på 31 %.

Kostnadsreduksjonen fra 34 % til 31 % forutsetter at vi kan holde råvareprisen stabil. Et prishopp på råkaffe ville treffe både koppen og posene vi planlegger å selge.

→ VÅRT SVAR

Årskontrakter med fast pris

Lås bønneprisen for året, slik at 31 %-målet er skjermet fra markedet i stedet for eksponert mot det. Sentralt innkjøp er det som gjør en kontrakt av den størrelsen mulig.

OPPSUMMERT

Fire forpliktelser, én godkjenning.

01 Vi vokser til 24 kafeer og $10,0M i omsetning.

Seks nye beliggenheter, alle nær togstasjoner, på en kvartalsvis vei på 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 Vi dobler driftsresultatet til $800K.

Marginen stiger fra 5 % til 8 % — tallet denne planen egentlig handler om.

03 Tre prioriteringer leverer marginen.

Venting 6 min → 2 min · butikksalg 8 % → 15 % av omsetningen · varekost 34 % → 31 %.

04 Risikoene er identifisert og dekket.

Ny lønnsskala og skiftapp for bemanning; årskontrakter med fast pris for bønner.

Godkjenningen vi ber om: $1,6M i investering og driftsmarginmålet på 8 %.

TOTAL INVESTERING

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · NESTE ÅR

En firedel mer omsetning. Dobbelt så mye resultat. Samme kopp kaffe.

Seks stasjonskafeer, mobilbestilling, egen brenning og én innkjøpsenhet — $1,6M for å flytte marginen fra 5 % til 8 %.

Utarbeidet for styret · 16. november 2026 · Spørsmål og diskusjon følger.

NESTE ÅR I KORTE TREKK

24
kafeer i drift

$10,0M
omsetning

$800K
driftsresultat, 8 % margin

$5.20
gjennomsnittlig kjøp i dag