MAPLE LANE COFFEE · STYRELSEMÖTE

# Arton kaféer blev ett företag. Tjugofyra gör det *lönsamt.*

Planen för nästa år: sex nya stationer, tre operativa prioriteringar och en marginal som fördubblas från 5 % till 8 %.

FRAMTAGEN FÖR
Styrelsen

DATUM
16 november 2026

I ÅR → NÄSTA ÅR

KAFÉER
18 → 24

OMSÄTTNING
$8,0M → $10,0M

RÖRELSEVINST
$400K → $800K

RÖRELSEMARGINAL
5% → 8%

Investeringsbehov: $1,6M fördelat på kaféer, mobilbeställning och rostning.

AGENDA

# Fyra frågor styrelsen behöver svar på i kväll.

01

## Var vi står

Årets 18 kaféer, $8,0M i omsättning och en tunn marginal på 5 %.

02

## Målen

24 kaféer, $10,0M, $800K i vinst — och den kvartalsvisa vägen dit.

03

## De tre prioriteringarna

Mobilbeställning, egenrostade bönor, centraliserade inköp.

04

## Pengar och risk

$1,6M i investering, och vad vi gör om bemanning eller bönor blir en flaskhals.

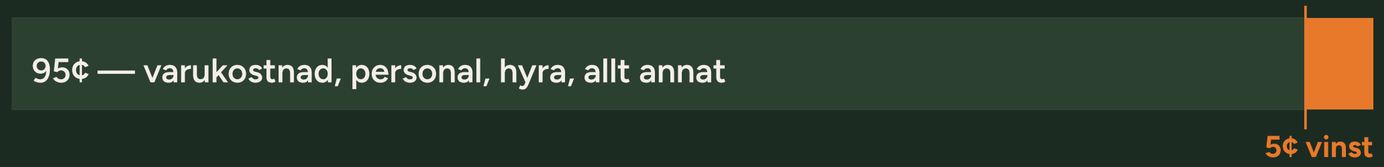
Beslutet vi ber om: godkännande av investeringsprogrammet på $1,6M och målet om 8 % marginal.

VAR VI STÅR

# Vi byggde skala i år, men behöll bara fem cent av varje dollar.

| ÖPPNA KAFÉER | OMSÄTTNING | RÖRELSEVINST | GENOMSNITTLIGT KVITTO |
|---|---|---|---|
| 18 | $8,0M | $400K | $5.20 |

VARJE OMSÄTTNINGSDOLLAR, I ÅR




Arton enheter och $8,0M i handel är ett verkligt företag. Men med en rörelsemarginal på 5 % kan ett enda dåligt kvartal — en hyresjustering, en prisspik på bönor — radera hela årets vinst.

DET STRUKTURELLA PROBLEMET

## Tillväxt ensam löser inte en marginal på 5 %.

Fler kaféer med samma kostnadsstruktur ger mer omsättning men samma tunna vinst. Nästa års plan angriper därför kostnad och produktmix samtidigt som antalet kaféer.

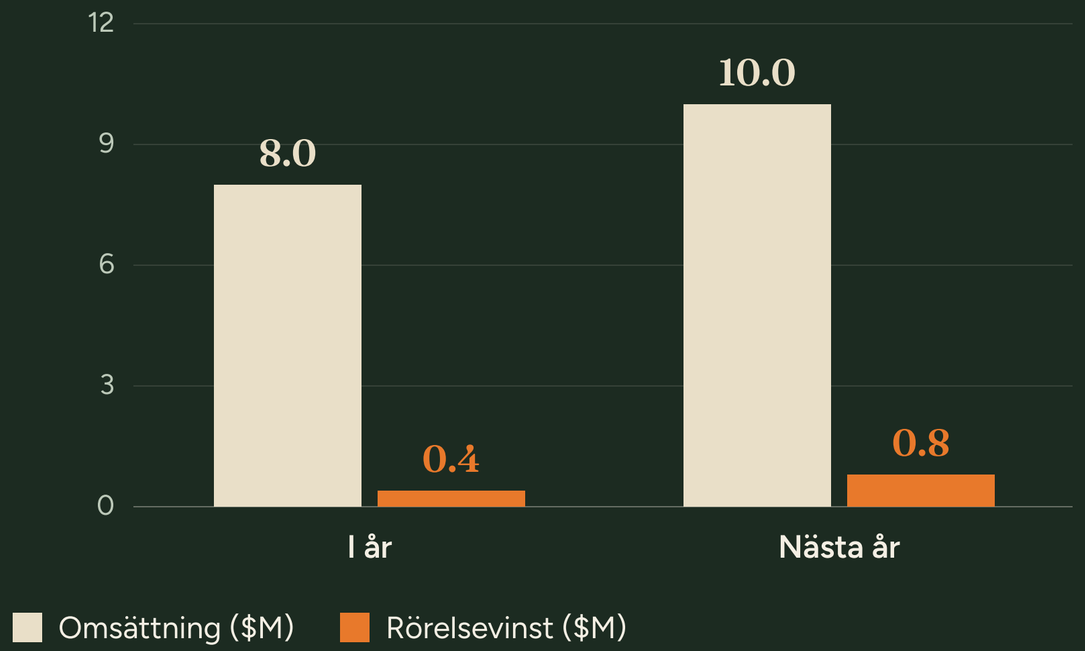
MÅLEN

# Omsättningen växer med 25 %. Vinsten fördubblas. Det gapet är hela planen.

| MÅTT | I ÅR | NÄSTA ÅR | FÖRÄNDRING |
|---|---|---|---|
| Kaféer | 18 | 24 | +6 |
| Omsättning | $8,0M | $10,0M | +25% |
| Rörelsevinst | $400K | $800K | ×2 |
| Rörelsemarginal | 5% | 8% | +3 p.e. |
| Varukostnad | 34% | 31% | −3 p.e. |

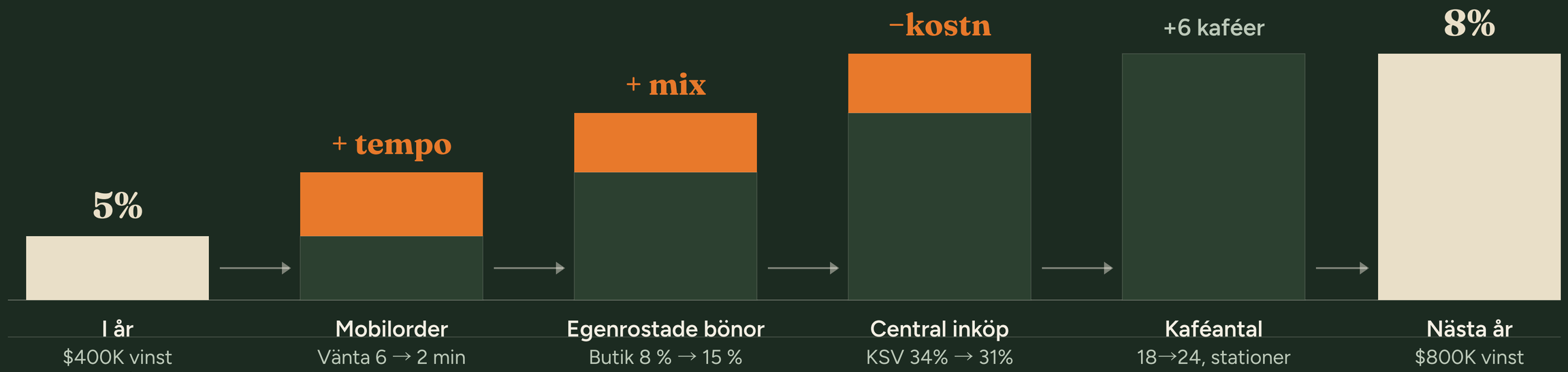
Genomsnittligt kvitto i år: $5,20. Alla sex nya kaféer planeras nära tågstationer.

OMSÄTTNING OCH VINST, SIDA VID SIDA



HUR MARGINALEN RÖR SIG

# Tre spakar tar oss från 5 % till 8 % — fler kaféer ensamt räcker inte.



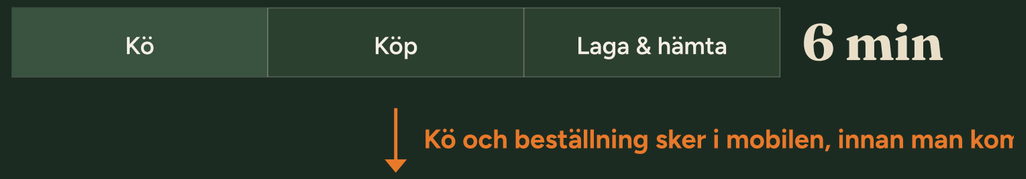

Läs den från vänster till höger: varje orange block är en av de tre prioriteringarna som bygger marginal, och det sista steget lägger till de sex nya kaféerna ovanpå den förbättrade kostnadsstrukturen. Öppnar vi kaféerna utan de tre spakarna hamnar vi på $10,0M i omsättning med de gamla 5 % — halva vinsten.

PRIORITET 01 · SNABBHET

# Mobilbeställning minskar den genomsnittliga väntetiden från sex minuter till två.

GENOMSNITTLIG VÄNTETID, BESTÄLLNING I DISK VS. MOBIL

IDAG · BESTÄLL I DISK




NÄSTA ÅR · BESTÄLL VIA MOBIL




Staplarna är skalenliga: varje segment är två minuter av kundens tid.

SPARADE MINUTER PER KUND

4

Fyra minuter kortare kö vid varje besök — skillnaden mellan ett stationskafé folk använder dagligen och ett de går förbi.

VARFÖR DET SPELAR ROLL VID STATIONEN

Alla sex nya kaféer ligger bredvid tågstationer, där kunden har ett fast, oförlåtande tidsfönster innan nästa tåg. En väntetid på sex minuter förlorar den kunden; en upphämtning på två minuter vinner dem.

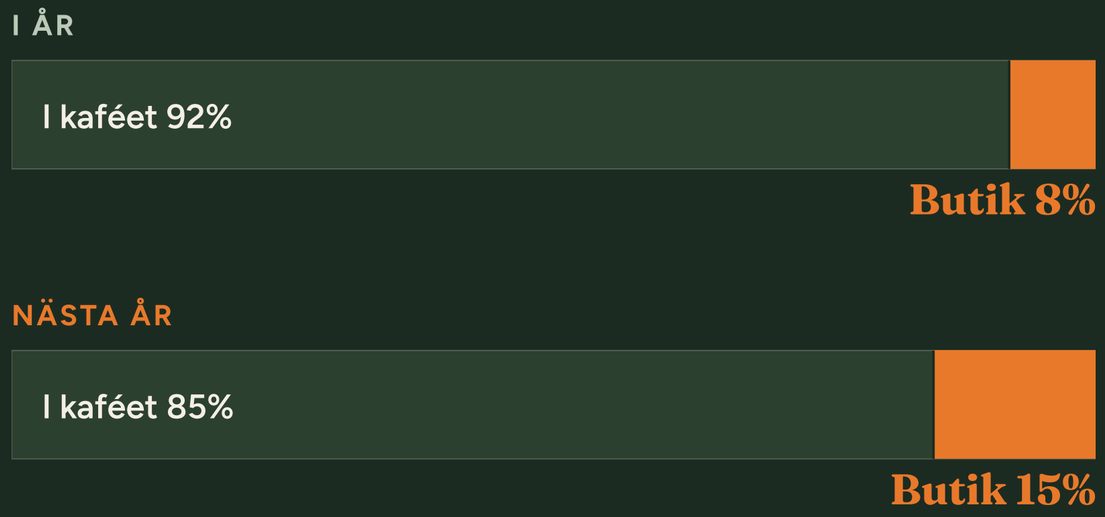
INVESTERING

**$160K**

PRIORITET 02 · MIX

# Våra egenrostade bönor tar butiksförsäljningen från 8 % till 15 % av försäljningen.

## ANDEL AV FÖRSÄLJNING: DRYCK & MAT VS. BÖNOR I BUTIK




## VAD EGEN ROSTNING FÖRÄNDRAR

1. **Vi rostar det**
   Rostningsutrustning tar in bönan internt istället för att köpa den färdig.

2. **Vi häller upp det och säljer det**
   Samma rostning hamnar både i koppen och på hyllan i en påse.

3. **Butik nästan dubblar sin andel**
   8 % till 15 % av försäljningen, från en produkt som inte kräver en baristas tid.

INVESTERING · ROSTNINGSUTRUSTNING

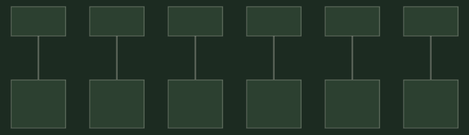
**$240K**

PRIORITET 03 · KOSTNAD

# Centraliserade inköp sänker varukostnaden från 34 % till 31 % av försäljningen.

FRÅN 24 INKÖPSBESLUT TILL ETT

IDAG · VARJE KAFÉ KÖPER SJÄLV



Många små order, inget avtalat pris

**KSV 34%**

NÄSTA ÅR · ETT CENTRALT INKÖP




**KSV 31%**

En volym, ett pris, 24 kaféer försörjs

| VARUKOSTNAD, SOM % AV FÖRSÄLJNING | I ÅR | NÄSTA ÅR |
|---|---|---|
| Varukostnad | 34% | 31% |
| Inköpspunkter | Per kafé | En inköpsenhet |
| Kaféer försörjda | 18 | 24 |

VARFÖR TRE PUNKTER SPELAR SÅ STOR ROLL

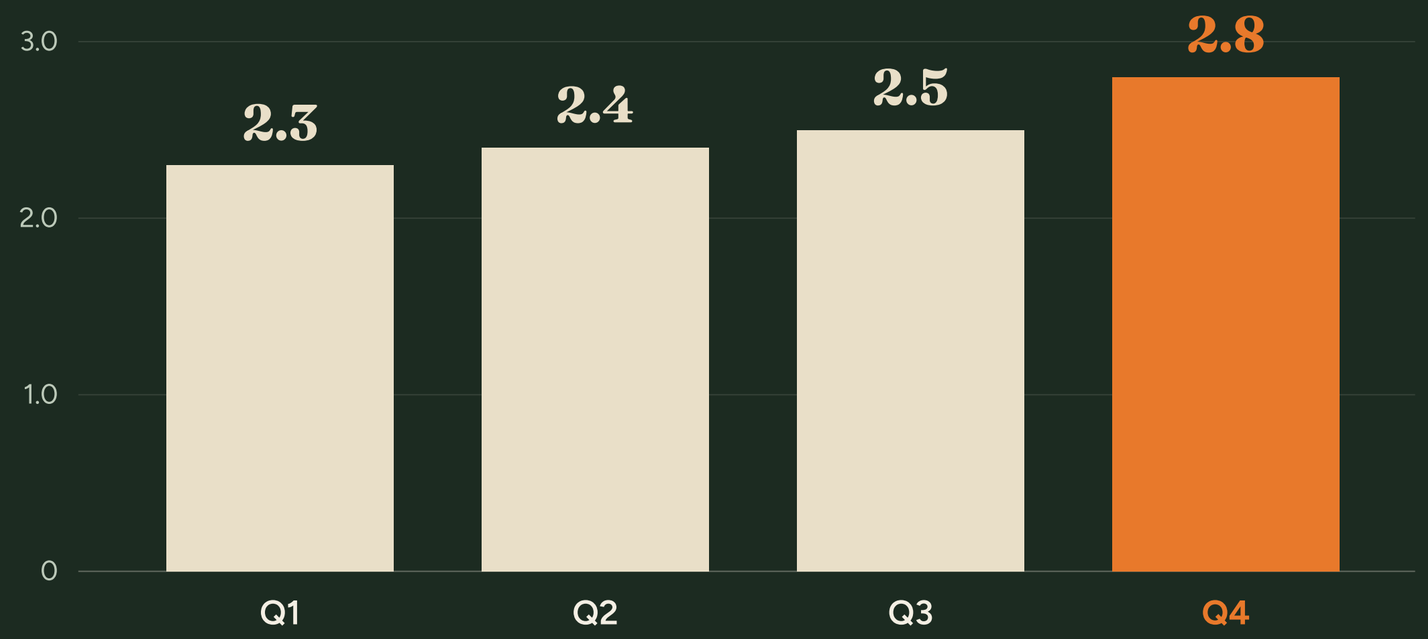
Tre punkter i varukostnad är det enskilt största bidraget till marginalsteget från 5 % till 8 % — och till skillnad från nya kaféer kräver det inget kapital. Tjugofyra kaféer som köper tillsammans får ett pris som arton som köper separat aldrig fick.

INVESTERINGSBEHOV

**Inget — enbart en organisatorisk förändring**

DEN KVARTALSVISA VÄGEN

# $10,0M är bakåttyngt: Q4 ensamt bär $2,8M.




Omsättningsmål, $M — fyra kvartal, totalt $10,0M

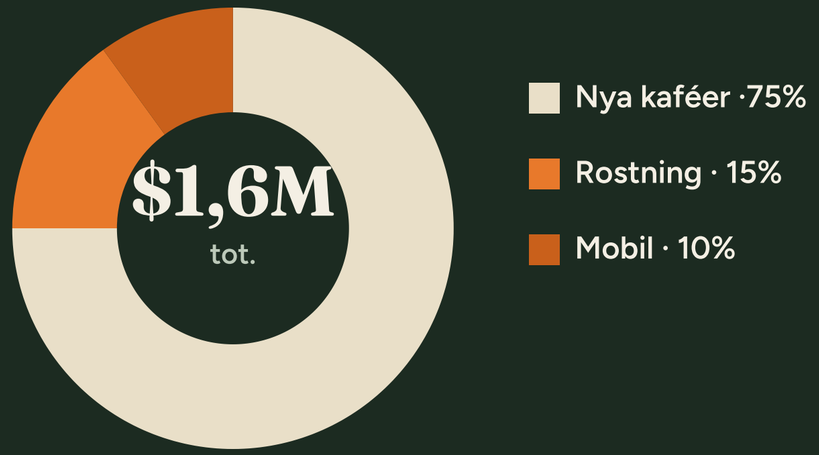
| KVARTAL | MÅL ($M) |
|---|---|
| Q1 | 2.3 |
| Q2 | 2.4 |
| Q3 | 2.5 |
| Q4 | 2.8 |
| **Helår** | **10.0** |

Kurvan stiger när de sex nya kaféerna tas i drift och mobilbeställning når fler platser. Bedöm planen utifrån siffrorna för Q1 och Q2: om vi inte ligger på $2,3M och $2,4M kommer Q4-steget inte att ske av sig självt.

VAD VI BER OM

# $1,6M i investering, tre fjärdedelar av det i de sex nya kaféerna.

VAR $1,6M GÅR




Andel av totalt $1,6M i investering.

| INVESTERING | BELOPP | VAD DET KÖPER |
|---|---|---|
| Nya kaféer | $1,2M | Sex platser, alla nära tågstationer |
| Rostningsutrustning | $240K | Butik från 8 % till 15 % av försäljning |
| Mobilorder | $160K | Genomsnittlig väntetid från 6 till 2 minuter |
| **Totalt** | $1,6M | Godkännande begärs i kväll |

TILLKOMMANDE VINST NÄSTA ÅR

+$400K

Från $400K till $800K i rörelsevinst.

KAPITAL PER NYTT KAFÉ

$200K

$1,2M fördelat på sex stationsplatser.

RISK

# Två saker skulle kunna knäcka den här planen, och båda har en åtgärd redo.

RISK 01

## Personalbrist när vi öppnar sex kaféer samtidigt.

Sex nya platser behöver baristor och skiftledare samtidigt som de befintliga arton håller öppet genom en snabbare, mobildriven morgonrusning.

→ VÅRT SVAR

**En ny lönestege**

Tydlig, publicerad karriärstege så att vi rekryterar och behåller folk gentemot marknaden.

**En skiftapp**

Scheman och vikarier hanteras över alla 24 kaféer istället för kafé för kafé.

RISK 02

## Stigande bönpriser mot ett mål om 31 % varukostnad.

Kostnadsminskningen från 34 % till 31 % förutsätter att vi kan hålla insatspriset. En prisspik på råkaffe skulle slå mot både koppen och påsarna vi planerar att sälja.

→ VÅRT SVAR

**Årskontrakt med fast pris**

Lås bönpriset för året, så att målet på 31 % skyddas från marknaden istället för att exponeras mot den. Centraliserade inköp är det som gör ett kontrakt av den storleken möjligt.

SAMMANFATTNINGSVIS

# Fyra åtaganden, ett godkännande.

## 01 Vi växer till 24 kaféer och $10,0M i omsättning.

Sex nya platser, alla nära tågstationer, på en kvartalsväg på 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

## 02 Vi fördubblar rörelsevinsten till $800K.

Marginalen stiger från 5 % till 8 % — siffran som den här planen egentligen handlar om.

## 03 Tre prioriteringar levererar marginalen.

Väntetid 6 min → 2 min · butik 8 % → 15 % av försäljning · varukostnad 34 % → 31 %.

## 04 Riskerna är namngivna och täckta.

Ny lönestege och skiftapp för bemanning; årskontrakt med fast pris för bönor.

## Godkännandet som begärs: $1,6M i investering och målet om 8 % rörelsemarginal.

TOTAL INVESTERING

**$1,6M**

MAPLE LANE COFFEE · NÄSTA ÅR

# En fjärdedel mer omsättning. Dubbel vinst. Samma kopp kaffe.

Sex stationskaféer, mobilbeställning, egen rostning och en central inköpsenhet — $1,6M för att flytta marginalen från 5 % till 8 %.

Framtagen för styrelsen · 16 november 2026 · Frågor och diskussion följer.

## NÄSTA ÅR I KORTHET

**24**
öppna kaféer

**$10,0M**
omsättning

**$800K**
rörelsevinst, 8 % marginal

**$5.20**
genomsnittligt kvitto i dag