

## Die aktuelle finanzielle Situation von LAP Coffee

LAP Coffee Piss Off, 03.02.26

Mit der weitgehenden Abkehr von der „Community“-Strategie dürfte das LAP-Versprechen auf eine goldene Zukunft mit Schwerpunkt auf Angeboten jenseits der LAP-Filialen bereits gescheitert zu sein. Aber wie sieht es mit den LAP-Filialen an sich aus? Lohnt sich hier ein Investment in LAP Coffee, winken hier prächtige Renditen?

LAP-CEO Hage lügt häufig unverfroren. Mittlerweile gibt es jedoch einige Zahlen, die eine Annäherung an die finanzielle Situation von LAP erlauben.

Hage selbst hat schon letztes Jahr folgende Rechnung aufgemacht (1):

*„Von den 2,50 Euro, die die Tasse Capuccino kostet, gehen ab: 48 Cent für Kaffee, 30 Cent für Milch, 68 Cent für Personal, 25 Cent für Miete, 8 Cent für Gebühren, 48 Cent für Steuern. Unterm Strich bleibt damit ein Gewinn von 25 Cent, macht eine Rendite von zehn Prozent.“*

Der Punkt „Gebühren“ ist hier nicht näher ausgeführt. Wir gehen davon aus, dass hier u.a. die Miete von Einrichtung, Maschinen etc. (im Wesentlichen wohl von dem Unternehmen FLEXVELOP) enthalten ist.

Umgerechnet in prozentuale Verteilung des Umsatzes bedeutet die LAP-Kalkulation: 31 % Verbrauchsmaterial, 19 % Steuern, 40 % Fixkosten (10 % Miete, 27 % Personal, 3 % Gebühren), 10 % Profit

Bei den oben genannten Zahlen fällt sofort auf, dass die Kosten Verbrauchsmaterial (Milch & Kaffee) sowie Steuern sehr vom Umsatz abhängig sind. Ganz anders verhält es sich mit den Kosten für Personal, Miete und Gebühren: Diese sind einigermaßen fix, der relative Anteil pro Getränk hängt also vom gesamten Umsatz ab.

Mittlerweile hat Hage verlauten lassen, dass die durchschnittliche Miete der LAP Filialen 5.000 Euro beträgt (2). Um die geplanten 10 % des Umsatzes für die Miete aufzuwenden, bräuchte es also pro Filiale einen monatlichen Umsatz von 50.000 Euro. Nehmen wir einen durchschnittlichen Verkaufspreis von 3 € pro Getränk, wären das monatlich etwa 17.000 Getränke. Bei 30 Öffnungstagen pro Monat wären das 570 verkaufte Getränke pro Tag. Bei 12 Stunden Öffnungszeit pro Tag wären das 50 Getränke pro Stunde, also etwa 1 Getränk pro Minute.

Wir haben einige LAP Coffee Filialen etwas beobachtet, einige laufen etwas besser (etwa Rosenthaler Platz), andere ausgesprochen mies (etwa Gräfestraße). Dass LAP in Berlin in jeder der Filialen durchschnittlich über die ganze Öffnungszeit hinweg ein Getränk pro Minute verkauft, halten wir für ausgeschlossen.

Für Personalkosten setzt LAP 27 % des Umsatzes an, also den 2,7fachen Preis der Miete. Die Miete beträgt bekanntermaßen durchschnittlich pro Filiale 5.000 € im Monat, also bei derzeit 26 Filialen ca. 130.000 €. Gemessen an der eigenen Aufstellung von Hage liegen die Kosten für das entsprechende Personal dann bei etwa 350.000 Euro.

Derzeit sind laut Hage 140 Menschen bei LAP beschäftigt. Bei 350.000 € Kosten für diesen Faktor wären das monatlich 2.500 € Arbeitgeber-Brutto pro Beschäftigten. Das könnte vielleicht

hinkommen, niedrige Löhne und Teilzeit-Arbeit vorausgesetzt. Die tatsächlichen derzeitigen Personalkosten bei LAP dürfen jedoch eher deutlich höher als niedriger sein.

Die Gebühren betragen laut Hage etwa ein Drittel der Miete, also etwa 1.700 € pro Monat und Filiale und 40.000 pro Monat für alle Filialen.

Alleine die laufenden Kosten für Personal, Miete und Gebühren bei LAP betragen also derzeit mindestens 520.000 € monatlich und deutlich über 6.000.000 jährlich.

Wie steht es nun um die aktuellen Finanzen von LAP? Wir machen hier eine einfache Kalkulation auf.

Annahme: Jede LAP-Filiale verkauft durchschnittlich während der kompletten Öffnungszeit alle zwei Minuten ein Getränk für je 3 € Verkaufspreis (90 € Umsatz/ Stunde).

Bei 26 Filialen mit je 12 Stunden Öffnungszeit wären das 28.000 € Umsatz je Tag und 840.000 € Umsatz pro Monat.

Diesen Brutto-Einnahmen von 840.000 € stehen pro Monat folgende Ausgaben gegenüber:

Verbrauchsmaterial (Rohstoffe) 31%:	260.000 €
Fixkosten (Miete, Personal, Gebühren) 40 %:	520.000 €
Steuern 19%	160.000 €
 SUMME	 940.000 €

**Wir können also festhalten: Selbst wenn LAP es schafft sollte, pro Filiale über die ganze Öffnungszeit hinweg durchschnittlich alle 2 Minuten ein Getränk zum Preis von 3 € zu verkaufen (und die meisten Filialen dürften derzeit weit davon entfernt sein), macht LAP nicht nur keine Gewinne, sondern einen Verlust von mindestens 100.000 € pro Monat bzw. 1.200.000 pro Jahr.**

**Deswegen unser kostenloser Tip an profitgierige Investor\*innen: Hände weg von LAP Coffee!**

(1) vgl. etwa [https://www.focus.de/finanzen/news/lap-coffee-gruender-rechnet-vor-soviel-verdienen-wir-an-einem-cappuccino\\_ef91a92a-2893-4342-b930-0d281fd1de99.html](https://www.focus.de/finanzen/news/lap-coffee-gruender-rechnet-vor-soviel-verdienen-wir-an-einem-cappuccino_ef91a92a-2893-4342-b930-0d281fd1de99.html)

(2) <https://omr.com/de/daily/lap-coffee-ralph-hage>

**Mehr Infos: <https://lapcoffeescheisse.noblogs.org>**

**Kontakt: [lapcoffeescheisse@riseup.net](mailto:lapcoffeescheisse@riseup.net)**