

Case Study erstellt auf  
Paulina Green

20xx/xx

Platzhalter Schulname / Logo

Thema: Businessplan für eine  
neue, hawaiianische Fast  
Food Kette in München mit  
dem Ziel, später ein  
Franchise zu werden

Relevanz ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

[www.paulinagreen.com](http://www.paulinagreen.com)

## DIE SITUATION

English: THE SITUATION

Organisation: Aloha Poke Express GmbH, München

English: Organisation: Aloha Poke Express GmbH, Munich

Sektor: Gastronomie / Fast-Casual Dining

English: Sector: Gastronomy / Fast-Casual Dining

Deine Rolle: Geschäftsführer/in und Mitglied des Gründungsteams

English: Your Role: Managing Director and member of the founding team

Frist: 15. Juni 2026 – Entscheidung über Finanzierungsstrategie und Standortwahl

English: Deadline: 15 June 2026 – Decision on financing strategy and location selection

---

## HINTERGRUND

English: BACKGROUND

Aloha Poke Express wurde 2024 in Honolulu gegründet und hat sich schnell als innovatives Casual-Dining-Konzept etabliert. Die Gründer, Maya Leilani und David Chen, erkannten ein großes Marktpotenzial für authentische hawaiianische Poke-Bowls in Europa und möchten nun München als Einstiegsmarkt nutzen. Das erste Konzept in Honolulu hat durchschnittliche tägliche Verkäufe von USD 4.500 und eine Kundenzufriedenheit von 4,7/5 Sternen erzielt. Die Initialinvestition betrug USD 185.000, die Amortisation erfolgte in 18 Monaten.

English: Aloha Poke Express was founded in 2024 in Honolulu and quickly established itself as an innovative casual dining concept. The founders, Maya Leilani and David Chen, recognized significant market potential for authentic Hawaiian poke bowls in Europe and now want to use

Munich as their entry market. The first concept in Honolulu has achieved average daily sales of USD 4,500 and customer satisfaction of 4.7/5 stars. The initial investment was USD 185,000, with payback achieved in 18 months.

Das deutsche Marktforschungsinstitut GfK hat 2025 eine Studie durchgeführt, die zeigt, dass 73 % der Münchner zwischen 18 und 35 Jahren Interesse an asiatischen Bowls haben und bereit sind, 12–16 Euro für eine hochwertige Poke-Bowl auszugeben. Der Wettbewerb ist noch moderat: Es gibt derzeit nur 4 etablierte Poke-Anbieter in München (Mitte 2026), aber der Markt wächst schnell. Das größte Risiko: Die Konkurrenz durch bekannte Fast-Casual-Ketten wie Chipotle und Vapiano, die bereits präsent sind.

English: The German market research institute GfK conducted a study in 2025 showing that 73% of Munich residents aged 18–35 are interested in Asian bowls and willing to spend €12–16 for a high-quality poke bowl. Competition is still moderate: There are currently only 4 established poke providers in Munich (mid-2026), but the market is growing rapidly. The biggest risk: competition from well-known fast-casual chains such as Chipotle and Vapiano, which are already present.

Das Gründungsteam hat zwei konkrete Standortoptionen identifiziert: (A) Schwabing – Nähe Universität, hohe Laufkundschaft, höhere Mieten (€4.200/Monat); (B) Sendling – weniger touristisch, aber günstigere Mieten (€2.800/Monat) und eine wachsende Yuppie-Bevölkerung. Zitat von Maya Leilani aus einem Interview mit der Süddeutschen Zeitung (März 2026): „Wir wollen nicht nur eine Filiale eröffnen, wir wollen das Franchise-Modell aufbauen – bis 2030 möchten wir 15 Standorte in deutschsprachigen Ländern haben.“

English: The founding team has identified two concrete location options: (A) Schwabing – near university, high foot traffic, higher rents (€4,200/month); (B) Sendling – less touristy but cheaper rents (€2,800/month) and a growing yuppie population. Quote from Maya Leilani from an interview with Süddeutsche Zeitung (March 2026): "We don't just want to open a branch, we want to build the franchise model – by 2030 we want 15 locations across German-speaking countries."

Die finanzielle Herausforderung ist akut: Das Team benötigt EUR 280.000 für die Erstausrüstung, Schulung und Betriebskapital. Bislang sind EUR 120.000 durch Privatinvestitionen gesichert. Drei Finanzierungsoptionen liegen vor: (1) Kreditfinanzierung über die KfW-Bank (4,5 % Zinssatz, 5 Jahre); (2) Venture-Capital-Investor mit 25 % Eigenkapitalverzicht; (3) Franchising-Modell mit 3 Franchisenehmern, die jeweils EUR 60.000 investieren, aber nur 60 % der Gewinne behalten.

English: The financial challenge is acute: the team needs EUR 280,000 for initial equipment, training, and working capital. So far, EUR 120,000 is secured through private investment. Three financing options are available: (1) Loan financing through KfW Bank (4.5% interest rate, 5 years); (2) Venture capital investor with 25% equity sacrifice; (3) Franchising model with 3 franchisees, each investing EUR 60,000 but retaining only 60% of profits.

## ZENTRALE FRAGESTELLUNG

English: THE CENTRAL QUESTION

Welche Strategie sollte das Aloha-Poke-Express-Team wählen, um seine erste Filiale in München zu finanzieren und gleichzeitig die Franchise-Vision für 2030 realistische zu verfolgen – ohne dabei die Kontrolle über die Markenidentität zu verlieren?

English: Which strategy should the Aloha Poke Express team choose to finance its first Munich branch while realistically pursuing the franchise vision for 2030 – without losing control of brand identity?

---

## SCHLÜSSELKONZEPTE

English: KEY CONCEPTS

Businessplan-Struktur: Marktanalyse, Finanzierungsprognose, Risikobewertung, Skalierungspotenzial

English: Business Plan Structure: Market analysis, financing forecast, risk assessment, scalability potential

Finanzierungsmix (Debt-Equity-Mix): Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad, Kapitalstruktur

English: Financing Mix (Debt-Equity Mix): Equity ratio, debt-to-equity ratio, capital structure

Franchising-Modell: Skalierbarkeit, Kontrolle der Markenqualität, Gebührenstruktur, Risiko des Kontrollverlusts

English: Franchising Model: Scalability, brand quality control, fee structure, risk of loss of control

SWOT-Analyse: Stärken (Markenimage, Produkt, schnelle Amortisation), Schwächen (Kapitalknappheit, geringe Marktpräsenz), Chancen (Wachstum, europäische Expansion), Risiken (Konkurrenz, regulatorische Hürden)

English: SWOT Analysis: Strengths (brand image, product, rapid payback), Weaknesses (capital shortage, low market presence), Opportunities (growth, European expansion), Threats (competition, regulatory hurdles)

Risikomatrix: Eintrittswahrscheinlichkeit × Schadensausmaß

English: Risk Matrix: Probability of Occurrence × Potential Impact

---

## DATEN UND BELEGE

English: DATA AND EVIDENCE

## FINANZIERUNGSVERGLEICH

Metrik	Option A: KfW-Kredit	Option B: Venture Capital	Option C: Franchising (3 Partner)
English: Metric	Option A: KfW Loan	Option B: Venture Capital	Option C: Franchising (3 Partners)
Kapitalaufwand (EUR)	280.000	280.000	180.000 (von Team) + 180.000 (von Franchisenehmern)
English: Capital Required (EUR)	280.000	280.000	180.000 (from team) + 180.000 (from franchisees)
Eigenkapitalverlust (%)		25	60 (bei 3 Franchisenehmern)
English: Equity Loss (%)		25	60 (with 3 franchisees)
Jährliche Kreditlast (EUR, Jahr 1–5)	63.840		
English: Annual Debt Service (EUR, Year 1–5)	63.840		
Kontrolle über Marke (%)	100	75	40
English: Brand Control (%)	100	75	40
Skalierungsfähigkeit für Franchise 2030	Mittel	Hoch	Sehr hoch
English: Scalability for Franchise 2030	Medium	High	Very High
Break-Even-Punkt (Monate)	22	18	12
English: Break-Even Point (Months)	22	18	12

Quellen: Gfk Deutschland (2025), KfW Bank (2026), Aloha-Poke-Express-Finanzmodell (2026) | Constraints: KfW verlangt 25 % Eigenkapital vorab; VC möchte Sitz im Beirat; Franchisepartner benötigen 6–8 Wochen Due Diligence

English: Sources: Gfk Germany (2025), KfW Bank (2026), Aloha Poke Express Financial Model (2026) | Constraints: KfW requires 25% equity upfront; VC wants board seat; franchisees need 6–8 weeks due diligence

## STANDORTVERGLEICH (München)

Metrik	Schwabing	Sendling
English: Metric	Schwabing	Sendling
Monatsmiete (EUR)	4.200	2.800
English: Monthly Rent (EUR)	4.200	2.800
Zielgruppe: Alter (Durchschnitt)	22–28	28–40
English: Target Group: Age (Average)	22–28	28–40
Fußverkehr (Passanten/Tag)	2.800	1.400
English: Foot Traffic (Pedestrians/Day)	2.800	1.400
Geschätzter Umsatz (täglich, EUR)	1.800	1.100

English: Estimated Revenue (Daily, EUR)	1.800	1.100
Parkplätze (in Nähe)	Mittel	Hoch
English: Parking (Nearby)	Medium	High
Wettbewerbsdichte	Hoch	Niedrig
English: Competition Density	High	Low
Geeignet für Flagship-Store?	Ja	Nein (Nur sekundärer Standort)
English: Suitable for Flagship Store?	Yes	No (Secondary location only)

Quellen: Münchner Makler-Datenbank (2026), Verkehrszählungen Stadt München (2025) | Constraints: Schwabing: Höhere Betriebskosten; Sendling: Längere Etablierungsphase nötig

English: Sources: Munich Broker Database (2026), City Traffic Counts (2025) | Constraints: Schwabing: Higher operating costs; Sendling: Longer establishment phase needed

## STAKEHOLDER

English: STAKEHOLDERS

### 1. GRÜNDUNGSTEAM (Maya Leilani, David Chen und 1 weiterer Investor)

Interesse: Vollständige Kontrolle über Marke, schnelle Profitabilität, Vorbereitung auf Franchise-Expansion

Position: Präferiert Option A (Kreditfinanzierung) oder Option B, lehnt Option C (zu viel Kontrollverlust) ab

Risiken: Persönliche Haftung bei Kreditfinanzierung, hohe persönliche Belastung in Jahr 1–2

English: 1. FOUNDING TEAM (Maya Leilani, David Chen, and 1 additional investor)

Interest: Complete brand control, rapid profitability, preparation for franchise expansion

Position: Prefers Option A (loan financing) or Option B, rejects Option C (too much loss of control)

Risks: Personal liability with loan financing, high personal burden in year 1–2

### 2. KFW-BANK (Öffentliche Förderbank)

Interesse: Rückzahlung + Zinsen, Vermeidung von Ausfallrisiken, Förderung von Gründungsunternehmen

Position: Unterstützt Option A, verlangt aber 25 % Eigenkapital vorab und monatliche Berichterstattung

Risiken: Hohe Verschuldung des Unternehmens in kritischer Wachstumsphase

English: 2. KFW BANK (Public Development Bank)

Interest: Repayment + interest, avoidance of default risk, support for start-ups

Position: Supports Option A, but requires 25% equity upfront and monthly reporting

Risks: High company debt during critical growth phase

3. POTENZIELLE FRANCHISEPARTNER (Unternehmer in München/Wien/Zürich)

Interesse: Bewährtes Geschäftsmodell, schneller Return on Investment, geringe Eigenentwicklung notwendig

Position: Option C bevorzugt – möchten von Anfang an dabei sein, erwarten aber klare Profitabilität und Low-Risk-Modell

Risiken: Verlust an Markenhoheit, Konflikt mit Gründungsteam über operative Entscheidungen

English: 3. POTENTIAL FRANCHISE PARTNERS (entrepreneurs in Munich/Vienna/Zurich)

Interest: Proven business model, fast return on investment, minimal development needed

Position: Prefer Option C – want to be part from the start but expect clear profitability and low-risk model

Risks: Loss of brand sovereignty, conflict with founding team over operational decisions

4. VENTURE-CAPITAL-INVESTOR (z.B. Local Heroes Ventures München)

Interesse: Hohe Rendite (20–30 %), Anteilnahme an Managemententscheidungen, klare Exit-Strategie (IPO oder Akquisition bis 2030)

Position: Option B bevorzugt, möchte Mitsprache in Strategie und Finanzmanagement

Risiken: Unterschiedliche Zeithorizonte (VC sucht schnelle Skalierung, Gründer wollen organisches Wachstum)

English: 4. VENTURE CAPITAL INVESTOR (e.g., Local Heroes Ventures Munich)

Interest: High returns (20–30%), participation in management decisions, clear exit strategy (IPO or acquisition by 2030)

Position: Prefers Option B, wants input in strategy and financial management

Risks: Different time horizons (VC seeks rapid scaling, founders prefer organic growth)

#### 5. MÜNCHNER BEZIRKSAMT (Gewerbeamt, Lebensmittelüberwachung)

Interesse: Einhaltung von Hygiene-, Arbeits- und Lebensmittelschutzgesetzen; keine Verstöße gegen Bauordnung

Position: Neutral; verlangt aber vollständige Dokumentation und Inspektionen für alle Standorte

Risiken: Verzögerungen bei Genehmigungen können Eröffnungsfrist verschieben

English: 5. MUNICH DISTRICT OFFICE (Trade Office, Food Safety)

Interest: Compliance with hygiene, labor, and food safety regulations; no violations of building codes

Position: Neutral; requires complete documentation and inspections for all locations

Risks: Delays in permits can shift opening timeline

---

#### UMWELT (PESTLE)

English: ENVIRONMENT (PESTLE)

**POLITISCH:** München und Bayern gelten als stabile, unternehmungsfreundliche Regionen. Die Bayerische Staatsregierung fördert aktiv Gründungsunternehmen durch KfW-Darlehen und Mentoring. Das Risiko politischer Instabilität ist minimal. **LEGAL:** Deutschland hat strenge Lebensmittelgesetze (LMSVG) und Arbeitsschutzregeln. Franchising wird reguliert (HGB §§ 5a, 5b), was volle Transparenz über Gewinn-/Verlustprognosen für Franchisenehmer verlangt. **SOZIAL:** München ist eine junge, urbane Stadt mit 1,5 Millionen Einwohnern und hohem Anteil an Studierenden und jungen Professionals. Die Affinität zu asiatischen Lebensmitteln und nachhaltiger Verpackung ist hoch (73 % Interesse gemäß GfK). **ÖKOLOGISCH:** Nachhaltige Verpackung ist ein Kaufargument – viele Kunden bevorzugen biologisch abbaubare Behälter. Dies erhöht die Kosten um 15–20 %, ist aber wettbewerbsdifferenzierend.

English: **POLITICAL:** Munich and Bavaria are considered stable, business-friendly regions. The Bavarian state government actively supports start-ups through KfW loans and mentoring. Risk of political instability is minimal. **LEGAL:** Germany has strict food safety laws (LMSVG) and occupational safety regulations. Franchising is regulated (HGB §§ 5a, 5b), requiring full transparency on profit/loss forecasts for franchisees. **SOCIAL:** Munich is a young, urban city with 1.5 million residents and a high proportion of students and young professionals. Affinity to Asian food and sustainable packaging is high (73% interest per GfK). **ECOLOGICAL:** Sustainable packaging is a purchase argument – many customers prefer biodegradable containers. This increases costs by 15–20% but is competitively differentiating.

**TECHNOLOGISCH:** Digitale Bestellsysteme (POS-Software, Lieferdienst-Integration mit Lieferando, Wolt) sind essentiell und kosten ca. EUR 8.000 für Setup + EUR 500/Monat.  
**WIRTSCHAFTLICH:** Die deutsche Wirtschaft wächst 2026 moderat (2,1 % erwartet). Personalkosten für München liegen bei EUR 14–16/Stunde für Service-Personal. Die Gewinnmarge für Fast-Casual liegt zwischen 25–35 %. Die Marktrente für Poke ist noch nicht gesättigt (4 Anbieter für 1,5 Mio. Einwohner = niedriger Marktanteil). **KONKURRENZSZENARIO:** Chipotle plant 2027 zwei zusätzliche München-Standorte. Vapiano konkurriert mit günstigeren Preisen. Lokale Anbieter (z.B. „Poke Palast“) wachsen organisch.

English: **TECHNOLOGICAL:** Digital ordering systems (POS software, delivery service integration with Lieferando, Wolt) are essential and cost approx. EUR 8,000 setup + EUR 500/month. **ECONOMIC:** German economy expected to grow moderately in 2026 (2.1% expected). Personnel costs in Munich are EUR 14–16/hour for service staff. Profit margins for fast-casual range from 25–35%. Poke market is not yet saturated (4 providers for 1.5M residents = low market share). **COMPETITIVE SCENARIO:** Chipotle plans two additional Munich locations in 2027. Vapiano competes with lower prices. Local providers (e.g., "Poke Palast") are growing organically.

## EURE AUFGABEN

English: YOUR TASKS

Arbeitet in vier Phasen mit unterschiedlichen Rollen. Alle Zeiten sind Maximum-Richtwerte.

English: Work in four phases with different roles. All times are maximum guidelines.

### PHASE 1: EINZELARBEIT (15 Minuten)

English: PHASE 1: INDIVIDUAL WORK (15 Minutes)

Lies den Fall vollständig. Nutze die SWOT-Analyse-Vorlage (unten), um die interne und externe Situation zu bewerten.

English: Read the case fully. Use the SWOT Analysis template (below) to assess the internal and external situation.

### SWOT-VORLAGE / SWOT TEMPLATE

STÄRKEN (Strengths)	SCHWÄCHEN (Weaknesses)
Bewährtes Produkt, hohe Kundenzufriedenheit (4,7/5)	Geringe Marktpräsenz in München, hohe Kapitalanforderung
Schnelle Amortisation in Honolulu (18 Monate)	Personalkonzept nicht vorhanden, unklare Lieferketten in Deutschland
	Gründungsteam ist klein, ohne etablierte Distributor-Kontakte in EU
CHANCEN (Opportunities)	RISIKEN (Threats)
Wachsender Markt für asiatische Fast-Casual (73 % Zielgruppe interessiert)	Etablierte Konkurrenz (Chipotle, Vapiano), aggressive Expansion anderer
Franchise-Expansion bis 2030 (15 Standorte geplant)	Regulatorische Hürden (Lebensmittelschutz, Arbeitsrecht)
Unterstützung durch KfW und Gründerförderung	Hohe Betriebskosten in München, Personalmangel in Gastronomie
Marke „Aloha“ hat hohen Wiedererkennungswert	Zahlungsfähigkeit bei hoher Verschuldung (KfW-Option)

Kernproblem (identifiziere in 2–3 Sätzen):

Das Team muss eine Finanzierungsstrategie wählen, die schnelle Profitabilität ermöglicht, ohne die Markenkontrolle zu opfern. Die Wahl zwischen persönlicher Haftung (KfW), Kontrollverlust (VC) und frühem Franchising (mit Qualitätsrisiko) ist komplex.

English: Core Problem (identify in 2–3 sentences):

The team must choose a financing strategy that enables rapid profitability without sacrificing brand control. The choice between personal liability (KfW), loss of control (VC), and early franchising (with quality risk) is complex.

---

**PHASE 2: PARTNERARBEIT (10 Minuten)**

English: PHASE 2: PARTNER WORK (10 Minutes)

Bildet Paare. Jedes Paar analysiert EINE der drei Finanzierungsoptionen anhand dieser Matrix:

English: Form pairs. Each pair analyzes ONE of the three financing options using this matrix:

**ANALYSE-MATRIX**

<b>KRITERIUM</b>	<b>OPTION A: KfW-Kredit</b>	<b>OPTION B: VC</b>	<b>OPTION C: Franchising</b>
English: CRITERION	OPTION A: KfW Loan	OPTION B: VC	OPTION C: Franchising

**1. KAPITALVERFÜGBARKEIT**

Ist ausreichend Kapital sofort verfügbar?	Ja, EUR 280.000 innerhalb 4 Wochen	Ja, aber mit Verzögerung (8–12 Wochen Due Diligence)	Ja, aber Franchise-Partner brauchen 8 Wochen zur Prüfung
Bewertung: GRÜN = sofort, GELB = 4–8 Wochen, ROT = 8 Wochen	GRÜN	GELB	GELB

English: 1. CAPITAL AVAILABILITY

Is sufficient capital immediately available?	Yes, EUR 280,000 within 4 weeks	Yes, but with delay (8–12 weeks due diligence)	Yes, but franchise partners need 8 weeks to review
Rating: GREEN = immediate, YELLOW = 4–8 weeks, RED = 8 weeks	GREEN	YELLOW	YELLOW

**2. KONTROLLE ÜBER MARKE & QUALITÄT**

Bleibt die Marke in der Hand des Gründungsteams?	100 % Kontrolle	75 % (VC hat Beiratssitz)	40 % (3 Franchisenehmer bestimmen mit)
Risiko von Qualitätsverlust?	Niedrig	Mittel	Hoch (unabhängige Partner können Standards nicht halten)
Bewertung: GRÜN = hohe Kontrolle, GELB = geteilte Kontrolle, ROT = Kontrollverlust	GRÜN	GELB	ROT

English: 2. BRAND CONTROL & QUALITY

Does the brand remain in the hands of the founding team?	100% control	75% (VC has board seat)	40% (3 franchisees co-decide)
Risk of quality loss?	Low	Medium	High (independent partners may not maintain standards)
Rating: GREEN = high control, YELLOW = shared control, RED = loss of control	GREEN	YELLOW	RED

### 3. SKALIERUNGSFÄHIGKEIT FÜR FRANCHISE 2030

Wie gut bereitet diese Option die Expansion vor?	Mittel – starke Schuldenquote bremst Wachstum	Hoch – VC erwartet aggressives Wachstum	Sehr hoch – Franchisenetze sind schnell skalierbar
Bewertung: ROT = unter 50 %, GELB = 50–80 %, GRÜN = 80 %	GELB	GRÜN	GRÜN

### English: 3. SCALABILITY FOR FRANCHISE 2030

How well does this option prepare for expansion?	Medium – high debt ratio slows growth	High – VC expects aggressive growth	Very high – franchise networks are rapidly scalable
Rating: RED = under 50%, YELLOW = 50–80%, GREEN = 80%	YELLOW	GREEN	GREEN

### 4. FINANZIELLE STABILITÄT & BREAK-EVEN

Wann wird das Unternehmen profitabel? Welches Risiko besteht bei schlechten Verkäufen?	Break-Even: 22 Monate. Bei 20 % Umsatzrückgang: ernste Zahlungsschwierigkeiten ab Monat 18	Break-Even: 18 Monate. Keine Schuldenlast; aber VC erwartet 25 % jährliche Steigerung (Wachstumsdruck)	Break-Even: 12 Monate. Aber Franchisepartner können bei Verlustern kündigen; Qualitätskonflikte möglich
Bewertung: GRÜN = hohe Stabilität, GELB = moderat, ROT = risikobehaftet	ROT	GELB	ROT

### English: 4. FINANCIAL STABILITY & BREAK-EVEN

When will the company become profitable? What risk exists if sales decline by 20%?	Break-Even: 22 months. At 20% sales decline: serious cash flow problems from month 18	Break-Even: 18 months. No debt burden; but VC expects 25% annual growth (growth pressure)	Break-Even: 12 months. But franchise partners can terminate on loss; quality conflicts possible
Rating: GREEN = high stability, YELLOW = moderate, RED = risky	RED	YELLOW	RED

## 5. STRATEGISCHE PASSGENAUIGKEIT MIT MARKENVISIONEN

Welche Option unterstützt die langfristige Vision „15 Standorte bis 2030“?	Schlecht – hohe Schuldenquote begrenzt weitere Kreditaufnahme	Gut – VC hat genau diese Expansion im Fokus	Sehr gut – Franchising ist das Standard-Skalierungsmodell
Bewertung: ROT, GELB oder GRÜN	GELB	GRÜN	GRÜN

## English: 5. STRATEGIC FIT WITH BRAND VISION

Which option supports the long-term vision of "15 locations by 2030"?	Poor – high debt ratio limits further borrowing	Good – VC focuses on exactly this expansion	Excellent – franchising is the standard scaling model
Rating: RED, YELLOW, or GREEN	YELLOW	GREEN	GREEN

### FAZIT FÜR EUER PAAR (3–4 Sätze):

Nennt die TOP-ZWEI Vorteile und TOP-EIN Risiko für eure Option.

English: CONCLUSION FOR YOUR PAIR (3–4 sentences):

Name the TOP-TWO advantages and TOP-ONE risk for your option.

---

### PHASE 3: GRUPPENARBEIT (20 Minuten)

English: PHASE 3: GROUP WORK (20 Minutes)

Bildet Gruppen von 6–8 Personen (ideale Mischung: 2 KfW-Analysten, 2 VC-Analysten, 2 Franchising-Analysten, 1 Standort-Moderator). Die Gruppe diskutiert:

English: Form groups of 6–8 people (ideal mix: 2 KfW analysts, 2 VC analysts, 2 Franchising analysts, 1 Location Moderator). The group discusses:

1. Welche Option ist risikoärmer für die erste Filiale in München? (2 Minuten Debatte)

English: 1. Which option is less risky for the first Munich branch? (2 minutes debate)

2. Welche kombinierte Strategie könnten Sie entwickeln? Zum Beispiel: KfW (EUR 150.000) + privates Eigenkapital (EUR 130.000) OHNE VC oder Franchising für Phase 1; dann Franchising ab 2028 für Phase 2?

(4 Minuten Brainstorm)

English: 2. What combined strategy could you develop? For example: KfW (EUR 150,000) + private equity (EUR 130,000) WITHOUT VC or franchising for Phase 1; then franchising from 2028 for Phase 2?

(4 minutes brainstorm)

3. Standortwahl: Schwabing oder Sendling? Welcher Standort unterstützt euer Finanzierungsmodell besser?

(2 Minuten Debatte)

English: 3. Location choice: Schwabing or Sendling? Which location better supports your financing model?

(2 minutes debate)

4. Erarbeitet EINE finale Empfehlung mit Begründung und 3–4 Daten-Ankerpunkten.

English: 4. Develop ONE final recommendation with justification and 3–4 data anchor points.

FINAL-EMPFEHLUNGS-VORLAGE / RECOMMENDATION TEMPLATE

Unsere empfohlene Strategie: [Option oder Kombination]

English: Our recommended strategy: [Option or combination]

Primärer Grund #1 (datenbasis): [Begründung mit Zahl]

Primary Reason #1 (data-based): [Justification with number]

Primärer Grund #2 (strategisch): [Begründung mit Zitat oder Konzept]

Primary Reason #2 (strategic): [Justification with quote or concept]

Primärer Grund #3 (Risikominderung): [Welches Risiko wird durch die Wahl minimiert?]

Primary Reason #3 (Risk Mitigation): [What risk is minimized by this choice?]

Finanzierungsfluss (konkret):

Financing Flow (concrete):

– EUR XXX von [Quelle]

– EUR XXX von [Quelle]

– EUR XXX von [Quelle]

= EUR 280.000 gesamt

Standort: Schwabing oder Sendling [mit 1–2 Begründungen]

Location: Schwabing or Sendling [with 1–2 justifications]

Implementierungsfrist: [z.B. Filiale eröffnet bis September 2026]

Implementation Timeline: [e.g., Branch opens by September 2026]

---

PHASE 4: PRÄSENTATION & PEER-FEEDBACK (5 Minuten pro Gruppe)

English: PHASE 4: PRESENTATION & PEER FEEDBACK (5 Minutes per Group)

Jede Gruppe präsentiert ihre Empfehlung (max. 3 Minuten Vortrag).

English: Each group presents its recommendation (max. 3-minute presentation).

Die anderen Gruppen geben Feedback anhand dieser ZWEI Fragen:

English: The other groups give feedback using these TWO questions:

1. Welches Daten-Argument der präsentierenden Gruppe hat euch am meisten überzeugt?  
Warum?

(Analyse auf Bloom-Level L4: Analyze)

English: 1. Which data argument from the presenting group convinced you most? Why?

(Analysis at Bloom Level L4: Analyze)

2. Welches Risiko hat die Gruppe übersehen, das für die Franchise-Vision 2030 kritisch ist?

(Evaluieren auf Bloom-Level L5: Evaluate)

English: 2. What risk did the group overlook that is critical for the 2030 franchise vision?

(Evaluation at Bloom Level L5: Evaluate)

---

REFLEXION (Einzel, 10 Minuten schriftlich)

English: REFLECTION (Individual, 10 Minutes Written)

Beantworte folgende Fragen ausführlich (je 2–3 Sätze):

English: Answer the following questions in detail (2–3 sentences each):

1. Welche Annahmen hast du bei deiner Analyse gemacht? Waren diese Annahmen gerechtfertigt, oder hätte ich mehr Daten brauchen?

(Bloom L5: Evaluate)

English: 1. What assumptions did you make in your analysis? Were these assumptions justified, or would you have needed more data?

(Bloom L5: Evaluate)

2. Welche Informationen fehlten dir während der Fallanalyse? Was hättest du gerne von Aloha Poke Express gewusst?

(Bloom L4: Analyze)

English: 2. What information was missing during the case analysis? What would you have liked to know from Aloha Poke Express?

(Bloom L4: Analyze)

3. Wie verbindest du diese Fall-Entscheidung mit realen Szenen in Österreich oder Bayern? Hast du ein ähnliches Startup oder eine Franchise-Expansion erlebt?

(Bloom L3: Apply + L5: Evaluate)

English: 3. How do you connect this case decision to real scenarios in Austria or Bavaria? Have you experienced a similar start-up or franchise expansion?

(Bloom L3: Apply + L5: Evaluate)

4. Stell zwei Rückfrage-Fragen an die andere Gruppe, die deren Überlegungen tiefergehend prüft.

(Bloom L6: Create)

English: 4. Pose two follow-up questions to the other group that examine their reasoning more deeply.

(Bloom L6: Create)

## LÖSUNGSLEITFADEN FÜR LEHRKRÄFTE

English: SOLUTION GUIDE FOR TEACHERS

## EXTRA-KONZEPTE ZUR VERTIEFUNG

English: EXTRA CONCEPTS FOR DEEPENING

### 1. FRANCHISING-VERTRÄGE & RECHTLICHE STRUKTUR

Franchising in Deutschland wird durch das HGB (§§ 5a, 5b) reguliert. Franchisenehmer müssen EUR 60.000 investieren, aber Franchisgeber (Aloha Poke) muss transparente Gewinn-/Verlustprognosen liefern – idealerweise basierend auf dem ersten Flagship-Store in München. Dies macht eine starke erste Filiale essentiell, bevor Franchising skaliert wird. Empfehlung für Klasse: KfW-Option (A) oder KfW + Eigenkapital ergibt mehr Sinn als frühe Franchising, weil die Track-Record-Anforderung nicht erfüllt ist.

English: 1. FRANCHISING CONTRACTS & LEGAL STRUCTURE

Franchising in Germany is regulated by the HGB (§§ 5a, 5b). Franchisees must invest EUR 60,000, but the franchisor (Aloha Poke) must provide transparent profit/loss forecasts – ideally based on the first flagship store in Munich. This makes a strong first location essential before franchising scales. Recommendation for class: KfW option (A) or KfW + equity makes more sense than early franchising because the track-record requirement is not met.

### 2. SCHULDENQUOTE UND KREDITFÄHIGKEIT (Debt-to-Equity Ratio)

Formel: Gesamtverbindlichkeiten ÷ Gesamtvermögen.

Bei Option A: EUR 280.000 Schulden ÷ EUR 280.000 Eigenkapital = 1,0. Dies ist noch akzeptabel.

Bei zusätzlichen Standorten (Franchise 2030): Die Schuldenquote könnte auf 1,5+ steigen – dann werden weitere KfW-Darlehen schwieriger.

Darum ist Option B (VC) strategisch interessant: Keine zusätzliche Schuldenquote, aber Kontrollverlust.

English: 2. DEBT-TO-EQUITY RATIO & CREDITWORTHINESS

Formula: Total Liabilities ÷ Total Assets.

With Option A: EUR 280,000 debt ÷ EUR 280,000 equity = 1.0. Still acceptable.

For additional locations (franchise 2030): Debt ratio could rise to 1.5+ – then additional KfW loans become difficult.

That's why Option B (VC) is strategically interesting: No additional debt ratio, but loss of control.

### 3. BREAK-EVEN-PUNKT UND SENSITIVITÄTSANALYSE

Break-Even = (Fixkosten) ÷ (Deckungsbeitrag pro Einheit).

Für Aloha Poke München (Schwabing-Szenario):

- Fixkosten/Monat: EUR 8.000 (Miete EUR 4.200 + Löhne EUR 2.500 + Betrieb EUR 1.300)
- Täglicher Umsatz: EUR 1.800 (Durchschnitt)
- Deckungsbeitrag: 30 % (EUR 540/Tag)
- Break-Even:  $\text{EUR } 8.000 \div \text{EUR } 540 \times 30 \text{ Tage} = 22 \text{ Monate}$ .

#### SENSITIVITÄTSANALYSE:

Bei -10 % Umsatz (EUR 1.620/Tag): Break-Even steigt auf 26 Monate.

Bei -20 % Umsatz (EUR 1.440/Tag): Break-Even steigt auf 30 Monate – dann wird die KfW-Finanzierung problematisch (Zinsbelastung steigt).

Lehrmittel: Excel-Modell mit Schülern selbst erstellen lassen.

#### English: 3. BREAK-EVEN POINT & SENSITIVITY ANALYSIS

Break-Even = (Fixed Costs) ÷ (Contribution Margin per Unit).

For Aloha Poke Munich (Schwabing scenario):

- Monthly Fixed Costs: EUR 8,000 (rent EUR 4,200 + wages EUR 2,500 + operations EUR 1,300)
- Daily Revenue: EUR 1,800 (average)
- Contribution Margin: 30% (EUR 540/day)
- Break-Even:  $\text{EUR } 8,000 \div \text{EUR } 540 \times 30 \text{ days} = 22 \text{ months}$ .

#### SENSITIVITY ANALYSIS:

At -10% revenue (EUR 1,620/day): Break-even rises to 26 months.

At -20% revenue (EUR 1,440/day): Break-even rises to 30 months – then KfW financing becomes problematic (interest burden increases).

Teaching Tool: Have students build Excel model themselves.

---

## SCHRITT-FÜR-SCHRITT ANALYSE

English: STEP-BY-STEP ANALYSIS

### SCHRITT 1: KERNPROBLEM IDENTIFIZIEREN (L4: Analyze)

Schüler sollten hier sehen, dass dies NICHT eine einfache „beste Option“-Frage ist, sondern ein Trade-Off-Problem:

- Kontrolle vs. Finanzierungsgeschwindigkeit
- Persönliche Risiken vs. Partnerverpflichtungen
- Schnelle Skalierung vs. Sicherheit

English: STEP 1: IDENTIFY CORE PROBLEM (L4: Analyze)

Students should see here that this is NOT a simple "best option" question, but a trade-off problem:

- Control vs. financing speed
- Personal risks vs. partner obligations
- Rapid scaling vs. safety

### SCHRITT 2: DATEN VALIDIEREN (L3: Apply)

Welche Daten sind vertrauenswürdig? Welche sind Schätzungen?

- GfK-Studie (73 % Interesse): Vertrauenswürdig, basiert auf 2025-Umfrage
- Tägliche Verkäufe Honolulu (USD 4.500): Vertrauenswürdig aus Geschäftsbericht
- Schätzung München Umsatz (EUR 1.800/Tag Schwabing): Extrapolation – risikobehaftet, weil München anderes Klima/Konkurrenz als Honolulu
- Franchise-Break-Even (12 Monate): Modelliert, nicht validiert

English: STEP 2: VALIDATE DATA (L3: Apply)

Which data is reliable? Which are estimates?

- Gfk study (73% interest): Reliable, based on 2025 survey
- Daily sales Honolulu (USD 4,500): Reliable from business report
- Munich estimate (EUR 1,800/day Schwabing): Extrapolation – risky because Munich has different climate/competition than Honolulu
- Franchise break-even (12 months): Modeled, not validated

SCHRITT 3: STAKEHOLDER-ANALYSE (L4: Analyze)

Konflikt zwischen Gründungsteam und VC:

- Gründer: Risk-Avers (wollen ihre Kontrolle), bevorzugen KfW
- VC: Risk-Seeking (wollen Wachstum), bevorzugen aggressive Expansion

Lösungsansatz: Hybridmodell – KfW für Flagship, dann VC oder Franchising für Expansion

English: STEP 3: STAKEHOLDER ANALYSIS (L4: Analyze)

Conflict between founding team and VC:

- Founders: Risk-averse (want their control), prefer KfW
- VC: Risk-seeking (want growth), prefer aggressive expansion

Solution Approach: Hybrid model – KfW for flagship, then VC or franchising for expansion

SCHRITT 4: RISIKOMATRIX ERSTELLEN (L4: Analyze + L5: Evaluate)

RISIKO	EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT	SCHADENSAUSMASS	PRIORITÄT
English: RISK	PROBABILITY OF OCCURRENCE	POTENTIAL IMPACT	PRIORITY
KfW-Option: Kreditausfallrisiko	Mittel (3/5)	Sehr hoch (5/5) – persönliche Haftung	HOCH
KfW-Option: Credit Default Risk	Medium (3/5)	Very High (5/5) – personal liability	HIGH
VC-Option: Verwässerung der Marke durch Wachstumsdruck	Hoch (4/5)	Mittel (3/5) – langfristige Qualitätsverluste	HOCH
VC-Option: Brand Dilution from Growth Pressure	High (4/5)	Medium (3/5) – long-term quality loss	HIGH

Franchising-Option: Qualitätskontrollverlust	Sehr hoch (5/5)	Hoch (4/5) – Marke wird beschädigt	SEHR HOCH
Franchising-Option: Quality Control Loss	Very High (5/5)	High (4/5) – brand damage	VERY HIGH
Alle Optionen: Marktrisiko (Umsatz < EUR 1.200/Tag)	Mittel (3/5)	Hoch (4/5) – Break-Even verzögert sich	HOCH
All Options: Market Risk (Revenue < EUR 1,200/day)	Medium (3/5)	High (4/5) – break-even delayed	HIGH

**EMPFEHLUNG:** Risiken der Franchising-Option sind zu hoch für Phase 1. KfW + Eigenkapital oder KfW + VC (kompromiss) sind bessere Optionen.

English: **RECOMMENDATION:** Franchising risks are too high for Phase 1. KfW + equity or KfW + VC (compromise) are better options.

#### SCHRITT 5: SZENARIEN DURCHSPIELEN (L6: Create)

Best Case (Option A, KfW): Umsatz exceeds EUR 2.000/Tag in Monat 6 → Break-Even Monat 18 → Finanzierungsvermögen für 2. Filiale ab 2027 → Franchise-Expansion beginnt 2027 mit validierter Track Record.

#### English: STEP 5: PLAY THROUGH SCENARIOS (L6: Create)

Best Case (Option A, KfW): Revenue exceeds EUR 2,000/day by month 6 → Break-even month 18 → financing capacity for 2nd branch by 2027 → franchise expansion begins 2027 with validated track record.

Worst Case (Option A, KfW): Umsatz bleibt bei EUR 1.200/Tag → Break-Even verzögert sich auf 30 Monate → Zinsbelastung wird problematisch → Darlehenszahlung in Verzug → Privatvermögen des Gründerteams gefährdet.

English: Worst Case (Option A, KfW): Revenue remains at EUR 1,200/day → Break-even delayed to 30 months → interest burden becomes problematic → loan payments in default → founding team's private assets at risk.

Most Likely Case (Option A + Eigenkapital): EUR 1.600–1.800/Tag → Break-Even Monat 20–22 → Stabilität ab Monat 24 → Franchise ab 2028 möglich.

English: Most Likely Case (Option A + Equity): EUR 1,600–1,800/day → Break-even months 20–22 → Stability from month 24 → Franchising possible by 2028.

---

## OPTIONEN & EMPFEHLUNGEN

English: OPTIONS & RECOMMENDATIONS

### OPTION A: KFW-KREDIT (EUR 280.000)

Funktioniert wenn:

- Das Team minimum EUR 70.000 Eigenkapital (25 % vorab) hat
- Tägliche Verkäufe mindestens EUR 1.400–1.600 betragen (Break-Even in 22–24 Monaten)
- Das Gründungsteam bereit ist, 100 % persönliche Haftung zu tragen
- Der Standort Schwabing gewählt wird (höhere Umsatzchancen)

Warum diese Option funktioniert: KfW-Darlehen sind günstig (4,5 %), das Team behält 100% persönliche Haftung.

Created with Paulina Grün · <https://www.paulinagreen.com>

Feel free to copy, adapt, and use as you need. You remain responsible for your teaching. 🌻