
Inhaltsverzeichnis

Teil I Die Spielregeln des Fairplay Franchising

1	1. Regel: Wer die Kuh melken will, muss sie auch füttern	3
2	2. Regel: Wertschöpfung kommt von Wertschätzung	17
3	3. Regel: Erfolg braucht partnerschaftliche Führung	29
4	4. Regel: Franchising ist eine emotionale Heimat	43
5	5. Regel: Das Potenzial der Soft-Faktoren ist stärker als man glaubt	57
6	6. Regel: Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich	71
7	7. Regel: Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung	83
8	8. Regel: Jeder Erfolg hat Spielregeln	97
9	9. Regel: Konsequenz ist wichtiger als Strenge	105

Teil II Das 1 × 1 des Franchising

10	Die Franchise-Grundlagen	115
10.1	Das Franchise-ABC	115
10.2	Die Merkmale des Franchising	118
10.3	Die strategischen Aspekte des Franchising	126
10.4	Die Abgrenzung zu anderen Vertriebsarten	127

11 Die Franchise-Leistungen	129
11.1 Das Franchise-Paket	129
11.2 Das Partner-Management	132
11.3 Das Handbuch als Know-how-Dokumentation	136
11.4 Das Intranet oder andere Formen von Wissensdatenbanken	139
11.5 Die Prozesse im Franchise-System	142
11.6 Die Marke	145
11.7 Das Controlling und Benchmarking	148
11.8 Die Schulung	151
11.9 Die Qualitätsstandards im Franchising	153
11.10 Die Partnerschaftsbilanz	157
11.11 Die Franchise-Gebühren	160
12 Network Governance	163
Teil III Trends und neue Wege des Franchising	
13 Franchising – heute und morgen	169
14 Elf Mega-Trends, die die Welt verändern – und ihre Auswirkungen auf das Franchising	173
15 Social Franchising	185
16 Microfranchising	201
Schlusswort	215
Stimmen zum Buch	217
Weiterführende Literatur	223

Fairplay Franchising

Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg

Martius, W.

2015, XV, 224 S. 5 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-04826-6