

Teil I Die Spielregeln des Fairplay Franchising

1	Erste Regel: Wer die Kuh melken will, muss sie auch füttern	3
2	Zweite Regel: Wertschöpfung kommt von Wertschätzung	31
3	Dritte Regel: Erfolg braucht partnerschaftliche Führung	55
4	Vierte Regel: Franchising ist eine emotionale Heimat	79
5	Fünfte Regel: Das Potenzial der Soft-Faktoren ist stärker als man glaubt	97
6	Sechste Regel: Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich	121
7	Siebte Regel: Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung	147
8	Achte Regel: Jeder Erfolg hat Spielregeln	171
9	Neunte Regel: Konsequenz ist wichtiger als Strenge	183
10	Zehnte Regel: Nachhaltigkeit ist Pflicht und Trumpf	199
11	Gedanken zu den Fairplay Franchising Spielregeln	249
12	Fairness und Ethik im Franchising – Essenzielle Bestandteile für erfolgreiche Franchisesysteme	255
13	Die Besten der Besten in der deutschsprachigen Franchiseszene	259

Teil II Das Franchise-Leistungspaket

14	Praxisgerechte Leistungen sind die Basis für Franchiseerfolg	267
15	Franchisepaket Modul 1: Franchisepartner	271
16	Franchisepaket Modul 2: Produkte und Dienstleistungen	275

17	Franchisepaket Modul 3: Standort/Betrieb	277
18	Franchisepaket Modul 4: Marketingservices	279
19	Franchisepaket Modul 5: Managementservices	281
20	Franchisepaket Modul 6: Trainingsservices	285
21	Franchisepaket Modul 7: Systemschutz	287
	Schlusswort	291