

## **Teil I Die Spielregeln des Fairplay Franchising**

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

## **Teil II Das Franchise-Leistungspaket**

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

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