

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	5
<b>Einleitung</b> .....	9
<b>Teil 1: Die Spielregeln des Fairplay Franchising</b>	
1. Regel: Wer die Kuh melken will, muss sie auch füttern .....	15
2. Regel: Wertschöpfung kommt von Wertschätzung .....	30
3. Regel: Erfolg braucht partnerschaftliche Führung .....	44
4. Regel: Franchising ist eine emotionale Heimat .....	60
5. Regel: Das Potenzial der Soft-Faktoren ist stärker als man glaubt ...	75
6. Regel: Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich .....	92
7. Regel: Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung .....	105
8. Regel: Jeder Erfolg hat Spielregeln .....	121
9. Regel: Konsequenz ist wichtiger als Strenge .....	131
<b>Teil 2: Das 1 × 1 des Franchising</b>	
Das Franchise-ABC .....	141
Die Merkmale des Franchising .....	145
Die strategischen Aspekte des Franchising .....	154
Die Abgrenzung zu anderen Vertriebsarten .....	156
Das Franchise-Paket .....	158
Das Partner-Management .....	161
Das Handbuch .....	167
Das Intranet oder andere Formen von Wissensdatenbanken .....	171
Die Prozesse im Franchise-System .....	175
Die Marke .....	179
Das Controlling und Benchmarking .....	182
Die Schulung .....	186
Die Qualitätsstandards im Franchising .....	189
Die Partnerschaftsbilanz .....	194
Die Franchise-Gebühren .....	198
Network Governance .....	200

<b>Teil 3: Neue Wege des Franchising</b>	
Green Franchising . . . . .	207
Social Franchising . . . . .	211
Microfranchising . . . . .	226
<b>Schlusswort . . . . .</b>	240
<b>Danksagung . . . . .</b>	241
<b>Literatur . . . . .</b>	242
<b>Die Autorin . . . . .</b>	244
<b>Stimmen zum Buch . . . . .</b>	245