

Inhalt

1	Einstieg ins Franchise	1
1.1	Erfolgreiche Franchises – gut getarnt	1
1.2	Woher kommt Franchise und was sind die Besonderheiten?	3
1.3	Was macht ein Franchise aus?	8
1.4	Franchise als ganzheitliches System	9
1.5	Vorurteile gegenüber Franchising	11
1.6	Welche Unternehmertypen bauen ein Franchisesystem auf – und warum?	12
	EXKURS: Franchise als Vorbild	14
2	Ist dein Geschäftsmodell zum Aufbau eines Franchisesystems geeignet?	20
2.1	Verstehst du die Prozesse in deinem Unternehmen?	21
2.2	Hast du ein lokales Business?	29
2.3	Ist dein Geschäftsmodell zu einfach?	31
2.4	Ist dein Geschäftsmodell zu komplex?	32
2.5	Wäre dein Franchisesystem wirtschaftlich tragfähig?	33
2.6	Bist du bereit zum Rollenwechsel?	33
2.7	Siehst du überhaupt Hindernisse?	40
3	Franchisesysteme: Merkmale und Branchen	42
3.1	Merkmale von Franchisesystemen	42
3.2	Franchisesysteme nach Branchen	44
3.3	Gastronomie	44
3.4	Fitness	46
3.5	Learning und Coaching	47
3.6	Handwerk	49
3.7	Handel	50
3.8	Beauty	52
3.9	Gesundheitswesen	53
4	Prozesse bewusst gestalten: Dein Systemdesign	69
4.1	Markenschutz und Firmenbezeichnung	70
4.2	Unternehmensformen deiner Franchisepartner	74
4.3	Vertragslaufzeit	75
4.4	Finanzmodell und Franchisegebühren	76
4.5	„Bietet ihr Gebietsschutz?“	84
4.6	Datenbasierte Steuerung eines Franchisesystems	88
4.7	Datenschutz	91
4.8	Bestellwesen und Lieferanten	92
4.9	Kommunikationsregeln für Telefon, E-Mail, WhatsApp & Co.	95
4.10	Lokales Marketing	96

4.11	Domains und E-Mail-Adressen	99
4.12	Vorsorge für den Notfall	101
5	Werkzeuge für den Aufbau eines Franchisesystems	103
5.1	Pilotbetrieb	103
5.2	Handbuch	105
5.3	Franchisevertrag	110
5.4	Die Franchise-Landingpage	112
5.5	Social Media und Community	115
5.6	Lizenzverkaufsprozess	116
5.7	Dokument zur vorvertraglichen Aufklärung	118
5.8	Einführungsschulung und Einarbeitungsprogramm	119
5.9	Systemzentrale	122
6	Franchise-Wissen aufbauen: Schritt für Schritt	124
6.1	Master-Franchisenehmer werden	124
6.2	Franchiseerfahrene Mitarbeitende einstellen	125
6.3	Mit erfolgreichen Franchisegebern sprechen	126
6.4	Franchiseanwälte	126
6.5	Bücher, Filme und Podcasts	127
6.6	Franchiseberater	128
7	Der nötige Klebstoff für dein Franchisesystem	133
7.1	Klebstoff Vorteilsargumentation	134
8	Partner gewinnen und mit ihnen zusammenarbeiten	139
8.1	Partnergewinnung	140
8.2	Eine erfüllende Aufgabe: Die Zusammenarbeit mit deinen Franchisepartnern	151
	Und jetzt startest du!	159
	33 falsche Glaubenssätze auf dem Weg zum Franchise-Erfolg	161
Anhang		167
	Glossar	168
	Literatur- und Medientipps	171
	Die FranchiseMacher	173
	Danksagung	176