

Fairplay Franchising

Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg

Bearbeitet von
Waltraud Martius

3. Auflage 2015. Buch. XV, 224 S. Kartoniert
ISBN 978 3 658 04826 6
Format (B x L): 16,8 x 24 cm

[Wirtschaft > Betriebswirtschaft: Theorie & Allgemeines](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Vorwort

Als mich Frau Martius fragte, ob ich ein Vorwort zu ihrem neuen Buch schreiben wollte, war ich mir nicht sicher, ob ich – als Vertreter eines der erfolgreichsten Franchise-Systeme der Welt – der Richtige wäre.

Viele Menschen glauben ja, dass bei McDonald's – mehr als bei irgendeinem anderen Franchise-System – technokratische Fakten, Daten, Zahlen sowie Autorität und strenge Hierarchie die Partnerschaft bestimmen. Und Frau Martius beschreibt in diesem Buch sehr nachdrücklich die Wirkung und Unverzichtbarkeit von so genannten „Soft-Faktoren“ wie Wertschätzung, Anerkennung, Partnerschaft und Mitbestimmung.

Ich kenne Waltraud Martius nun seit über 15 Jahren, und wir arbeiteten vor allem im Vorstand des Österreichischen Franchise Verbandes eng zusammen. Ich habe sie in dieser Zeit aber nicht nur als „großherzige und kümmernde“ Persönlichkeit kennen gelernt, sondern sehr wohl auch als konsequente Entscheiderin, wenn es darum ging, strategische und strukturelle Fragen zu klären. Es ist wohl diese Mischung, die sie mehr als viele andere befähigt und autorisiert, ein solches Buch zu schreiben, in dem sie Emotion und Struktur, Menschlichkeit und Strategie einander nicht gegenüberstellt, sondern in ihrer Bedeutung gleichstellt! Es geht eben nicht um ein Entweder-oder, sondern um ein Sowohl-als-auch.

Die LeserInnen finden in diesem Buch über 25 Jahre Franchise- und Lebenserfahrung einer Frau, die ganz genau weiß, worüber sie schreibt. Nämlich, dass Erfolg im Franchising nur auf Basis einer fairen Partnerschaft möglich ist, die auf gegenseitigem Respekt und auf Wertschätzung und Anerkennung gründet. Wenn man diese Verantwortung ernst nimmt – sowohl als Franchise-Geber als auch als Franchise-Nehmer – ist ein großer Schritt in Richtung gemeinsamer Erfolg bereits getan.

Und so denken auch wir bei McDonald's, dem größten und erfolgreichsten Franchise-System der Welt. So gesehen ist es mir nicht nur eine große Freude, sondern auch ein ehrliches Bedürfnis, das Vorwort zu diesem Buch zu schreiben.

Viele Jahre arbeitet Frau Martius für die Anerkennung des Franchising im deutschsprachigen und europäischen Raum – und ich denke und wünsche ihr von Herzen, dass sie mit diesem Buch, auch in dieser überarbeiteten Auflage, einen weiteren großen Schritt zu diesem Ziel machen wird.

Den LeserInnen wünsche ich viel Spaß beim Lesen und die Möglichkeit, von diesem Buch zu profitieren – als Franchise-GeberInnen oder als Franchise-NehmerInnen – oder einfach nur als Menschen, die in der Wirtschaft erfolgreich arbeiten wollen.

Herzlichst

Ihr *James A. Sernett*

Senior Director Franchising, McDonald's Europe ehemaliger Präsident des Österreichischen Franchise Verbandes ehemaliger Chairman of the European Franchise Federation



<http://www.springer.com/978-3-658-04826-6>

Fairplay Franchising

Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg

Martius, W.

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

ISBN: 978-3-658-04826-6