

Inhaltsverzeichnis

ABBILDUNGSVERZEICHNIS	9
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS.....	10
1. EINLEITUNG.....	13
1.1. AUSGANGSLAGE	13
1.2. PROBLEMSTELLUNG UND GANG DER UNTERSUCHUNG	15
2. FRANCHISING.....	17
2.1. BEGRIFFSBESTIMMUNG "FRANCHISING"	17
2.2. BEGRIFFSBESTIMMUNG "FRANCHISEÄHNLICHES VERTRIEBSSYSTEM FÜR BANKEN" ...	18
3. INNENGERICHTETE FÜHRUNG VON FRANCHISESYSTEMEN.....	21
3.1. EMPIRISCHE FÜHRUNGSTYPENFORSCHUNG VON MEURER	21
3.2. FÜHRUNGSDIMENSIONEN ALS EINFLUßFORMEN DER FÜHRUNG	22
3.3. EMPIRISCHE FÜHRUNGSTYPEN DES FRANCHISING	24
3.4. EINFLUßFAKTOREN AUF DAS FÜHRUNGSVERHALTEN.....	28
3.5. VERHALTENS- UND ERFOLGSWIRKUNGEN DER FÜHRUNGSTYPEN.....	30
4. ERFORDERNISSE EINES INNENGERICHTETEN FÜHRUNGSSYSTEMS FÜR EIN FRANCHISEÄHNLICHES VERTRIEBSSYSTEM DES PRIVATKUNDENGESCHÄFTS DEUTSCHER GROßBANKEN.....	35
4.1. BEGRIFFSBESTIMMUNG "INNENGERICHTETES FÜHRUNGSSYSTEM DES FRANCHISING"	35
4.2. DEFINITION DES EXEMPLARISCHEN SYSTEMKOPFES ALS FRANCHISEGEBENDER BANK	36
4.3. DEFINITION DER EXEMPLARISCHEN FRANCHISENEHMENDEN VERMITTLERBANK.....	38
4.3.1. <i>Unternehmensgröße, Personalbedarf und Sortiment</i>	38
4.3.2. <i>Stellenwert der Marke</i>	41
4.3.3. <i>Anforderungen der Kunden- und Serviceorientierung</i>	42
4.3.4. <i>Regulatorische Anforderungen</i>	44
4.3.5. <i>Wettbewerbsintensität und –dynamik</i>	45
4.3.6. <i>Marktattraktivität</i>	47
4.3.7. <i>Umweltkomplexität und –dynamik</i>	48
4.4. EVALUIERUNG DER EMPIRISCHEN FÜHRUNGSTYPEN AUS BANKENSICHT	50
4.4.1. <i>Vorentscheidung</i>	50
4.4.2. <i>Multifaktorenmethodische Entscheidungskriterien und deren Ausprägungen im Typenvergleich</i>	51
4.4.3. <i>Kriteriengewichtung und Empfehlung eines Führungstyps</i>	58
5. AUSGESTALTUNG DES FÜHRUNGSSYSTEMS	61
5.1. VORGEHENSWEISE	61
5.2. STRUKTURELLE INSTRUMENTE	61

5.2.1. Thematische Einbeziehung struktureller Instrumente	61
5.2.2. Partizipation	62
5.2.2.1. Begriffsbestimmung und Systematik	62
5.2.2.2. Themen des Operativen Marketing	64
5.2.2.3. Themen der Strategischen Systementwicklung	67
5.3. TECHNOKRATISCHE INSTRUMENTE	70
5.3.1. Thematische Einbeziehung technokratischer Instrumente.....	70
5.3.2. Ex ante-Koordination.....	71
5.3.2.1. Begriffsbestimmung und Systematik	71
5.3.2.2. Ex ante-Koordination per Balanced Scorecard	72
5.3.2.3. Die Balanced Scorecard auf Ebene der Vermittlerbanken des franchiseähnlichen Vertriebssystems	75
5.3.2.4. Kooperative Entwicklung und Verwendung der Balanced Scorecard	80
5.3.3. Verhaltenskontrollen.....	82
5.4. PERSONELLE INSTRUMENTE	85
5.4.1. Thematische Einbeziehung personeller Instrumente	85
5.4.2. Franchisenehmerorientierung	87
5.4.2.1. Begriffsbestimmung und Systematik	87
5.4.2.2. Agentenorientierte Schulungs- und Trainingskonzeptionen	88
5.4.3. Anreizgewährung.....	93
5.4.3.1. Begriffsbestimmung und Systematik	93
5.4.3.2. Anreizorientierte Entlohnung auf Basis mehrperspektivischer Zielerreichung ..	94
6. FAZIT	101
QUELLENVERZEICHNIS	105