

Mit System zum Erfolg: Erster Vergölst Franchise-Partner feiert 30-jähriges Jubiläum

Darmstadt/Hannover, im April 2018. Im April 1988 wurde die Ganss & Seitz Autoservice GmbH aus Darmstadt Vergölst Partner und ist damit der älteste Franchise-Betrieb im Verbund. Gemeinsam wurde das Franchise-System in den vergangenen drei Jahrzehnten beständig ausgebaut, mittlerweile ist es ein zentraler Erfolgsfaktor in der Unternehmensentwicklung.

Die Ganss & Seitz Autoservice GmbH in Darmstadt unterzeichnete bereits 1988 den Vertrag, der den Betrieb zum ersten Vergölst Franchise-Partner machte. Das nunmehr 30-jährige Bestehen des Partnernetzwerks zeigt, wie wichtig eine vertrauensvolle Kooperation in der Kfz-Branche ist – und wie diese mit System zum Erfolg führt. Als der Geschäftsführer Leonhard Seitz mit seinem Betrieb erster Franchise-Partner wurde, ahnte er zwar noch nicht, dass damit der Grundstein für eine Erfolgsgeschichte gelegt werden sollte. Er war jedoch von Beginn an vom Franchise-System überzeugt: „Ich habe ebenso wie Vergölst immer an das System geglaubt und so haben wir Stück für Stück die Kooperation ausbauen können“, erinnert sich Seitz.

Erster Vergölst Franchise-Partner – wie alles begann

Der Start der Zusammenarbeit vor 30 Jahren verdankte sich unter anderem der räumlichen Nähe: Der ehemalige Betrieb von Leonhard Seitz lag auf dem gleichen Hof wie die Vergölst Filiale, die der gelernte Kfz-Meister im April 1988 als Franchise-Betrieb übernahm: „Wir wollten unsere Werkstattleistungen um den Reifenhandel sowie -service ergänzen – und da lag es nahe, das Angebot von Vergölst anzunehmen, den Betrieb als Franchise fortzuführen“, berichtet Seitz. Bis heute ist der Betrieb Franchise-Partner geblieben – die Entscheidung hat Seitz kein einziges Mal bereut: „Mit Franchising lässt sich die Zukunft gestalten, davon bin ich überzeugt. Den typischen Alleinkämpfer gibt es in unserer Branche kaum noch.“ Interessenten heißt er daher auch gerne in seinem Betrieb willkommen: „Mitunter kommen potenzielle Franchise-Nehmer, die grundsätzlich Interesse haben, aber eventuell noch Zweifel hegen, bei uns vorbei. Wer einfach einmal zwei, drei Tage mit dabei ist, kann das System sozusagen live erleben und sich von den Vorzügen überzeugen lassen.“

Das Partnernetzwerk wächst

Im Laufe der Jahre kamen immer mehr Franchise-Nehmer hinzu. Waren die Betriebe mit Franchise-Lizenzen zunächst noch eine kleine Minderheit, ist das System mittlerweile ein wesentlicher Faktor in der Expansionspolitik der Continental-Tochter: Seit 2008 ist ein kontinuierliches Wachstum zu verzeichnen und viele Betriebe sind dem Beispiel der Ganss & Seitz Autoservice GmbH gefolgt. Inzwischen besitzt mehr als die Hälfte der über 450 Vergölst Betriebe einen Franchise-Status. Einen entscheidenden Beitrag zu dieser positiven Entwicklung hat der Franchise-Leiter Michael Wendt geleistet. So hat er beispielsweise einen Franchise-Beirat sowie regelmäßige Regionaltagungen etabliert, die einen kontinuierlichen Informationsaustausch ermöglichen. Von Beginn an arbeitete er gemeinsam mit der Konzernmutter an verbesserten und neuen Leistungsbausteinen des Franchise-Systems. Hierzu zählen beispielsweise die Unterstützung bei der Nachfolgeregelung, die ServiceCard als Kundenbindungsinstrument, zahlreiche IT- und E-Business-Services, viele individuelle Beratungspakete sowie attraktive Rahmenvereinbarungen zur Neukundengewinnung. „Die Kfz-Branche ist in stetem Wandel begriffen. Nachhaltige Antriebstechnologien, rechtliche Neuregelungen und schärfere Wettbewerbsbedingungen stellen Kfz-Betriebe vor immer neue Herausforderungen. Mit optimal auf die Bedürfnisse unserer Partner abgestimmten Leistungsbausteinen unterstützen wir sie dabei, diesen Zukunftsthemen bestmöglich zu begegnen“, erläutert Wendt.

Das Erfolgsrezept: Flexible Bindungsstufen und eine vertrauensvolle Kooperation

Künftige Franchise-Partner können zwischen drei Bindungsstufen mit unterschiedlichen Zugangskriterien und Markenrechten wählen. Die höchste Bindungsstufe haben Franchise-Partner, die im Vergölst Gelb erstrahlen und von den meisten Leistungen profitieren. Die nächsten Stufen sind System- sowie Flottenpartner, die ihr eigenes Erscheinungsbild beibehalten und sich beide nur eingeschränkt oder gar nicht im deutschlandweit bekannten Markendesign präsentieren. Das hohe Maß an Flexibilität und die geringen Einstiegshürden werden von neuen Partnern sehr geschätzt, weiß Wendt. Damit das Franchise-System langfristig erfolgreich ist, noch mehr Partner für das Netzwerk begeistert werden können und die jeweiligen Bindungsstufen Stück für Stück weiterentwickelt werden können, arbeitet Vergölst kontinuierlich an der Verbesserung und Erweiterung der Leistungsbausteine. Und damit nicht genug: „Neben dem Bestreben, den Nutzen für unsere Partner ständig zu erhöhen, stehen für uns immer gegenseitige Wertschätzung und Vertrauen im Mittelpunkt. Denn eine vertrauensvolle Kooperation, in der sich die Partner mit unserem Unternehmen identifizieren können, ist die Grundvoraussetzung für erfolgreiches Franchising.“

Kontakt für Journalisten

Marcel Schasse
Referent Kommunikation

Telefon: +49 511 938 20567
eMail: marcel.schasse@vergoelst.de
www.vergoelst.de

Vergölst GmbH
Büttnerstraße 25
30165 Hannover

Links

Pressetexte und Fotos zum Download finden Sie unter

<http://www.vergoelst.de/presse>

<https://www.facebook.com/vergoelst/>

<https://twitter.com/vergoelst>

<https://www.youtube.com/user/VergoelstReifen>

Mit einem Netzwerk von über 450 Standorten sichert Vergölst bundesweit die Mobilität der Kunden. 1926 in Aachen gegründet ist der Spezialist für Reifen und Autoservice stetig gewachsen. Seit 1974 ist Vergölst Teil des Continental Konzerns und hat seine Zentrale mittlerweile nach Hannover verlagert. Heute erwirtschaften rund 1.900 Mitarbeiter in ganz Deutschland einen jährlichen Umsatz von etwa 330 Millionen Euro.