

Vergölst erweitert Netzwerk: Diese neuen Partnerbetriebe gehören ab sofort dazu

Hannover, im März 2020. Erfolg mit System – so die Devise des Traditionsunternehmens Vergölst zum Thema Franchise. Über 250 Partnerbetriebe profitieren bereits von diesem Erfolgspaket. Im ersten Quartal des neuen Jahres sind vier weitere Betriebe dazugestoßen. Der Experte für Reifen und Autoservices unterstützt seine Partner seit mehr als 30 Jahren erfolgreich bei Themen wie IT und e-Business sowie beim Ausbau des Autoservice-Bereichs.

Das bewährte Vergölst Franchise Konzept nutzen jetzt auch die Sirko Bauroth Kfz-Werkstatt aus Pfungstadt in Hessen, Auto Köhler aus dem bayrischen Hollstadt, Kfz-Fluck aus Teningen (nördlich von Freiburg im Breisgau) und Reifen- und Autoservice „Am Ostseepark“ aus Lambrechtshagen in Mecklenburg-Vorpommern. Den neuen Partnern ist bewusst, dass Sie Teil eines nachhaltigen Konzepts sind: „Mit Vergölst habe ich einen Partner gefunden, mit dem ich die Herausforderungen der Zukunft in Hinblick auf Reifen- und Autoservice bestmöglich meistern kann“, so Ralph Finck, Inhaber von Reifen- und Autoservice „Am Ostseepark“.

Auch Professionalität war und ist für viele Vergölst Partner ein wichtiges Thema bei ihrer Entscheidung für das Franchise-System. So wollte Sirko Bauroth, Inhaber des gleichnamigen Betriebs aus Pfungstadt, sich vor allem im Flottengeschäft stärker aufstellen: „Einer meiner größten Kunden hat seinen Fuhrpark auf Leasing umgestellt, sodass ich schnellstmöglich eine professionelle Flottenanbindung brauchte. In dem Vergölst Tool habe ich ein zuverlässiges und leicht verständliches System gefunden, mit dem meine Mitarbeiter sowohl Flottenkunden als auch regionale Großverbraucher optimal beraten und bedienen können.“

Michael Köhler von Auto Köhler in Bayern wollte sich vor allem im Bereich Reifenservice professioneller aufstellen und suchte für diesen Schritt einen Wegbegleiter mit langjähriger Erfahrung: „Ich möchte mein Serviceangebot rund um die Themen Reifen, Felgen und Räder perfektionieren. Vergölst ist der passende Partner für mich, da das Unternehmen schon viele Jahrzehnte erfolgreich am Markt besteht“, so der Inhaber.

Alles kann, nichts muss – das ermöglichen die verschiedenen Franchise-Bindungsstufen

Auf welche Services der jeweilige Partner zurückgreifen möchte, entscheidet er mit der Wahl seiner Bindungsstufe innerhalb des Franchise-Modells selbst: „In jedem Fall liegt uns viel daran, dass die Inhaber der Betriebe ihre unternehmerische Freiheit behalten. Daher beraten wir den neuen Partner individuell und schnüren ein Gesamtpaket, das den regionalen Begebenheiten und unternehmerischen Wünschen gerecht wird“, sagt Michael Wendt, Leitung Franchise bei Vergölst. Im Zuge dessen bietet das Traditionsunternehmen aktuell drei verschiedene Bindungsstufen an, zwischen denen die neu gewonnenen Partner wählen können: Vom Flottenpartner über den Systempartner bis zum Franchisepartner als vollständiger Bestandteil der Marke Vergölst.

„Je nach Bindungsstufe können unsere Partner von der individuellen Betreuung und Beratung über die Teilnahme an Marketing-Kampagnen und Schulungen bis hin zur Nutzung des Online-Shops verschiedenste Services in Anspruch nehmen“, so Wendt weiter. Und das kommt gut an: „Auch in diesem Jahr feiern wir wieder einige 30-jährige Partner-Jubiläen.“

Kontakt für Journalisten

Marcel Schasse
Manager Content & Kommunikation

Telefon: +49 511 938 20567
E-Mail: marcel.schasse@vergoelst.de
www.vergoelst.de

Vergölst GmbH
Büttnerstraße 25
30165 Hannover

Links

Pressetexte und Fotos zum Download finden Sie unter

<https://vergoelst.de/presse.html>

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

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

Über Vergölst

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.