

## **Vergölst legt erfolgreiches Partnerprogramm neu auf**

### **Modulares Franchise-System eröffnet Partnern flexible Möglichkeiten**

**Hannover, im April 2025. Vor über 30 Jahren startete Vergölst, der bundesweit bekannte Spezialist für Reifen und Autoservices, sein Franchise-Konzept. Dieses wurde nun anhand der Partnerbedürfnisse modernisiert.**

1988 kam der erste Franchise-Partner von Vergölst an Bord, im Jahr 2024 zählte das Unternehmen bereits über 330 Partnerbetriebe. „Da sich die Anforderungen an die Branche und den Markt im Laufe der Zeit sehr verändert haben, wollten wir auch unser Franchise-Konzept danach ausrichten und haben es weitreichend überarbeitet“, so Emanuel Buddensiek, Head of Franchise bei Vergölst und fügt hinzu: „Die Weiterentwicklungen basieren maßgeblich auf den Feedbacks unserer Partnerbetriebe und ist daher als gemeinsames Konzept zu sehen.“

Kern des verbesserten Partnerkonzepts ist ein System aufeinander abgestimmter Leistungsbausteine, das die Vergölst Partnerunternehmen unabhängig von Betriebsgröße und Organisationsform bis ins Detail stärkt. Wichtig ist dabei vor allem, dass die Partnerbetriebe selbstständig bleiben. „Es geht darum, genau an den Stellen im Alltag unter die Arme zu greifen, für die in einem Werkstattbetrieb einfach keine Zeit bleibt. Damit möchten wir den bestmöglichen Support bieten, eine rechte Hand sein und unsere Partner dabei unterstützen, ihr Kerngeschäft einfach, nachhaltig und profitabel zu betreiben“, betont Buddensiek.

#### **Bedürfnisorientiert und wandelbar**

Das Prinzip der einzelnen Bausteine hat den Vorteil, dass es hochflexibel in seiner Ausgestaltung ist. So kamen im Laufe der Zeit weitere hinzu, ohne die bewährten zu verändern. „Auch in Zukunft möchten wir nach Bedarf neue Module konzipieren, die unsere Partner optimal unterstützen. Das Konzept befindet sich sozusagen dauerhaft in der Evolution, so könnte man es beschreiben“, sagt Buddensiek.

Unterschieden wird in zwei Stufen: Netzwerkpartner und Premium Partner. Bestimmte Module sind bereits fester Bestandteil, weitere sind optional hinzubuchbar. Die aktuellen Module sind Einkauf, Marketing, Autoservice, Digitales Angebot, Flottengeschäft, Geschäftsentwicklung und Personal, abgerundet durch Trainings- und Beratungsangebote. „Das Konzept werden wir stetig weiterentwickeln. Insgesamt bewegt sich unser Angebot daher immer am Puls der Zeit und hilft gezielt dabei, sich mühelos auf die sich verändernden Marktbedingungen einzustellen. So möchten wir dazu beitragen, den langfristigen Erfolg unserer Partnerbetriebe zu sichern“, so Tim Schäfer, Team Lead Business Development Vergölst Franchise.

Interessierte und potenzielle Partnerunternehmen können sich mit ihren Fragen gern an unseren Ansprechpartner für die Presse wenden.

## Kontakt für Journalisten

Marcel Schasse

Telefon: +49 511 938 20567

E-Mail: marcel.schasse@vergoelst.de

## Links

Presstexte und Fotos zum Download finden Sie unter

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

<https://instagram.com/vergoelst/>

<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 der Continental AG und hat seine Zentrale in Hannover. Heute erwirtschaften rund 1.900 Mitarbeiter in ganz Deutschland einen jährlichen Umsatz von etwa 330 Millionen Euro.

## Genderneutrale Sprache

Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir in unserer Pressearbeit das generische Maskulinum. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich aber – sofern nicht anders kenntlich gemacht – grundsätzlich auf alle Geschlechter.