Führungswechsel und stärkere Verzahnung: Vergölst stellt Franchise- und Sales-Bereiche neu auf

Hannover, im August 2025. Doppelte Veränderung bei Vergölst: Phillip Becker übernimmt zum 1. September 2025 die Leitung des Franchise-Bereichs. Emanuel Buddensiek, vormals Franchise-Leiter Vergölst, hat bereits zum 1. Mai 2025 die Leitung des Sales-Segments bei dem Reifen- und Autoservice-dienstleister angetreten.

Zwei strategisch wichtige Bereiche der Vergölst stehen künftig unter neuer Führung. Emanuel Buddensiek, bisher Franchise-Leiter, hat zum 1. Mai 2025 die Sales-Leitung übernommen. Er tritt damit die Nachfolge von Sebastian Becker an, der sich neuen Aufgaben außerhalb des Unternehmens widmet. Der 36-Jährige verantwortet damit schon heute das gesamte Großkundengeschäft von kleinen bis großen Flotten bis hin zur Servicemarke Fleet-Partner. „Ich freue mich sehr über die neuen Aufgaben im Sales-Segment und bin überzeugt, dass ich meine bisherigen Erfahrungen sowohl bei der Vergölst als auch durch den Austausch mit vielen Partnerwerkstätten sinnstiftend einbringen kann. Dabei werden wir uns nicht scheuen, Perspektivwechsel durchzuführen. Auch die interne Vernetzung möchte ich weiter vorantreiben“, informiert Buddensiek, der noch bis Ende August weiter die Verantwortung für den Franchise-Bereich in einer Doppelfunktion tragen wird.

Zum 1. September 2025 wird Phillip Becker die Leitung des Franchise Bereichs bei Vergölst übernehmen. Der gebürtige Göttinger ist bereits seit 2012 im Continental Konzern an verschiedenen Stellen aktiv gewesen. So sammelte der 41-jährige Erfahrungen in verschiedene Vertriebsbereichen, wie etwa als Key Account Manager im Handelsbereich oder als Leiter des Pkw-Flottengeschäft im Reifen Ersatzgeschäft Deutschland. Derzeit ist Becker noch als Head of Sales & Marketing Operations bei der Continental Reifen Deutschland GmbH tätig. „Ich bin natürlich sehr auf die neuen Aufgaben und Herausforderungen gespannt. Vor allem freue ich mich auf die neuen Perspektiven und die Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen“, berichtet Becker und ergänzt: „Der Vertrieb in Richtung unserer Partnerbetriebe und potenzieller neuer Partnerbetriebe ist in meinen Augen extrem spannend und ich freue mich darauf, viele meiner bisher gemachten Erfahrungen einbringen zu können.“

Stärkere Verzahnung der einzelnen Bereiche

Sowohl Buddensiek als auch Becker haben sich bereits eine wichtige Veränderung für die Zukunft vorgenommen: Die stärkere Verzahnung der Bereiche Sales und Franchise. „Das Flottengeschäft ist sowohl ein zentraler Bestandteil des Franchise-Angebots als auch ein wichtiges Anliegen für unsere Partner. Mit dem neuen modularen System hatten wir uns bereits auf die Fahne geschrieben, noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Partner einzugehen. Mit einer engen internen Verzahnung können wir solche Bedürfnisse rund um das Handling von Flottenkunden viel schneller und effizienter Realität werden lassen“, fasst Buddensiek zusammen. „In beiden Bereichen sind wir sehr nah an unseren Kunden – von Partnern bis hin zu kleinen oder großen Flotten. Das gibt uns nicht nur die Möglichkeit, Bedürfnisse besser zu vernetzen, sondern auch Leistungsbausteine zu entwickeln, zu testen und zügig eine Erfolgskontrolle durchzuführen. So können wir uns künftigen Herausforderungen – ganz

gleich ob in Bezug auf unsere Partnerbetriebe oder unsere Flottenkunden – noch besser stellen“, fügt Becker hinzu.

„Mit Phillip Becker gewinnen wir einen versierten und erfahrenen Kollegen für den Franchise-Bereich, der den eingeschlagenen Weg in die Modularität des Systems nicht nur weiterführen, sondern auch mit neuen Akzenten ausstatten wird. Emanuel Buddensiek hat bereits damit begonnen, die strategische Ausrichtung unseres Geschäftskundenbereichs mit neuen Impulsen zu bereichern. Seine gewonnenen Kenntnisse aus den Gesprächen mit vielen Franchise-Partnern bereichern diese Entwicklung ungemein“, fasst Vergölst Geschäftsführerin Frauke Wieckberg die Veränderungen zusammen und ergänzt: „Die engere Verzahnung der beiden Bereich ist eine logische Weiterentwicklung und eine Reaktion auf die sich verändernden Marktbedingungen und Kundenerwartungen. Unsere Partnerbetrieben befassen sich immer stärker mit Themen wie Flottenservices im Pkw-, aber auch immer stärker im Lkw-Bereich. Diese Module wollen wir künftig noch stärker auf- und ausbauen.“

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.