

Manager Public Relations**Ralf Lenge**

Mobil: +49 (0) 171 416 15 99

E-Mail: LengeRalf@JohnDeere.com

Pressemitteilung

Rebo Motorgeräte expandiert nach Schleswig-Holstein

Walldorf, 28. Mai 2021 – Nachdem die Firma Rebo Teile des Landmaschinenvertriebs von Busch-Poggensee übernommen hat, weitet der John Deere Vertriebspartner nun auch den Bereich Rasen- und Grundstückspflege aus. Die Rebo Motorgeräte Handels- und Reparatur GmbH wird zukünftig den westlichen Teil Schleswig-Holsteins übernehmen.

Rebo ist seit 1993 im Vertrieb und Service von Maschinen und Anbaugeräten tätig. Zu den Kunden gehören professionelle Garten- und Landschaftsbauer, Kommunen, Land- & Forstwirte sowie Obstbaubetriebe. Gleichzeitig wird Privatkunden ein großes Sortiment an Geräten für die Gartenpflege angeboten. Neben dem Hauptsitz in Cloppenburg gibt es drei weitere Filialen. Außerdem ist die Rebo Motorgeräte GmbH seit einigen Monaten für die John Deere Golfplatzpflegemaschinen in Teilen von Niedersachsen und Hamburg verantwortlich. Insgesamt werden in der Rasen- und Grundstückssparte etwa 40 Mitarbeiter beschäftigt.

Um die Kunden im neuen Vertriebsgebiet in Schleswig-Holstein flächendeckend betreuen zu können, wird die Zusammenarbeit mit den langjährigen John Deere Partnerbetrieben fortgesetzt. Ab sofort steht außerdem die Rebo Filiale in Winsen mit den zugehörigen Partnerbetrieben für die Kundenbetreuung zur Verfügung. Die Auslieferung von John Deere Maschinen, die bei Busch-Poggensee bestellt, aber noch nicht ausgeliefert wurden, erfolgt über die Firma Rebo Motorgeräte. Die Kunden werden kurzfristig vom neuen Vertriebspartner informiert. Bereits ausgelöste Werkstattaufträge werden in der Übergangszeit weiterhin durch die Busch-Poggensee GmbH durchgeführt.

„Wir sind überzeugt, mit der Firma Rebo Motorgeräte eine nachhaltige und zukunftsfähige Lösung für das westliche Schleswig-Holstein gefunden zu haben und freuen uns auf die erweiterte Zusammenarbeit“, hebt Hanno Moldenhauer, Verkaufsleiter Rasen- und Grundstückspflegemaschinen bei John Deere hervor. „Wie andere Beispiele in Deutschland gezeigt haben, ergeben sich für Rebo durch die Erweiterung der Verkaufsgebiete deutliche Synergieeffekte. Gleichzeitig steigt die Schlagkraft und die Kunden profitieren von der Kundennähe, weiteren Professionalisierung sowie Spezialisierung.“