**Remeha setzt auf Nähe: Maßgeschneiderte Formate und regionale Events statt Messeauftritte**

***Redaktion:***

***Büro für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
WALDECKER PR GmbH***

***Ansprechpartnerin:***

*Stefanie Schetter*

*In der Büg 26*

*90453 Nürnberg*

*Telefon: ++49 (0)911 38 44 02 63*

*E-Mail:* [*schetter@waldecker-pr.de*](mailto:schetter@waldecker-pr.de)

*Internet:* [*www.waldecker-pr.de*](http://www.waldecker-pr.de/)

***Remeha GmbH***

*Rheiner Straße 151*

*48282 Emsdetten*

*Telefon: ++49 (0)2572 9161-140*

*Fax: ++49 (0)2572 9161-66-140*

*E-Mail:* [*info@remeha.de*](mailto:info@remeha.de)

*Internet:* [*www.remeha.de*](http://www.remeha.de)

***Pressekontakt:***

*Stefan Reinermann*

*Mobil: ++49 (0)162 6797189*

*E-Mail:* [*stefan.reinermann@remeha.de*](mailto:stefan.reinermann@remeha.de)

**Emsdetten – Der Hybrid-Spezialist Remeha aus Emsdetten verabschiedet sich von klassischen Messeauftritten und setzt stattdessen auf einen direkten, persönlichen Austausch mit seinen Partnern. Nach dem Verzicht auf die GET Nord 2024 hat das Unternehmen nun auch angekündigt, der ISH 2025 fernzubleiben.**

„Wir modernisieren unseren Marketing-Mix und wollen näher an unseren Partnern sein. Mehr Nähe zu unseren Partnern, mehr Wissensvermittlung, effizientere Kontakte und eine maßgeschneiderte Ansprache inklusive geschäftlicher Relevanz. Diese Strategie passt nicht nur zur aktuellen Marktentwicklung, sondern verschafft auch unseren Partnern aus den Zielgruppen Fachhandwerk und Großentscheider mehr Flexibilität und Nutzen“, erklärt Skander Kaafar, Vertriebsleiter von Remeha.

Das Konzept geht über klassische Roadshows hinaus: Bei den geplanten Events schafft Remeha Plattformen, auf denen Fachhandwerker, TGA-Fachplaner und Entscheider der Hotellerie sowie des Wohn- und Gewerbebaus direkt miteinander in Kontakt treten können. Ziel ist es, konkrete Projekte anzubahnen und Mehrwerte für alle Beteiligten zu schaffen.

„Unsere Partner können ihre eigenen Kunden einladen, neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen und vor Ort konkrete Projekte planen“, so Kaafar weiter. Besonders für die Fachhandwerkspartner sollen zusätzliche Geschäftsverbindungen und Aufträge generiert werden.

Mit dieser Strategie reagiert Remeha auf aktuelle Marktanforderungen und bietet seinen Partnern mehr Flexibilität und Nutzen durch maßgeschneiderte Formate. Die Neuausrichtung unterstreicht die Position des Unternehmens als innovativen Anbieter von komplexen Heizungslösungen.

Weitere Informationen zu Remeha und den Lösungen zu den Herausforderungen der Energie- und Wärmewende finden sich auf der Webseite [www.remeha.de](http://www.remeha.de).

Ziel der geplanten Remeha-Events ist es, konkrete Projekte anzubahnen und Mehrwerte für alle Beteiligten zu schaffen.

Vertriebsleiter Skander Kaafar erläutert die neue Remeha-Strategie des direkten Kundenkontakts.

**Bilder: Remeha, GmbH, Emsdetten**