P E R S B E R I C H T

**Remeha toont op VSK vele oplossingen. Voor jou. Voor duurzaam.**

**Op 17 mei staat Remeha klaar om tijdens de VSK alle relaties weer op haar stand te ontvangen. Na twee jaar waarin bijna geen persoonlijke ontmoetingen mogelijk waren, is de vakbeurs VSK een duidelijk keerpunt. Op de stand van 500 vierkante meter toont Remeha een scala aan oplossingen; producten, systemen, tools en diensten die het werk van de installateur vereenvoudigen én een impuls geven aan de verduurzaming. Elke vakman die de stand bezoekt zal verrast worden door een enorme diversiteit aan oplossingen.**

Het is dit jaar de 25ste keer dat de VSK wordt georganiseerd. In praktisch al deze edities was Remeha een vast ankerpunt op deze vakbeurs. Ook dit jaar pakt de Apeldoornse leverancier groot uit. “Voor ons is de beurs echt een feestje. Remeha werkt aan duurzaamheid, maar maakt ook het werk van de vakman gemakkelijker. Daarom denken we in oplossingen die ook echt iets oplossen. Een stand vol met inspiratie. Voor duurzaam. Voor jou”, zegt Mark Vellinga, Commercial Director Sales Unit NL bij Remeha.

**Ingrijpende transitie**

Bij Remeha zijn de medewerkers ervan overtuigd dat de mensen in de branche elkaar weer willen zien en spreken. De VSK biedt hiervoor alle mogelijkheden en met een exposant als Remeha kunnen bezoekers ook qua innovaties hun hart ophalen. “Wij laten bezoekers zien dat we voor een enorme transitie staan die zowel ‘voor jou’ - dus voor de vakman - ingrijpend is, maar ook ‘voor duurzaam’”, zegt Vellinga. Vandaar dat ‘Voor jou’ en ‘Voor duurzaam’ de twee grote thema’s op de stand zijn. Iedereen merkt dat verduurzaming flinke aanpassingen vereist. Qua kennis en opleiding, maar ook als het gaat om de juiste mensen aan je te binden en te behouden.

**Uitdagingen en oplossingen**   
In de markt merken de bedrijven dat installaties complexer worden. Ook het vinden van voldoende en gekwalificeerd personeel en het geven van het juiste advies is een van de grote uitdagingen. Remeha toont daarom oplossingen die deze uitdagingen te lijf gaan. “Nu voldoende gekwalificeerd personeel beperkt beschikbaar is, moeten we het werk makkelijker maken. Daarvoor ontwikkelen wij specifieke producten, tools en diensten. Hiermee helpen we installateurs om tijdens de diverse stappen in de klantreis tijd te besparen”, zegt Vellinga.

**Vele vormen van ondersteuning**

Een voorbeeld is de warmtewijzer, een tool die de eindgebruiker direct naar een installateur leidt. En met de Smart Start app maakt Remeha de inbedrijfstelling eenvoudig en daarmee ook sneller. Ook heeft Remeha ondersteunende teams die de vakman helpen bij het maken van berekeningen, het realiseren van bronboringen en adviseren bij het ontwerp, de voorbereiding en installatie van complexere installaties.

**Ontzorging in de utiliteit**

“Voor de utiliteitsmarkt bieden we totale ontzorging via ons E-HP Loyalty programma, maar ook all-in servicecontracten en standaard 10 jaar langonderhoud en uitgebreide garantie op onderdelen van de GAS HP”, vertelt Vellinga. Overigens breidt Remeha de E-HP range uit, zodat ze voor iedere vraag een juiste toepassing kan leveren zowel all-electric als hybride. Een andere introductie is de MiTera, de nieuwe moderne cascademanager die acht ketels kan aansturen en moeiteloos samenwerkt met gebouwbeheersystemen.  
  
**Prefab oplossingen en duurzame all-electric ontwikkelingen**  
Ook voor het nieuwbouwsegment toont Remeha een nieuwe range warmtepompen, waaronder de Eria Tower Ace S. Deze is voorzien van een prefab installatieframe waardoor het toestel tijdens de bouw voordelen biedt in de voormontage - en daarmee sterk tijdbesparend is - maar ook voordelen heeft op het gebied van onderhoud. Voor de grondgebonden warmtepompen ontwikkelt Remeha ook stevig door met onder meer een skid-module, die veel tijdwinst oplevert. Dat geldt zeker voor de opvolger van de Toros Vision, die nu in ontwikkeling is en het werk straks nog eenvoudiger maakt.

**Uitbreiding portfolio voor de bestaande woningbouw**

Voor de bestaande woningbouw zijn op de stand eveneens nieuwe warmtepompen en hybride oplossingen te zien. De introductie van monoblock warmtepompen maakt het ook voor de installateur die niet over een F-gas certificaat beschikt makkelijker om hybride oplossingen te installeren. Een inkijkje in de Elga Ace monoblock, zonder binnendeel en flexibel te plaatsen regelaar, toont hoe snel de ontwikkelingen op dit gebied gaan. Ook op het gebied van cv-ketels staan we niet stil. De nieuwe Tzerra Ac*e-Matic* is te bewonderen op onze stand. Een cv-ketel met elektronisch, zelfinstellend gas/luchtsysteem en diepe modulatie, die in 2023 op de markt komt.

Het hybrid hero programma heeft ook een prominente plaats op de stand. Dit programma helpt installateurs een erkend Remeha warmtepomp installateur te worden.

**Verschillende concepten**

“Feitelijk zijn alle ontwikkelingen die wij presenteren gebaseerd op verduurzaming en het besparen van tijd. Installateurs merken steeds vaker dat een aanbieding voor verduurzaming, zodra zij die moeten uitwerken, niet meer zo eenvoudig is als vroeger. Juist in die trajecten en bij het scheppen van helderheid in de wegen naar duurzaam, kan en wil Remeha invulling geven. Om te beginnen in onze beursstand. Dus ik zou zeggen; kom langs! Wij zullen er alles aan doen om die kennis behapbaar en eenvoudig beschikbaar te maken”, besluit Vellinga.

Je vindt Remeha op de beurs in Hal 7, stand B124

***Over Remeha***  
*Remeha ontwikkelt innovatieve en energiezuinige producten voor klimaatbeheersing c.q. warmte en warm water, zowel voor woningen als utiliteit. Met haar innovaties wil Remeha zo goed mogelijk anticiperen op wensen en behoeften van nu en in de toekomst. Met ruim 500 medewerkers geeft Remeha op eigentijdse wijze invulling aan ontwikkeling, productie en marktbenadering, waarmee zij in Nederland én in Europa is uitgegroeid tot een vooraanstaande fabrikant. Remeha is één van de voornaamste merken binnen BDR Thermea Group. BDR Thermea Group in Apeldoorn realiseert met 6.100 medewerkers in ruim 100 landen een omzet van 2,1 miljard euro in 2021.*  
  
- einde bericht-

-------------------------------------------------------------------------------------------------

Noot voor de redactie, niet voor publicatie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Marc Visser, Corporate Communication & PR

T: +31 55 5496406

M: +31 6 39836256

E: marc.visser@remeha.nl