

Innovazione, formazione e servizi per la **transizione energetica**

Da oltre quarant'anni Termal Group opera nel settore HVAC come punto di riferimento per la distribuzione di soluzioni dedicate alla climatizzazione, al riscaldamento, alla produzione di acqua calda sanitaria e all'efficienza energetica. Nel corso degli anni l'azienda ha ampliato il proprio ruolo, passando da distributore specializzato a realtà capace di affiancare il mercato con un'ampia gamma di servizi tecnici, logistici e formativi

Come spiega Fabio Giatti, vicepresidente del Gruppo Termal, l'azienda si propone oggi come importatore e distributore multi-brand, con un portafoglio di sei marchi e attività che spaziano dalla gestione degli stock alla promozione commerciale, dal supporto tecnico alla formazione. La struttura può contare su circa 64.000 prodotti disponibili a magazzino, oltre 27.000 ricambi e una rete di assistenza tecnica composta da 290 centri distribuiti sul territorio nazionale. In un mercato sempre più orientato verso l'efficienza energetica e la decarbonizzazione, la principale sfida consiste nel rendere accessibili a un numero crescente di utenti tecnologie sostenibili e ad alte prestazioni. Secondo Giatti *"l'innovazione deve infatti tradursi in prodotti capaci di raggiungere il mercato di massa e non rimanere confinati a nicchie specialistiche. Per raggiungere questo obiettivo risultano determinanti due fattori: semplicità di installazione e costi accessibili"*. La trasformazione attualmente in corso interessa soprattutto il settore del riscaldamento. *"Se la climatizzazione a espansione diretta ha ormai raggiunto un elevato grado di diffusione, il grande terreno di sviluppo*

– conferma Giatti – riguarda oggi le pompe di calore aria-acqua, chiamate progressivamente a sostituire le tradizionali caldaie alimentate a gas. In quest'ottica Termal sta investendo nel segmento delle soluzioni idroniche per applicazioni residenziali e terziarie, con particolare attenzione sia al riscaldamento sia alla produzione di acqua calda sanitaria". L'attività del Gruppo rimane comunque fortemente concentrata sulla climatizzazione aria-aria per il settore residenziale, che rappresenta la quota più rilevante del business. Accanto a questo comparto si collocano i sistemi VRF e le pompe di calore aria-acqua, considerati tra i segmenti più promettenti per lo sviluppo futuro del mercato. Un ulteriore elemento strategico riguarda l'evoluzione dei refrigeranti. Termal guarda con interesse alle soluzioni che utilizzano gas a basso impatto ambientale e recentemente ha introdotto una nuova pompa di calore Mitsubishi Heavy Industries con refrigerante R290. *"Si tratta di una tecnologia particolarmente interessante anche negli interventi di riqualificazione energetica, poiché consente di raggiungere temperature di mandata elevate, fino a 75 °C, mantenendo in molti casi i terminali esistenti come i radiatori"*, precisa Giatti.

SERVIZI QUALIFICATI PER LA FILIERA

Uno degli aspetti distintivi dell'offerta del Gruppo è rappresentato dai servizi messi a disposizione della filiera. La crescente complessità tecnologica richiede infatti agli installatori e ai progettisti una preparazione sempre più approfondita. Per questo motivo Termal investe da anni nella Termal Academy, struttura dedicata alla formazione tecnica e professionale.

"Nel corso dell'ultimo anno – afferma Giatti – sono stati organizzati tredici corsi dedicati alle pompe di calore con refrigerante R290, coinvolgendo circa cinquecento installatori. La partecipazione ai percorsi formativi rappresenta un requisito fondamentale per poter operare correttamente con queste tecnologie e garantirne un utilizzo in sicu-



Pompa di calore Hydrolution EZY R290



CHI È FABIO GIATTI

Vicepresidente del Gruppo Termal, Fabio Giatti rappresenta una figura di riferimento per le strategie commerciali e di marketing.

Grazie a una visione trasversale dei canali e a una conoscenza approfondita dei prodotti e dei mercati di riferimento, contribuisce al consolidamento e alla crescita del posizionamento aziendale nei settori della climatizzazione, dell'energia e della mobilità elettrica.

Il suo percorso coniuga esperienza manageriale, visione strategica e attenzione all'innovazione, attraverso un approccio orientato alla valorizzazione dei brand, all'evoluzione dell'offerta e alla costruzione di relazioni solide e durature.

rezza. Parallelamente il Gruppo ha sviluppato un'intensa attività rivolta ai progettisti, organizzando insieme ad AiCARR un ciclo di incontri gratuiti che coinvolge quindici città italiane, da Milano a Palermo”.

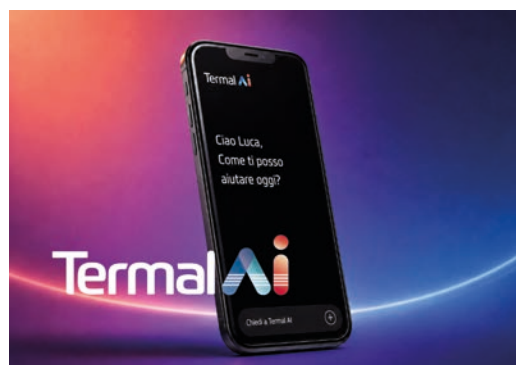
DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI

La distribuzione dei prodotti avviene sia attraverso una rete di installatori qualificati, compresi quelli che operano con l'insegna CLIMAMIO, sia tramite il canale dei grossisti. Questa doppia presenza permette di garantire una copertura capillare e un rapporto diretto con i diversi operatori del mercato. “Tra i marchi distribuiti – sottolinea Giatti – spicca Mitsubishi Heavy Industries, storico partner di Termal e riferimento internazionale nel settore della climatizzazione. Accanto a Mitsubishi Heavy Industries si collocano YORK, particolarmente affermato nelle pompe di calore aria-acqua di grande taglia, e i marchi proprietari Hokkaido, Multiwarm, Termal e Hot Green Power”.

INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER LA FILIERA

L'innovazione passa anche attraverso la digitalizzazione dei servizi. In questo ambito il Gruppo ha sviluppato Termal AI, un assistente virtuale intelligente che consente a installatori, progettisti, distributori e utenti finali di accedere rapidamente a documentazione tecnica, schede prodotto, procedure operative, informazioni sui codici di errore e contenuti a supporto della configurazione degli impianti.

Termal AI si rivolge a tutta la filiera, dal progettista all'utente finale



La sede di Termal Group e l'Academy



“Guardando ai prossimi anni – conclude Fabio Giatti – Termal individua nella diffusione delle pompe di calore aria-acqua una delle principali opportunità di crescita. Parallelamente continueranno ad assumere un ruolo sempre più strategico i servizi di supporto tecnico, la formazione professionale e gli strumenti digitali. In un mercato caratterizzato da una concorrenza crescente, la sfida sarà infatti coniugare la necessaria diffusione delle nuove tecnologie con il mantenimento di elevati standard qualitativi, valore che il Gruppo considera fondamentale per sostenere la transizione energetica del settore”.

Termal
Group

<https://www.thermal.it/>

© Riproduzione riservata