

**COMUNICATO STAMPA**

**TOSHIBA ITALIA MULTICLIMA**  
**IN ARRIVO LE NUOVE TECNOLOGIE ECO-FRIENDLY NATUR32**  
*Annunciati i nuovi prodotti presenti a MCE 2018*

Milano, 20 febbraio 2018 - Vengono presentate in anteprima oggi presso **Toshiba Total Training**, centro di formazione per gli operatori del settore della climatizzazione e del riscaldamento, le novità sulle tecnologie applicate ai sistemi di climatizzazione e riscaldamento che **Toshiba Italia Multiclimate** esporrà durante la **41 ° Mostra Convegno Expocomfort - dal 13 al 16 marzo 2018 a Milano**.

Protagonista indiscussa, quest'anno, sarà la rinnovata offerta dei prodotti dedicati al settore Residenziale e Light Commercial con **NATUR32**: la nuova e rivoluzionaria tecnologia che se da una parte è in grado di soddisfare le particolari esigenze dei clienti, dall'altra racconta attraverso NatuR32 qualcosa in più sul valore dei prodotti Toshiba.

E' **Angelo Bertoldero -Direttore Distribuzione Toshiba Italia**, - a raccontare, in apertura dell'incontro, l'approccio del brand giapponese al mercato con l'importante espansione dei principali siti produttivi in Giappone e Thailandia, sensibilmente ingranditi e modernizzati negli ultimi due anni. A fianco viene ricordata l'importante attività svolta dal gruppo di Ricerca e Sviluppo TCEU, con sede in Francia, che dal 2017 ha avviato l'attività di ricerca e sviluppo per il mercato europeo. Toshiba ha da sempre puntato sulla qualità e affidabilità dei suoi prodotti e con la forza della tecnologia disponibile, unica nel settore, si rapporta con gli attori del mercato siano essi installatori, progettisti, architetti e grossisti. "Il canale professionale è importante per il brand - continua **Bertoldero**; attraverso una rete di Agenzie di vendita lavoriamo a stretto contatto dei distributori per fornire un supporto anche alla progettazione. Molti clienti hanno strutturato divisioni tecniche specializzate e noi forniamo loro tutta la collaborazione necessaria. E intanto cresce il progetto del **Toshiba Partner Club** cui aderiscono aziende di professionisti, fidelizzati Toshiba, con alta specializzazione tecnica nel settore che offrono una importante vetrina sulla tecnologia del marchio giapponese, sinonimo di qualità e affidabilità a livello internazionale, alcuni di loro anche con negozi dedicati". "I dati in Italia, diffusi da Angaisa, evidenziano - ricorda **Antonio Galante - Product e Marketing Manager Toshiba Italia** - una leggera ripresa del mercato idrotermosanitario

che ci fa guardare positivamente al futuro, confortati anche dalla legge di stabilità appena approvata che conferma il bonus fiscale anche per il 2018 sia per l'efficiamento energetico che per le ristrutturazioni, oltre all'opportunità fornita dal Conto Termico 2.0 sia per il privato che nel pubblico”.

Le anteprime di prodotto raccontano oramai una tendenza che guarda non più solo al benessere degli spazi interni e all'utilizzo oculato dell'energia, ma al benessere del pianeta e alla necessaria riduzione di CO2. “ Per Toshiba - *continua Galante*- l'esperienza con il nuovo GAS R32 giunge da lontano: in Giappone la tecnologia è stata applicata diversi anni fa ed ora è pronta per un'offerta di prodotti in linea con gli adempimenti europei in materia energetica” . Per la gamma residenziale in arrivo **il nuovo Super Daisekai serie 9 in versione mono e multisplit** che, a fianco del suo rinnovato aspetto, racchiude tutto lo sviluppo tecnologico dell'azienda giapponese. Novità, solo per citarne alcune, anche per le altre unità a parete **Shorai e Mirai**: i due prodotti diventano entrambi B-code, cioè utilizzabili sia in sistemi mono che multisplit. Molto attese anche le nuove linee **Super Digital Inverter e Digital Inverter Light Commercial anch'esse disponibili con tecnologia NatuR32 e le novità per il settore Commerciale con nuovi prodotti VRF e i controlli Touch screen made in Toshiba.**

Sempre per la parte dedicata ai prodotti - *Antonio Galante* - si sofferma anche sull'enorme evoluzione ed espansione delle pompe di calore aria-acqua **Estia**; segno che Toshiba sta sviluppando tecnologie dirette anche al mercato del riscaldamento, in un ottica di utilizzo di sistemi sempre più performanti.

**Nicoletta Ivanov - Marketing & Communication Specialist Toshiba Italia** ha illustrato, in chiusura, le attività di marketing 2018 con le campagne istituzionali rivolte all'installatore e incentrate sul sell-out e le attività di trade marketing gestite a livello locale a misura del singolo distributore .



## Ufficio Stampa Toshiba

Barbara Bargna Communication

Tel. +39.3356844769

[info@barbarabargna.it](mailto:info@barbarabargna.it)