



HTW junto con Giatsu pertenecen a Gia Group, ¿Podría hacernos una reseña de su historia? ¿Qué magnitudes tiene en España?

GIA GROUP nació en el año 2000, de la mano de profesionales con dilatada experiencia en el sector de la climatización. De capital 100% español, nuestro centro de operaciones se encuentra en Barcelona. En 2010 empezamos nuestro nuevo modelo de negocio desarrollando la fabricación de productos de climatización a través de la marca HTW. Unos años más tarde, ampliamos más gamas como son el agua caliente sanitaria y la aerotermia, con productos altamente eficientes al alcance de todos. En 2015 nació la marca Giatsu exclusivamente para el canal profesional.

El crecimiento de GIA GROUP tanto en España como en sus filiales, Francia, Italia y Portugal, ha sido exponencial desde sus inicios, consiguiendo una facturación total de 66 millones de euros en el pasado ejercicio.

En España somos el primer importador de aire acondicionado de producto proveniente de China, con una cuota de mercado de un 20%.

HTW y Giatsu, ¿qué especialidad de gama tiene cada una?

La diferencia entre las dos marcas se basa principalmente en el tipo de distribución.

HTW es una marca que utilizamos tanto para el canal Retail como para el Profesional, mientras que GIATSU se ha creado exclusivamente para el Profesional.

Uno de los valores de GIA GROUP es el respeto a la distribución, que para nosotros representan nuestros partners, con una relación muy cercana que siempre nos ha caracterizado.

Centrándonos en la marca HTW, ¿por qué considera que es una de las mejores alternativas en la oferta actual de climatización en nuestro país?



Francisco Sanz

CEO DE GIA GROUP

“Nuestra premisa es la vocación de servicio y por consiguiente la satisfacción del cliente, por ello contamos con más de 200 SAT’s en España, una extensa red de servicios técnicos que ayudan a solucionar cualquier duda o consulta, y más de 350 SAT’s en toda Europa...”

De la mano de profesionales del sector de la climatización, en el año 2000, nace Gia Group, una empresa de capital 100% español que apuesta por un nuevo modelo de negocio llevando a cabo la fabricación de productos de climatización altamente eficientes al alcance de todos. Junto a sus dos marcas HTW y Giatsu siguen apostando por ofrecer soluciones integrales y el mejor servicio a sus clientes. En la siguiente entrevista Francisco Sanz, CEO de Gia Group, nos hace un breve recorrido por la trayectoria de la compañía, así como los restos de futuro a los que se enfrentan.

Evidentemente nuestro abanico de productos es un valor fundamental para convertir a la marca en la mejor alternativa en climatización, adaptándose a las necesidades de todos los clientes. Desde gamas domésticas, gama office, semi-industrial, industrial, aerotermia, portátiles, PAE, estufas, ventiladores, purificadores, bombas de piscina, termos, calentadores, calderas etc. En GIA GROUP trabajamos por el bienestar y el confort térmico en cualquier situación para la satisfacción del consumidor final.

La disponibilidad de stocks y entregas inmediatas es un factor muy importante a la hora de vender un producto. ¿Cómo lo tiene organizado en su caso?

Desde nuestros inicios lo tuvimos claro y siempre hemos trabajado para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes y una disponibilidad de stocks inmediata, por ello contamos con más de 40.000 m² de almacén, 6 centros logísticos repartidos tanto en España como en Portugal e Italia. Este buen servicio ha llevado a reconocernos como un gran referente en el sector, al contar con un stock permanente de más de 20M€ en época de campaña y una logística propia que nos permite entregar pedidos en 24-48h en España y en 48-96h en el resto de Europa. Nuestra razón de ser es proporcionar un servicio integral, eficiente y eficaz.

También el factor de reposición y el servicio SAT de los equipos son altamente valorados por el comprador. ¿Qué me puede decir al respecto?

Nuestra premisa es la vocación de servicio y por consiguiente la satisfacción del cliente, por ello contamos con más de 200 SAT’s en España, una extensa red de servicios técnicos que ayudan a solucionar cualquier duda o consulta, y más de 350 SAT’s en toda Europa.

En lo referente al mercado de la reposición, tenemos el orgullo de decir que cuando un cliente ha adquirido un producto HTW o Giatsu, en un porcentaje muy elevado vuelve a repetir, tanto por su satisfacción por el producto como por nuestra calidad de servicio.

En la actualidad, ¿qué retos tiene por delante el sector de la climatización?

La concienciación sobre la calidad del aire en espacios interiores es cada vez más notoria en nuestra sociedad, lo que hace que los sistemas de climatización ya vengan la mayoría equipados con soluciones para neutralizar virus y bacterias.

Por otro lado, el teletrabajo y el hecho de que cada vez tengamos temperaturas más altas, hace que el consumidor priorice la instalación de equipos de climatización residencial en sus casas y que, por consiguiente, el aire acondicionado pase a ser uno de los electrodomésticos imprescindibles en los hogares.



Asimismo, el aumento de los costes de electricidad es un factor importante a tener en cuenta, porque el usuario valora cada vez más los electrodomésticos con mejores clasificaciones energéticas y que consuman menos con la misma eficacia. Este ahorro de recursos, juntamente con la sensibilización a la sostenibilidad ha hecho que los equipos de aerotermia sean una de las últimas tendencias en auge dentro del sector.

Estos dos últimos años parece que ha cambiado las necesidades de los usuarios para evitar la propagación de virus y bacterias, dándole mayor importancia a la calidad del aire. ¿Cómo está trabajando HTW en este sentido? ¿Qué

prestaciones cuentan sus aparatos para conseguir un aire más puro y libre de micro organismos?

GIA GROUP, ha estado trabajando este aspecto mucho antes de la pandemia. Nuestros productos cuentan con prestaciones como el plasma generador de iones que elimina el 99% de todas las partículas en suspensión de hasta 2,5µm por lo que permite neutralizar virus y bacterias, retiene alérgenos y elimina los olores y los humos, creando un ambiente sano y libre de patógenos. También contamos con equipos con luz UVC en su interior que sirven para desactivar el ADN de nuestros enemigos biológicos tales como las bacterias, ácaros, hongos, etc. consiguiendo que estos microorganismos se vuelvan inofensivos



para nuestra salud. Fuimos los pioneros en desarrollar este tipo de soluciones, lo que nos consiguió un premio de Arquitectura al mejor equipo de climatización en 2020.

Cómo novedad contamos con un purificador único en el mercado, porque además de purificar el ambiente, tiene un medidor de CO₂ que analiza la cantidad de dióxido de carbono concentrado para saber cuándo es adecuado ventilar la estancia para incrementar la aportación de oxígeno.

Por otro lado, la tecnología está avanzando a pasos agigantados, ¿cuáles son las más destacadas en este sector?

La demanda de sistemas con WIFI y que se adapten a Alexa o Google Home está incrementando, así como la domótica centralizada en todo lo que se refiere a equipamientos eléctricos tanto en los hogares como en edificios de oficinas o comerciales.

Nuestros productos ofrecen esta opción y, además, son compatibles con sistemas de zonificación como Airzone o Koolnova.

En relación a la sostenibilidad medioambiental, ¿qué pasos se están dando desde su empresa? ¿Cómo se traduce en sus equipos?

Nuestra misión de compañía siempre ha sido mejorar la vida de las personas a la vez que cuidamos y preservamos el medio ambiente. En GIA GROUP apostamos por el gas R32 como alternativa sostenible y el respeto al medio ambiente. Este nuevo refrigerante es más eficiente, utiliza un 25% menos de carga y tienen un potencial de calentamiento atmosférico menor que su predecesor. Esto se traduce en productos con las mejores y más innovadoras prestaciones pero que además producen un menor impacto



ambiental. Además, también hemos ampliado nuestra oferta de productos de aerotermia, tanto en potencias como en tipologías de soluciones como Eco-Thermal Monoblock, Biblock Mural o Biblock Integrado. Estos equipos resultan altamente eficientes disminuyendo el consumo eléctrico.

Estos últimos años, el canal online ha despuntado, debido a la situación, con respecto al resto. ¿De qué manera se va a configurar el panorama de la distribución en los próximos años?

Es cierto que el canal de compra online está despuntando en los últimos años y más aún

debido a las circunstancias de la pandemia. Aunque también es verdad, que en productos más complicados como los aparatos de Aire Acondicionado o Agua Caliente Sanitaria donde se necesita prescripción, todavía sigue siendo muy importante el asesoramiento del profesional o de la tienda física.

De todas formas, el consumidor es mucho más conocedor de las diferentes opciones disponibles gracias a la información disponible en internet.

Normalmente, antes de pedir asesoramiento, ya viene con los deberes hechos y ha buscado primero por su cuenta las diferentes opciones que se adecuan a sus necesidades. Aunque la prescripción del profesional sigue siendo muy valorada todavía por el usuario final.

De cara a este 2022, ¿tienen prevista alguna que otra novedad a lo largo del año?

Este 2022 lanzamos una nueva gama de soluciones semi-industriales: la serie ADMIRA, que se compone de equipos de conducto, cassettes, suelo-techo y consolas desde 3.5 hasta 16KW con tecnologías punteras como el Low Noise y el sistema Full Inverter, con lo que conseguimos mayor caudal de aire con menos ruido, un mejor ajuste de la velocidad y mayores longitudes de instalación.

Al mismo tiempo, hemos hecho hincapié en la renovación del portfolio de producto industrial y de aerotermia, ofreciendo una gama muy amplia, con altas prestaciones y una gran versatilidad de opciones para adaptar la oferta a cualquier necesidad.



PROARQUITECTURA

Información de Arquitectura y Materiales de Construcción

- Análisis de Proyectos de Edificación
- Entrevistas a arquitectos
- Reportajes de Materiales de Construcción



- WWW.PROARQUITECTURA.ES -

HOSTELPRO

Información de proveedores del sector hotelero y restauración

- Análisis de Proyectos Hoteleros y de Restauración
- Entrevistas a Directores y Responsables de Compras
- Reportajes de Equipamiento Hotelero



- WWW.REVISTAHOSTELPRO.COM -

PROTIENDAS

Información de Electrodomésticos, Imagen y Sonido

- Análisis de Sectores (Gamas Blanca, Marrón y PAE)
- Entrevistas a Fabricantes y Distribuidores
- Reportajes de Distribución de Electrodomésticos



- WWW.REVISTAPROTIENDAS.COM -

PROSOSTENIBLE

Información de interés y actualidad relacionada con la sostenibilidad

- Análisis de interés sobre sectores que apuestan por ser sostenibles
- Entrevistas a profesionales implicados en iniciativas por la sostenibilidad
- Tribunas de opinión de agentes sociales, económicos o políticos
- Artículos de empresa sobre sus proyectos y acciones sostenibles



- WWW.PROSOSTENIBLE.ES -

Avda. Juan Carlos I, nº 13, 6ªA - Edificio "Torre Garena" - 28806 Alcalá de Henares (Madrid)

Tel. 91 802 41 20 - Fax. 91 802 01 32 - contacto@editorialprotiendas.es

www.editorialprotiendas.es

Editorial Protiendas S.L.U.