

# COMPANY PROFILE



CALDO, FREDDO, ACQUA, ENERGIA.  
*HOT, COLD, WATER, ENERGY.*

**TECNOCASA**  
CLIMATIZZAZIONE  
Sole European Distributor **AISIN**  
Gas Heat Pump (GHP) / Microgenerator (MCHP)

## **LA NOSTRA REALTÀ**

LA FORZA DI UN KNOW-HOW CHE CREDE IN UN FUTURO PRESENTE

### **OUR BACKGROUND**

THE STRENGTH OF A KNOW-HOW THAT BELIEVES THE FUTURE IS ALREADY HERE

Dal 1978 operiamo nel settore della climatizzazione e del risparmio energetico. Da oltre trent'anni perseguiamo un obiettivo con decisione: dedicare ricerca e risorse per proporre apparecchiature sempre all'avanguardia, efficienti, affidabili e rispettose dell'ambiente.

I successi ottenuti e la qualità del nostro operato sono valsi a raggiungere un traguardo prestigioso: nel 2000, la AISIN – azienda del gruppo TOYOTA – ha riconosciuto il valore della nostra attività, concedendoci il privilegio di diventare unico distributore europeo delle sue Pompe di Calore a Gas (GHP).

Tre anni di partnership sono stati sufficienti perché l'opportunità che ci è stata data si tramutasse in totale fiducia, testimoniata dalla concessione dell'esclusiva europea per la distribuzione del Microcogeneratore a gas (MCHP).

Con i due nuovi prodotti, punte di diamante di una proposta già ai massimi livelli, abbiamo accettato la sfida più importante: diffondere una nuova idea di climatizzazione e di produzione dell'energia elettrica utilizzando direttamente il gas (metano o GPL).

Oggi possiamo affermare che la strada che abbiamo imboccato da tempo – ottenere benessere e comfort consumando e inquinando meno – è la tendenza che ormai anima il mondo intero.

Ci piace essere considerati un'azienda customer oriented: la bontà del prodotto deve essere accompagnata da altrettanta qualità dei servizi, che non sono semplici accessori ma diventano parte integrante della nostra offerta.

A questo scopo, la nostra attività non è limitata alla semplice vendita di un macchinario – per quanto altamente tecnologico e di indubbio valore – ma comprende collaborazione e sostegno in ogni momento del rapporto con il cliente: dalle informazioni tecniche in fase di prevendita all'assistenza nel post vendita.

La vicinanza al cliente la realizziamo grazie a una rete capillare di agenzie e centri assistenza, con tecnici direttamente formati da noi. Così come noi stessi abbiamo la possibilità di crescere grazie a seminari e corsi di formazione cui siamo invitati da AISIN presso le sedi giapponesi.

Risultato di questa continua ricerca è il perfetto connubio tra staff giovane e manager ricchi di esperienza, sia in campo tecnico che commerciale, integrazione tra energia fresca e know-how comprovato.

*We've been operating in the field of air-conditioning and energy savings since 1978. For more than thirty years we have been striving to achieve one goal with determination: assigning R&D and resources in order to offer cutting-edge, efficient, reliable and environmentally friendly equipment.*

*The success achieved and the quality of our work led us to a prestigious award: in 2000, AISIN – a company part of the TOYOTA Group – recognized the value of our activities and allowed us to become the exclusive European distributor of its Gas Heat Pumps (GHP).*

*Three years of partnership were sufficient to transform that opportunity into trust, which led us to obtain exclusive European distribution rights for Gas Micro-Cogeneration Systems (MCHP).*

*These two new products, leading edge within an already high-end scenario, allowed us to undertake a major challenge: spread the word about a new way to handle air conditioning and to produce electricity directly, through the use of gas (natural gas or LPG).*

*Today we can proudly say that the road we started to follow a long time ago – achieving wellbeing and comfort by consuming and polluting less – has become the trend that drives the entire world.*

*We like to be considered a customer-oriented company: product quality must be accompanied by an equally high quality of service, which is not a mere accessory but rather an integral part of what we offer.*

*For this purpose, our business is not limited to just the sale of equipment – however technologically advanced and of undoubted value – but it also includes cooperation and support at every level of our relationship with the customer: from technical and information at the pre-sale stage to post-sale assistance.*

*Our client support is offered through a vast network of branches and assistance centers staffed with technicians that we train directly, just like we improve ourselves through seminars and training sessions offered by AISIN at their Japanese headquarters.*

*The result of this continuous research is the perfect match between young staff and experienced senior managers both in the technical and sales field, a combination of the energy of youth and proven know-how.*



**CALDO, FREDDO, ELETTRICITÀ:  
POCO GAS, MOLTA ENERGIA**  
**HOT, COLD, ELECTRICITY: LITTLE GAS, A LOT OF ENERGY**

## **STORIA DI UOMINI, TECNOLOGIA, SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE** UN FUTURO BASATO SU SOLIDE RADICI

### **PEOPLE, TECHNOLOGY AND AMBIENTAL SUSTAINABILITY**

A HISTORY OF DEVELOPMENT FOUNDED ON DEEP ROOTS

1978: Inauguriamo la nostra attività nel campo della climatizzazione degli ambienti e del risparmio energetico.

1982: Stipuliamo l'accordo per vendita e assistenza climatizzatori elettrici Toshiba e diventiamo dunque il punto di riferimento per un grande marchio della climatizzazione.

1985: Siamo i primi distributori italiani delle moderne caldaie a gas prodotte da Savio, azienda del gruppo ENI.

1993: Primo contatto con AISIN-TOYOTA per distribuzione in Europa delle Pompe di Calore a Gas (GHP). Sarà il primo di una lunga serie di incontri che ci permetteranno di conquistare la fiducia di un'altra azienda leader nel mercato.

2000: Firma dell'accordo con AISIN-TOYOTA per la commercializzazione in Europa delle Pompe di Calore a Gas; diventiamo distributori unici per tutto il continente.  
Nello stesso anno registriamo il marchio YOSHI.

2001: Otteniamo il marchio CE, di cui siamo unici responsabili, per le GHP.  
Installazione dei primi impianti con Pompe di Calore a Gas. Inizia lo sviluppo del Modulo Idronico AWS Yoshi per poter applicare le GHP anche agli impianti ad acqua.

2002: Installazione primi impianti con Modulo Idronico AWS Yoshi. D'ora in avanti le Pompe di Calore a Gas possono contemplare tutte le tipologie impiantistiche e rispondere a qualsiasi esigenza del cliente.

2003: Firma dell'accordo con AISIN-TOYOTA per la distribuzione esclusiva europea del Microcogeneratore a Gas (MCHP). In questo modo rafforziamo il rapporto con la multinazionale giapponese ed entriamo in grande stile in un mercato ancora pionieristico ma dalle grandi prospettive.

2006: Ampliamento organico aziendale. Il confronto con un mercato vasto e dinamico ci spinge al potenziamento della componente tecnico-commerciale. È il passo definitivo che ci trasforma, da azienda locale a realtà internazionale.

2007: Inaugurazione nuovi uffici. Le necessità (corsi tecnici, riunioni commerciali, seminari, convegni) dettate dalla crescita ci convincono ad ampliare le strutture ed acquisire nuovi spazi per uffici e magazzini.

2010: Primi contatti con TOYOTA TURBINE SYSTEM. Il mercato della microcogenerazione diventa sempre più interessante per il nostro sviluppo, tanto che puntiamo con decisione alla commercializzazione dell'apparecchiatura da 30 kw elettrici prodotta da un altro dei rami della multinazionale TOYOTA.

*1978: We opened our business in the field of air conditioning and energy savings.*

*1982: We signed the agreement for the sale and technical assistance of Toshiba's electrical air conditioning systems and we became the reference point of an important brand in the field of air conditioning.*

*1985: We became the first Italian distributors of modern gas boilers manufactured by Savio, a company part of the ENI group.*

*1993: First contact with AISIN-TOYOTA for the European distribution of the Gas Heat Pumps (GHP). It will be the first of a long series of contacts that will allow us to gain the trust of another leader in the market.*

*2000: Signature of the agreement with AISIN-TOYOTA for the European sales of the Gas Heat Pumps; we became exclusive distributor for Europe.*

*2001: We obtained the CE mark for the GHPs, of which we were the sole party in charge.  
Installation of the first plants with Gas Heat Pumps. The development of the Air-Water Module, AWS Yoshi, began in order to apply the GHPs also to Air-Water Systems.*

*2002: Installation of the first Yoshi AWS Air Water System plants.  
From then on the Gas Heat Pumps could be applied to every type of plants and meet any client's need.*

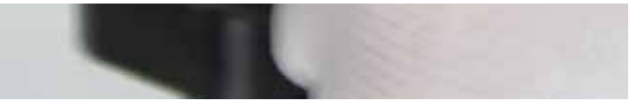
*2003: Signature of the agreement with AISIN-TOYOTA for the exclusive European distribution of the Gas Micro-Cogeneration Systems (MCHP). We reinforced the relationship with the Japanese multinational company and we gained access to the market on a grand scale, in a pioneering field with great potential.*

*2006: Staff expansion. Facing a vast and dynamic market brought us to expand our technical and sales staff. It was the final step that turned us from a local company to an international organization.*

*2007: Grand opening of the new offices. The need (technical courses, marketing meetings, seminars, conventions) generated by our growth led us to expand our structure and acquire new offices and warehouse spaces.*

*2010: Initial contact with TOYOTA TURBINE SYSTEM. The micro-cogeneration market has become increasingly interesting for our growth, to the point that we are currently targeting, with determination, the marketing and sale of 30 Kw equipment manufactured by yet another TOYOTA branch.*





## **TRAGUARDI RAGGIUNTI** PRESENZA SUL TERRITORIO

### **GOALS ACHIEVED**

OUR PRESENCE (IN THE TERRITORY)

Il nostro cammino dimostra come siamo riusciti, partendo da realtà locali, a diventare un'azienda di respiro internazionale i cui prodotti vengono venduti in tutto il continente europeo e non solo.

Oggi possiamo contare su di una struttura commerciale che, in Italia, conta almeno 40 agenzie che coprono tutte le regioni, coadiuvata da una capillare rete di Centri Assistenza Tecnica. Collaboratori che ci siamo scelti a nostra immagine e somiglianza, ed ai quali riserviamo una formazione continua, in modo che possano garantire un adeguato supporto al cliente.

Con la stessa filosofia abbiamo costruito ed implementiamo la nostra rete di distributori internazionali, che collaborano in maniera determinante alla promozione, vendita e assistenza di GHP e MCHP in 25 paesi.

Abbiamo le capacità per gestire questa realtà. Grazie ad un personale giovane, qualificato e proattivo e ad una struttura logistica che può contare su oltre 2500 mq di spazi moderni e funzionali fra uffici e magazzino.

*Our growth path shows how we were able, starting from a local environment renowned and appreciated for its quality, to become an international organization which products are sold all over Europe and beyond.*

*Today we can count on a sales structure that in Italy includes at least 40 agencies covering every region and supported by a vast network of Technical Assistance Centers. We hand-picked our people and we provide them continuous training so that they can offer constant and accurate support to our clients.*

*Using the same philosophy, we built and implemented our international dealers presence, which cooperate in a fundamental manner to the promotion, sale, and assistance of GHPs and MCHPs in 25 countries.*

*We have all the resources needed to handle this, thanks to young, qualified and proactive personnel and a logistics structure with over 2500 square meters of modern and practical offices and warehouse premises.*







## **CONOSCERE ED ESSERE CONOSCIUTI** COMUNICARE LA PROPRIA MISSION

### **TO KNOW AND TO BE KNOWN** COMMUNICATING OUR MISSION

Da sempre dedichiamo un'attenzione particolare alla comunicazione. Siamo convinti della necessità di essere presenti agli appuntamenti cruciali di sviluppo del mercato, promuovere occasioni di contatto diretto con professionisti e clienti, scommettere sulla visibilità nei media di settore.

Nelle attività di marketing siamo convinti di scorgere una duplice potenzialità: conoscere la realtà che ci circonda – per intervenire con decisioni mirate - e farci conoscere. Per questo motivo siamo sempre presenti ai maggiori appuntamenti fieristici di settore; organizziamo presentazioni per mostrare le apparecchiature in funzione; partecipiamo a numerose iniziative a favore di una climatizzazione efficiente e della produzione energetica razionale e a basso impatto ambientale.

La comunicazione è anche un modo per veicolare i valori del nostro operato, sempre in sintonia con la qualità dei prodotti che proponiamo: prodotti all'avanguardia nella ricerca, affidabili, eco-sostenibili.

La nostra mission –mantenimento del comfort con minor consumo– non può essere realizzata da un solo soggetto ma ha bisogno di un impegno globale. Per questo siamo in prima linea nelle associazioni di categoria, che rappresentano il mezzo ideale per sensibilizzare, informare, intraprendere percorsi (anche legislativi) che portino benefici all'intera società.

La filosofia della condivisione che potenzia è testimoniata dalla partecipazione in Confindustria, ANIMA (industria meccanica), COAER (Costruttori Apparecchiature e Impianti Aerulici), Italcogen (Costruttori e Distributori Impianti di Cogenerazione), Climgas (Climatizzazione a Gas), Gruppo Italiano Pompe di Calore.

*We've always paid special attention to communication.*

*We strongly believe that participating at key marketing events, promoting the possibility of direct contact between professionals and clients, betting on the visibility of the media of this field is a requirement.*

*We believe that marketing offers twofold opportunities: learning about the market that surrounds us – in order to offer targeted solutions – and making others aware of us. For this reason, we are always present at the major tradeshows in our field; we organize presentations to show the equipment in operation; and we take part in a variety of initiatives to promote efficient air conditioning and practical energy generation with low environmental impact.*

*Communication is also a way to transfer the values of our business, always in synergy with the quality of the products we offer: cutting edge products in research, reliability and eco-sustainability.*

*Our mission – maintaining comfort with less consumption – cannot take place if done individually; it has to be a team effort. For this reason we are part of the major associations in our field which are the best way to educate, inform and initiate policies (including legislations) that can benefit the entire community.*

*Our philosophy of sharing power is proven by our participation in Confindustria, ANIMA (Mechanical Industry Association), COAER (Equipment and Aerulic Plants Manufacturing Association), Italcogen (Co-Generation Plants Manufacturing and Distributing Association), Climgas (Gas powered Air-Conditioning), and "Gruppo Italiano Pompe di Calore".*



Associazione dei costruttori e distributori di impianti di cogenerazione  
Italian association of manufacturers and distributors of cogeneration systems



The Federation of the Italian Associations of Mechanical and Engineering Industries  
Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica Varia ed Affine



Associazione costruttori e distributori di apparecchiature a gas per la climatizzazione  
Association of gas-fired air conditioning appliance italian manufacturers and distributors



GRUPPO ITALIANO POMPE DI CALORE  
ITALIAN HEAT PUMPS ASSOCIATION







**AISIN SEIKI CO. LTD.**  
LA FORZA DI UN GRANDE GRUPPO INDUSTRIALE

**AISIN SEIKI CO. LTD.**  
THE STRENGTH OF A GREAT INDUSTRIAL GROUP

AISIN SEIKI Co. Ltd. è una grande azienda del Gruppo Toyota specializzata nelle produzioni di componenti ad alta tecnologia per auto. AISIN SEIKI ha iniziato nel 1986 la produzione delle Pompe di Calore a gas come alternativa a quelle elettriche che, molto diffuse in Giappone, causavano una eccessiva ed insostenibile richiesta di energia elettrica. Dal 2003 è poi iniziata la produzione del Microcogeneratore, per dare la possibilità anche alle utenze più piccole di autoprodursi l'energia elettrica di cui hanno bisogno.

AISIN SEIKI Co. Ltd. è presente in Giappone con 11 stabilimenti di produzione e ben 66.000 dipendenti. Il Gruppo AISIN comprende 132 aziende con stabilimenti e uffici commerciali in tutto il mondo. La tecnologia delle Pompe di Calore a gas e del Microcogeneratore, ed in particolare dei loro speciali motori endotermici, è stata sviluppata da AISIN congiuntamente al Centro Ricerca e Sviluppo TOYOTA.

*AISIN SEIKI Co. Ltd. is a large company part of the Toyota Group specialized in the manufacturing of cutting edge components for vehicles. In 1986 AISIN SEIKI started up its production of Gas Heat Pumps as an alternative to the electrical ones, which, although very popular in Japan, caused an excessive and unsustainable demand for electricity. Since 2003, the Company started its Micro-Cogeneration System manufacturing in order to offer the possibility to smaller end users to produce the electricity that they needed on their own.*

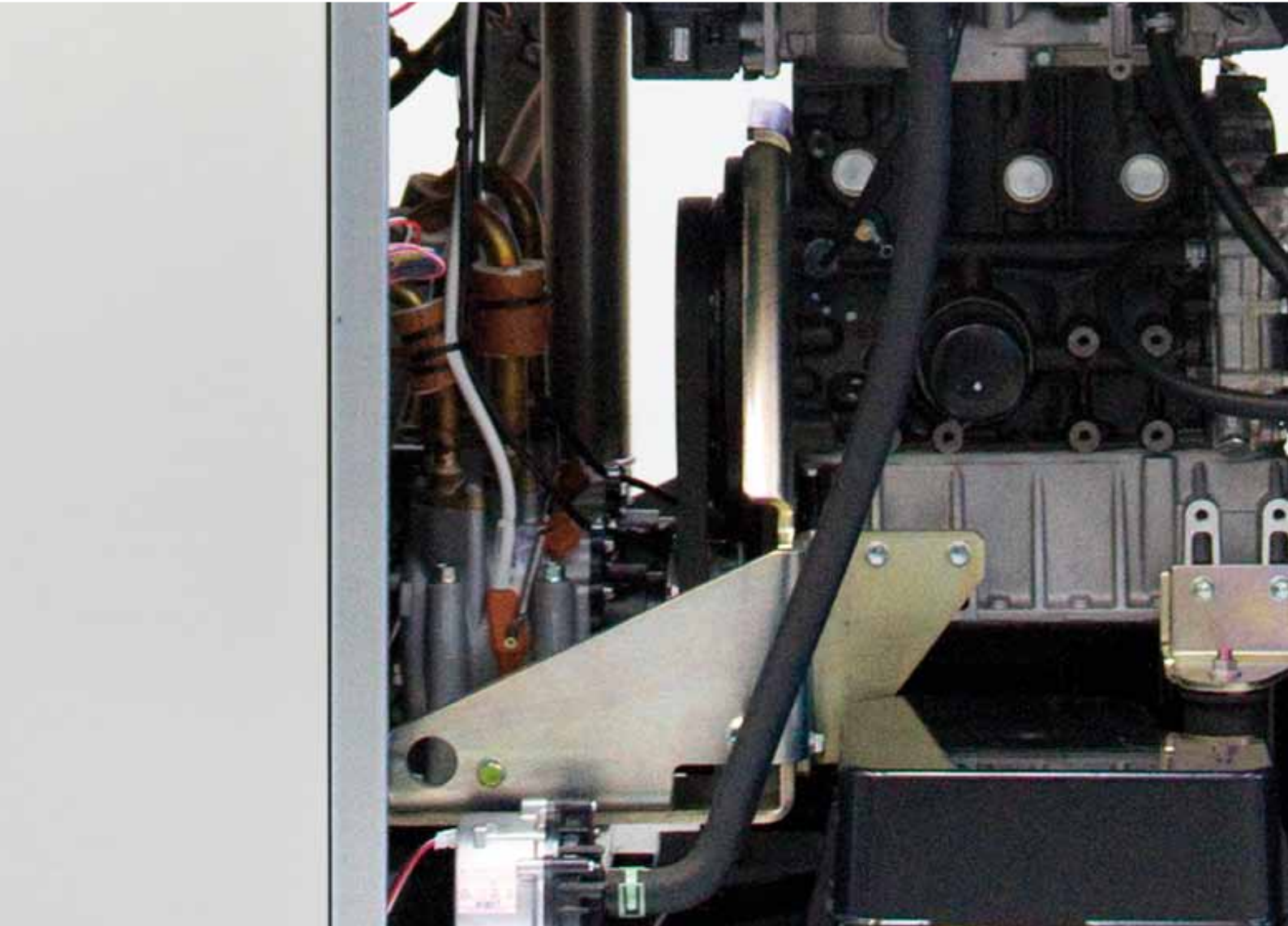
*AISIN SEIKI Co.Ltd. in Japan has a wide presence, with 11 manufacturing plants and 59,500 employees. The AISIN Group includes 132 companies with facilities and sales offices worldwide. The technology of the Gas Heat Pumps and Micro-Cogeneration Systems, and in particular of the special endothermic engines, was developed by AISIN in cooperation with TOYOTA's R&D Center.*



GHP



MCHP





**YOSHI**  
L' HOUSE BRAND DI TECNOCASA CLIMATIZZAZIONE

**YOSHI**  
TECNOCASA CLIMATIZZAZIONE'S TRADEMARK

Yoshi è il marchio con cui commercializziamo i nostri prodotti. Registrato nel 2000, è stato dapprima utilizzato per ricondurre a un'unica immagine i climatizzatori elettrici che, all'epoca, ancora rappresentavano per noi un business importante.

Con l'arrivo delle Pompe di Calore a Gas (GHP) e del Microcogeneratore a Gas (MCHP) Yoshi è diventato il marchio con cui commercializziamo tutti gli accessori sviluppati dalla nostra azienda per rendere le apparecchiature di AISIN totalmente compatibili con le richieste del mercato europeo.

Fra i due più importanti prodotti a marchio Yoshi vogliamo ricordare il Modulo AWS per le GHP e il Kit anti-blackout per il MCHP.

*Yoshi is the trademark under which we sell our products. Registered in 2000, it was initially used to group the electrical air conditioning systems we offered under a same brand, since they still represented a large portion of our business.*

*With the arrival of the Gas Heat Pumps (GHP) and Gas Micro-Co-generation Systems (MCHP), Yoshi became the brand under which we sell all the accessories developed in-house by our company to make the AISIN equipment fully compatible with the demands of the European market.*

*Among the most important Yoshi products we would like to highlight the AWS module for GHPs and the Anti-blackout Kit for MCHP.*



**AIR WATER SYSTEM YOSHI**  
**MODULO IDRONICO AWS**



**YOSHI WATCHER**  
**KIT ANTIBLACKOUT**







## VALORI CERTIFICATI

QUALITÀ, AFFIDABILITÀ E SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE NON SOLO A PAROLE

### CERTIFIED VALUE

QUALITY, RELIABILITY AND AMBIENTAL SUSTAINABILITY ARE NOT JUST WORDS

La qualità e l'affidabilità di cui siamo orgogliosi non sono solo parole, ma valori concreti riconosciuti da importanti certificazioni.

Abbiamo conseguito la certificazione UNI EN ISO 9001:2008 ma la nostra qualità rispetta gli standard ISO già dal 1997, quando richiedemmo con successo il primo riconoscimento di conformità del nostro sistema di gestione.

Di nostra competenza è anche l'ottenimento e l'implementazione del Marchio CE nel rispetto delle Direttive europee cui debbono sottostare le apparecchiature che commercializziamo.

Anche la sostenibilità ambientale è certificata: AISIN rientra negli standard ISO 14001, che attestano l'esistenza e il rispetto di un sistema di gestione ambientale da parte dell'azienda.

*The quality and reliability that make us so proud are not mere words, but real values recognized by many important certifications.*

*We obtained the UNI EN ISO 9001:2008 certification; however, our quality was already ISO standards compliant in 1997, when we requested and successful obtained compliance recognition for our management system.*

*It was also our responsibility to apply for, obtain and implement the CE mark in compliance with the European Directives, which are a mandatory requirement for the equipment that we sell.*

*The ambiental sustainability is certified as well: AISIN complies with ISO 14001 standards, which certify the existence and compliance to an environmental management system established by the company.*



GHP  
**CE**  
0051  
0497  
05-004-8

MCHP  
**CE**  
0407  
90-396-CEE





**TECNOCASA**  
CLIMATIZZAZIONE

Sole European Distributor **AISIN**  
Gas Heat Pump (GHP) / Microgenerator (MCHP)

**AISIN**



**Tecnocasa srl**

via Manzoni, 17 - 60025 Loreto (AN) Italy  
tel. +39 071 977805 fax +39 071 976481  
info@tecno-casa.com

**[www.tecno-casa.com](http://www.tecno-casa.com)**