

# YES IT'S TRUE

**YES**  
TOGETHER  
WE WILL EXPLORE  
NEW HORIZONS.

**YES**  
SOLIDITY MEANS  
RELIABILITY.

**YES**  
WE AIM TO ACHIEVE  
MORE AND MORE  
AMBITIOUS GOALS.

**YES**  
WE ARE READY  
FOR THE FUTURE.

**HT-COOLING** becomes part  
of the **GALLETTI Group**, an  
international point of reference in  
the HVAC sector for over 100 years.

Together we will achieve even  
**more ambitious goals** to offer our customers  
cooling solutions that challenge the highest  
standards of technology and efficiency.





2020

# HT-COOLING ENTRA A FAR PARTE DEL GRUPPO GALLETTI

**IL KNOW-HOW DI HT-COOLING E L'INNOVAZIONE DEL GRUPPO GALLETTI: UN'ALLEANZA STRATEGICA NEL SETTORE DEL RAFFREDDAMENTO INDUSTRIALE.**

**HT-Cooling**, società specializzata nella progettazione, realizzazione ed installazione di sistemi di raffreddamento industriale, annuncia con orgoglio il suo ingresso nel **Gruppo Galletti**, riferimento a livello internazionale nel settore HVAC. Questa operazione strategica amplia l'offerta del **Gruppo Galletti**, introducendo nuovi settori e permettendo a **HT-Cooling** di beneficiare della forza **strutturale e finanziaria di un gruppo a guida familiare con oltre 100 anni di esperienza** nel mercato della climatizzazione.

**Michele Galletti**, CEO di Galletti Spa, esprime il suo entusiasmo: "Siamo felicissimi dell'operazione. **HT-Cooling** e il nostro gruppo condividono un obiettivo comune: fornire soluzioni precise e risposte tecniche ai mercati dove la competenza e la flessibilità sono fondamentali. Il know-how di **HT-Cooling** nel settore del raffreddamento industriale ci pone un passo avanti: conosciamo le esigenze e, **grazie alle sinergie di gruppo, saremo in grado di immettere sul mercato soluzioni complete, tecnicamente all'avanguardia e altamente personalizzate.**"

Presente sul mercato dal 2022 e già partner di riferimento per OEM nazionali nel settore plastico, **HT-Cooling** rafforzerà ulteriormente la sua struttura con l'inserimento di nuove figure professionali. Questo ampliamento mira a completare e potenziare il team esistente, proseguendo nell'azione di penetrazione sul mercato. Il completamento dell'acquisizione della quota di maggioranza di **HT-Cooling** da parte del **Gruppo Galletti** è stato perfezionato nel mese di luglio.

# HT-COOLING BECOMES PART OF THE GALLETTI GROUP

**THE EXPERTISE OF HT-COOLING AND THE INNOVATION OF THE GALLETTI GROUP: A STRATEGIC ALLIANCE IN THE INDUSTRIAL COOLING SECTOR.**

**HT-Cooling**, a company specialized in the design, construction and installation of industrial cooling systems, proudly announces its entry into the **Galletti Group**, an international reference in the HVAC sector.

This strategic operation expands the **Galletti Group's** offering, introducing new sectors and allowing **HT-Cooling** to benefit from the **structural and financial strength of a family-led group with over 100 years of experience** in the air conditioning market.

**Michele Galletti**, CEO of Galletti Spa, expresses his enthusiasm: "We are very happy with the operation. **HT-Cooling** and our group share a common objective: provide precise solutions and technical responses to markets where competence and flexibility are fundamental. **HT-Cooling's** know-how in the industrial cooling sector puts us one step ahead: we know the needs and, **thanks to group synergies, we will be able to place complete, technically cutting-edge and highly customized solutions on the market.**"

Present on the market since 2022 and already a reference partner for national OEMs in the plastics sector, **HT-Cooling** will further strengthen its structure with the inclusion of new professional profiles. This expansion aims to complete and strengthen the existing team, continuing the market penetration action.

The acquisition of the majority share of **HT-Cooling** by the **Galletti Group** was completed in July.

# FORNIAMO SOLUZIONI

Il nostro portfolio prodotti include soluzioni avanzate per il raffreddamento di acqua e aria, raffreddatori adiabatici e dry, gruppi di pompaggio. Tutti i prodotti sono altamente customizzabili.

Potenza di raffreddamento:  
*Cooling capacity:*  
**3/1510 kW**

**SOLUZIONI PER ACQUA DI PROCESSO**  
**PROCESS WATER SOLUTIONS**

# WE PROVIDE SOLUTIONS

*Our product portfolio includes advanced solutions for water and air cooling, adiabatic and dry coolers, pump/tank groups. All products are highly customizable.*



Produzione oraria:  
*Hourly production:*  
**120/1250 kg/h**

**SOLUZIONI PER ARIA DI PROCESSO**  
**PROCESS AIR SOLUTIONS**



Potenza di raffreddamento:  
*Cooling capacity:*  
**60/1400 kW**

**RAFFREDDATORI A SECCO E ADIABATICI**  
**DRY AND ADIABATIC COOLERS**



Portata acqua e volume serbatoio:  
*Water flow rate and tank volume:*  
**3/160 m<sup>3</sup>/h - 100/5000 lt**

**GRUPPI DI POMPAGGIO E SERBATOI**  
**PUMP AND TANK GROUPS**



# FORNITURE A TUTTO TONDO

AFFIANCIAMO AI PRODOTTI UNA SERIE DI SERVIZI CHE RENDONO LA NOSTRA OFFERTA COMPLETA.



## ANALISI DELL'APPLICAZIONE

Raccogliamo i dati e analizziamo il fabbisogno frigorifero, rapportandolo allo specifico applicativo ed alle variabili sul campo.

## MANUTENZIONE PERIODICA POST- VENDITA

I nostri pacchetti di manutenzione programmata sono stati pensati per mantenere il sistema di raffreddamento in condizioni ottimali, risparmiando così denaro nel lungo periodo. La manutenzione regolare assicura inoltre che i potenziali problemi vengano individuati in anticipo, riducendo significativamente il rischio di perdite aziendali dovute a guasti prematuri.

## STUDIO E SVILUPPO DI UNA PROPOSTA PERSONALIZZATA

Emissione dell'offerta redatta tenendo in considerazione tutte le informazioni e gli scambi intercorsi con l'utente finale.

## INSTALLAZIONE E AVVIAMENTO

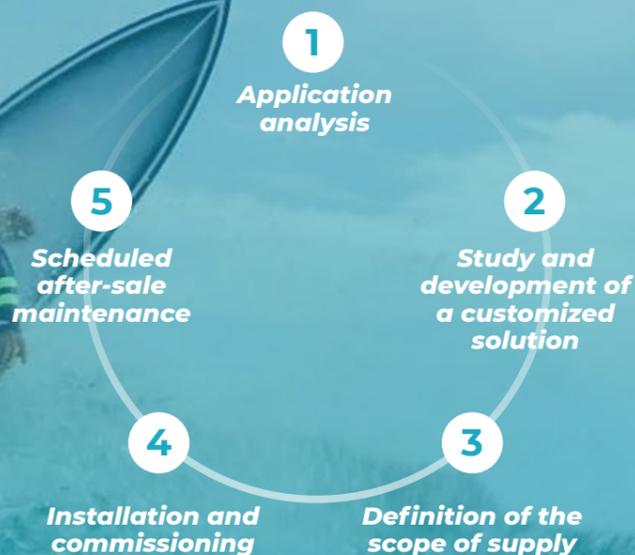
Siamo in grado di offrire un servizio di supervisione alle operazioni di installazione e successivamente completare l'avviamento dell'impianto, formando il personale in loco.

## DEFINIZIONE DELLA FORNITURA

Definizione dell'ordine e delle specifiche di fornitura con indicazione all'utente finale di tutte le informazioni utili e necessarie per la corretta installazione meccanica, idraulica ed elettrica del sistema fornito, inclusa la fornitura di un P&I. Personalizzazione del pagamento e possibilità di estendere la garanzia dei prodotti, funzionalmente alla richiesta.

# ALL-ROUND SUPPLIES

WE COMBINE THE PRODUCTS WITH A SERIES OF SERVICES THAT MAKE OUR OFFER COMPLETE.



## APPLICATION ANALYSIS

We collect the data and analyze the cooling demand, relating it to the specific application and the variables in the field.

## SCHEDULED AFTER-SALE MAINTENANCE

Our scheduled maintenance packages are developed to keep cooling systems in optimal condition, letting our customers save money in the long run. Regular maintenance also ensures that potential problems are caught early, significantly reducing the risk of business losses due to premature failures.

## STUDY AND DEVELOPMENT OF A CUSTOMIZED SOLUTION

Release of the quote drawn up taking into consideration all the informations and exchanges with the end-user.

## INSTALLATION AND COMMISSIONING

We can offer a supervision service to the installation operations and then complete the start-up of the system, training the staff on site.

## DEFINITION OF SUPPLY

Definition of the order and of the supply specifications with indication to the end-user of all the infos required for the correct mechanical, hydraulic and electrical installation of the system, including the supply of a P&I. Payment customization and possibility to extend the warranty of the products, functionally to the request.



**È tutto vero. HT-Cooling è entrata a far parte di Galletti. Quali sono state le motivazioni principali che hanno portato a questa acquisizione?**

Avevamo da tempo pianificato l'ingresso del Gruppo Galletti nel settore del processo industriale, stavamo solo aspettando il momento giusto. Quando abbiamo incontrato il team di HT-Cooling, con la loro grande competenza e profonda conoscenza di questo mercato, abbiamo capito che quel momento era arrivato. Grazie a loro, oggi Galletti ha l'opportunità di espandere i propri orizzonti in un mercato che fino a poco tempo fa era per noi inesplorato.

**In che modo l'acquisizione di HT-Cooling si inserisce nella strategia di crescita a lungo termine di Galletti Group?**

L'espansione del gruppo Galletti verso il settore del condizionamento di processo conferma la strategia già seguita con Cetra nel diversificarsi anche in altri settori dell'HVACR ma allo stesso tempo di sfruttare le grandi sinergie che siamo in grado di sviluppare al nostro interno. Riteniamo che il settore in cui opera HT-Cooling possa diventare un tassello fondamentale per la futura crescita del Gruppo.

**Quali sinergie prevedete di ottenere dall'integrazione delle tecnologie e competenze di HT-Cooling con quelle di Galletti Group?**

Sicuramente, l'integrazione dell'attuale piattaforma produttiva di Galletti consente un notevole incremento dell'efficienza nei processi produttivi. La capacità di Galletti di ottimizzare i flussi di produzione, insieme al know-how specializzato di HT-Cooling nel settore del raffreddamento industriale, permette di sviluppare soluzioni innovative e di alta qualità. Questo approccio integrato non potenzierà solo le capacità produttive, ma consentirà anche di rispondere in modo più rapido e preciso alle esigenze del mercato, migliorando la competitività complessiva del Gruppo.



**Entrare a far parte di un gruppo con una storicità e con una tradizione importanti come il Gruppo Galletti rappresenta un giro di boa. Quali obiettivi si vogliono raggiungere?**

Per HT-Cooling è stata una straordinaria opportunità quella di entrare nel Gruppo Galletti come specialista della refrigerazione industriale. Ci troviamo protagonisti di un'avventura meravigliosa, con collaboratori di altissimo livello che lavoreranno ogni giorno per portare la nostra società ad una crescita esponenziale. L'obiettivo principale ora è quello di integrarsi nel gruppo per lavorare come un'unica macchina ben oliata, verso un unico traguardo, la soddisfazione dei nostri clienti.

**Qual è il contributo di HT-Cooling in questa nuova fase?**

HT-Cooling porta con sé un importante bagaglio di conoscenze tecniche e applicative determinanti per avere successo in questo mercato, oltre a rapporti di lunga data nel mondo del raffreddamento industriale e la forte credibilità delle persone che ne fanno parte. Un perfetto biglietto da visita per il Gruppo Galletti per presentarsi in maniera strutturata e innovativa con soluzioni che utilizzano la propria capacità tecnologica per scopi diversi dal passato.

**Come vede il futuro di HT-Cooling da qui a 10 anni?**

Vedo un'azienda flessibile e reattiva, con le idee chiare. Un'azienda con grandi professionalità al proprio interno, organizzata con le migliori pratiche di management a livello internazionale. Un'azienda con la capacità di distinguersi dalla massa dei concorrenti grazie all'abilità di pensare avanti e anticipare i trend del settore, alla passione che anima tutti i soci di HT-Cooling e alla volontà di tenere sempre i bisogni del cliente al centro della propria strategia.



**Michele Galletti**  
CEO Galletti Spa

**It's true. HT-Cooling has joined the Galletti Group. What were the main reasons behind this acquisition?**

We had long planned for the Galletti Group to enter the industrial process sector, but we were waiting for the right moment. When we met the HT-Cooling team, with their extensive expertise and deep knowledge of this market, we knew the time had come. Thanks to them, Galletti now can expand its horizons into a market that was previously unexplored for us.

**How does the acquisition of HT-Cooling fit into Galletti Group's long-term growth strategy?**

The expansion of the Galletti Group into the process cooling sector aligns with the strategy we followed with Cetra, diversifying into other areas of HVACR while leveraging the significant synergies we can develop internally. We believe that the sector in which HT-Cooling operates could become a key component for the future growth of the Group.

**What synergies do you expect to achieve from integrating HT-Cooling's technologies and expertise with those of the Galletti Group?**

Certainly, integrating Galletti's existing production platform allows for a significant increase in production efficiency. Galletti's ability to optimize production flows, combined with HT-Cooling's specialized know-how in industrial cooling, enables the development of innovative and high-quality solutions. This integrated approach will not only enhance our production capabilities but also allow us to respond more quickly and accurately to market demands, thereby improving the overall competitiveness of the Group.



**Fabio Rossi Urtoler**  
CEO HT-Cooling Srl  
fabio.rossi.urtoler@ht-cooling.com

**Joining a group with a significant history and tradition like the Galletti Group is a turning point. What goals do you aim to achieve?**

Joining the Galletti Group as a specialist in industrial refrigeration has been an extraordinary opportunity for HT-Cooling. We find ourselves at the forefront of a wonderful adventure, with top-tier collaborators working daily to drive our company towards exponential growth. The main objective now is to integrate into the group to work as a single well-oiled machine, towards a common goal, the satisfaction of our customers.

**What is HT-Cooling's contribution in this new phase?**

HT-Cooling brings with it a significant wealth of technical and application knowledge that is crucial for success in this market, along with long-standing relationships in the industrial cooling world and the strong credibility of its team. This is the perfect business card for the Galletti Group to present itself in a structured and innovative manner, offering solutions that leverage its technological capabilities for purposes different from the past.

**How do you see the future of HT-Cooling in the next 10 years?**

I see a flexible and responsive company with clear ideas. A company with great internal expertise, organized with the best international management practices. A company capable of standing out from the crowd of competitors by thinking ahead and anticipating industry trends, driven by the passion of the team and by the commitment to keeping the customer's needs at the heart of its strategy.



**This is our guiding principle: to offer effective and sustainable solutions because spending less does not always mean spending better.**



#### **In che modo l'acquisizione influenzerà il rapporto con i clienti attuali di HT-Cooling?**

Posizionarsi sul mercato con un nuovo marchio non è facile. Superare lo scetticismo delle aziende è stata, e continua ad essere, un'impresa ardua, nonostante la nostra reputazione personale per la precedente esperienza. Dimostrare la nostra preparazione e conoscenza significa metterci la faccia, ma a volte non basta: è necessaria una struttura aziendale che garantisca sicurezza, affidabilità e continuità nel tempo. Costruiamo impianti di raffreddamento destinati a durare e i clienti si aspettano un supporto continuo anche dopo la vendita. Entrare a far parte del Gruppo Galletti cambierà il punto di vista del cliente, che vedrà non solo la nostra competenza tecnica e commerciale, ma anche la solidità di un'azienda con oltre 100 anni di storia.

#### **Come si evolverà il mercato di HT-Cooling nei prossimi anni sotto la guida di Galletti Group?**

Il mercato mondiale del raffreddamento ci presenterà nei prossimi anni nuove sfide significative, tra cui l'impatto ambientale, la sostenibilità costruttiva, il risparmio energetico e lo sviluppo di nuovi prodotti. Queste sfide richiedono grandi sforzi tecnici ed economici. Per affrontarle adeguatamente, è necessario avere aziende preparate e capaci di gestire le situazioni con grande professionalità. Far parte del Gruppo Galletti ci consentirà di affrontare queste nuove sfide con la giusta competenza e professionalità.

#### **Il cliente e le sue necessità sono centrali nel vostro approccio, ci vuole spiegare perché?**

Il mercato del raffreddamento industriale è affollato ed è molto importante emergere rispetto alla proposta generalista. L'offerta è varia e spesso confusa ed è difficile per chi deve acquistare un chiller o magari un impianto di raffreddamento complesso decidere per il meglio. I clienti sono specialisti nel loro lavoro, esperti nei processi di estrusione o iniezione, e il nostro compito è fornire loro la migliore soluzione possibile, tenendo conto degli aspetti economici, energetici e di una visione a lungo termine.

Il nostro approccio con il cliente è innanzitutto tecnico. Vogliamo ascoltare le sue esigenze, comprendere la sua realtà e proporre una soluzione su misura. Questo è il nostro filo conduttore: offrire soluzioni efficaci e sostenibili, perché spendere meno non sempre significa spendere meglio.



#### **Luigi Rotta**

SALES DIRECTOR  
ES/FR/IT Markets  
HT-Cooling Srl

luigi.rotta@ht-cooling.com

#### **How will the acquisition affect the relationship with HT-Cooling's current customers?**

*Positioning a new brand in the market is not easy. Overcoming the skepticism of companies has been, and continues to be, a challenging task despite our personal reputation from previous experience. Demonstrating our expertise and knowledge means putting ourselves out there, but sometimes that's not enough: a company structure that guarantees solidity, reliability, and continuity over time is necessary. We supply cooling systems designed to last, and customers expect continuous support even after sale. Joining the Galletti Group will change the customer's perspective, as they will see not only our technical and commercial expertise but also the strength of a company with over 100 years of history.*

#### **How will the HT-Cooling market evolve in the coming years under the guidance of Galletti Group?**

*The cooling market will present significant new challenges in the coming years, including environmental impact, sustainability, energy savings, and the development of new products. These challenges require significant technical and economic efforts. To adequately address them, companies need to be well-prepared and capable of handling situations with great competence. Being part of the Galletti Group will enable us to tackle these new challenges with the right expertise and professionalism.*

#### **The customer and his needs are central to your approach; can you explain why?**

*The industrial cooling market is crowded, and it's crucial to stand out from the generic offerings. The range of options is varied and often confusing, making it difficult for those looking to purchase a chiller or perhaps a complex cooling system to make the best decision. Customers are specialists in their work, experts in extrusion or injection processes, and our task is to provide them with the best possible solution, considering economic, energy, and long-term aspects. Our approach with the customer is primarily technical. We want to listen to his needs, understand his requirements, and propose a made-to-measure solution. This is our guiding principle: to offer effective and sustainable solutions because spending less does not always mean spending better.*



**In che modo questo nuovo percorso condiviso influenzerà i progetti attuali e futuri di HT-Cooling in termini di sviluppo di nuovi prodotti?**

Sinergia è la parola chiave: noi portiamo esperienza e conoscenza, Galletti i mezzi e la possibilità di attingere a risorse importanti. Abbiamo ben chiare le esigenze del mercato legato al raffreddamento industriale e con le risorse di cui dispone Galletti stiamo già lavorando per completare e sviluppare soluzioni specifiche per il nostro segmento di mercato, potendo contare anche su una camera climatica all'interno della quale possiamo testare e certificare le prestazioni dei nostri prodotti. Il nostro obiettivo resta quello che ci ha portati sul mercato: affrontare richieste ed opportunità e trasformarle in soluzioni.

**Quali sinergie tecniche tra HT-Cooling e Galletti Group potranno portare a soluzioni innovative per i clienti?**

La capacità di innovare e collaborare rappresenta la pietra angolare del successo duraturo e della leadership di mercato. Portando in Galletti la nostra esperienza e conoscenza del settore del raffreddamento industriale, abbiamo trovato un ambiente in cui le nuove idee sono accolte come stimoli per la crescita. I nostri team si integrano perfettamente, condividendo intuizioni e ampliando la visione sui progetti a 360°. Questo approccio ci permette di considerare ogni aspetto tecnico e normativo, garantendo così al cliente la migliore soluzione possibile per le sue esigenze specifiche.

**Che ruolo gioca la ricerca per HT-Cooling e Galletti per restare al passo con l'aggiornamento normativo che sta avvenendo a livello europeo?**

Lavorare a fianco di un gruppo importante come Galletti offre la possibilità di adottare una visione strategica più ampia e lungimirante. Questo approccio ci permette di essere proattivi e innovativi, anticipando le tendenze del mercato e le future regolamentazioni. Attualmente, stiamo esplorando l'utilizzo di nuovi gas e soluzioni all'avanguardia, valutando attentamente il loro impatto su tutti i nostri mercati di riferimento. Il rapporto con i fornitori è fondamentale e si basa su una collaborazione stretta e continuativa. Grazie a questo legame solido, siamo costantemente aggiornati sugli sviluppi e le evoluzioni dei componenti tecnici. Questa sinergia ci consente di pianificare con precisione le attività di sviluppo delle nostre gamme di prodotti, garantendo sempre il massimo livello di qualità e innovazione.



**Cesare Barbè**

TECHNICAL DIRECTOR  
HT-Cooling Srl

cesare.barbe@ht-cooling.com

**How will this new shared path influence HT-Cooling's current and future projects in terms of new product development?**

*Synergy is the key word: we bring experience and knowledge, while Galletti provides the means and access to significant resources. We have a clear understanding of the needs of the industrial cooling market, and with the resources available from Galletti, we are already working to complete and develop specific solutions for our market segment. We can also rely on a climatic chamber where we can test and certify the performance of our products. Our objective remains the one that brought us to the market: to address requests and opportunities and transform them into solutions.*

**What technical synergies between HT-Cooling and Galletti Group can lead to innovative solutions for customers?**

*The ability to innovate and collaborate is the cornerstone of sustained success and market leadership. By bringing our experience and knowledge of the industrial cooling sector to Galletti, we have found an environment where new ideas are welcomed as drivers for growth. Our teams integrate seamlessly, sharing insights and broadening the vision on projects to a 360° perspective. This approach allows us to consider every technical and regulatory aspect, thus guaranteeing the customer the best possible solution for his specific needs.*

**What role does research play for HT-Cooling and Galletti in keeping up with the regulatory updates that are taking place at a European level?**

*Working alongside an important group like Galletti offers the possibility of adopting a broader and more far-sighted strategic vision. This approach allows us to be proactive and innovative, anticipating market trends and future regulations. We are currently exploring the use of new refrigerants and cutting-edge solutions, carefully evaluating their impact on all our target markets. The relationship with suppliers is fundamental and is based on close and continuous collaboration. Thanks to this strong connection, we are constantly updated on developments and evolutions of technical components. This synergy allows us to plan with precision the development activities of our product ranges, always guaranteeing the highest level of quality and innovation.*

**We address  
requests and  
opportunities to  
transform them  
into solutions**





**Stepping into the customer's shoes and understanding his needs and requirements is crucial. This approach is fully shared with Galletti, a group where human relationships are central.**



**Due aziende diverse ma con molto in comune: che ruolo avrà il lavoro di squadra in questo nuovo percorso?**

Il lavoro di squadra è fondamentale. Ogni persona e ogni azienda hanno caratteristiche uniche in termini di esperienza e metodo di lavoro, e la singola esperienza deve essere condivisa per creare un cerchio di confronto costruttivo, mirato a raggiungere l'obiettivo comune: fornire soluzioni al cliente basate su un know-how consolidato negli anni. Coinvolgere il cliente è altrettanto importante, perché solo con il suo contributo possiamo comprendere le reali necessità installative e arrivare a un risultato che soddisfi pienamente l'utilizzatore. Oggi, l'esperienza di HT-Cooling nel raffreddamento di processo si combina con l'esperienza di Galletti nel settore HVAC, e questo confronto interno ha generato un arricchimento reciproco, altamente vantaggioso per entrambi.

**Soluzioni semplici a problemi complessi, grazie a un know-how esteso del processo e delle sue esigenze di raffreddamento. Ce ne vuole parlare?**

Spesso, nell'analisi di un impianto esistente o nella fornitura di uno nuovo, ci si limita a soddisfare le richieste prestabilite dei progettisti o degli installatori. Approfondire invece l'aspetto legato alla specifica produzione, combinato con le esigenze del cliente e le caratteristiche del sito di installazione, si rivela spesso illuminante, portando a trovare soluzioni molto più semplici ed efficienti di quanto si possa immaginare. L'esperienza maturata negli anni in questo settore ci permette di avere una visuale diversa dallo standard, utile per affrontare l'analisi tecnica con maggiore sicurezza e naturalezza, arrivando così a soluzioni installative perfettamente tarate sulle esigenze del cliente.

**Quanto è importante la cura del cliente in questo settore? E quanto condividete questo approccio con Galletti?**

Saper dialogare con il cliente è indispensabile e imprescindibile. Il cliente ricopre un ruolo fondamentale: è una risorsa preziosa e deve essere trattato come se il lavoro che stiamo facendo per lui lo stessi facendo per noi. Vestire i panni del cliente e comprenderne esigenze e necessità è quindi essenziale. Questa attitudine è condivisa appieno con Galletti, un gruppo dove il rapporto umano è centrale, sia internamente tra management e dipendenti, sia esternamente verso clienti e fornitori.



**Francesco Facchinetti**

SALES DIRECTOR  
EN/DE/IT Markets  
HT-Cooling Srl

[francesco.facchinetti@ht-cooling.com](mailto:francesco.facchinetti@ht-cooling.com)

**Two different companies with much in common: what role will teamwork play in this new journey?**

*Teamwork is fundamental. Every individual and every company have unique characteristics in terms of experience and working methods, and individual experience must be shared to create a constructive dialogue aimed at achieving the common goal: providing solutions to customers based on years of consolidated know-how. Involving the customer is equally important because only with his input we can understand the real installation needs and achieve a result that fully satisfies the end-user. Today, HT-Cooling's experience in process cooling combines with Galletti's experience in the HVAC sector, and this has generated mutual enrichment, highly beneficial for the both.*

**Simple solutions to complex problems, thanks to an extensive understanding of the process and its cooling needs. Can you tell us more about this?**

*Often, when analyzing an existing system or supplying a new one, the focus is on meeting the predefined requests of designers or installers. However, delving deeper into the specific production aspect combined with the customer's needs and the characteristics of the installation site, often proves enlightening, leading to solutions that are much simpler and more efficient than one might imagine. The experience gained over the years in this sector allows us to have a different perspective from the standard, which helps in tackling technical analysis with greater confidence and ease, thus arriving at installation solutions perfectly tailored to the customer's needs.*

**How important is customer care in this sector? And how much do you share this approach with Galletti?**

*Being able to communicate effectively with the customer is essential and indispensable. The customer plays a fundamental role: he is a valuable resource and should be treated as if the work we are doing for him is being done for ourselves. Stepping into the customer's shoes and understanding his needs and requirements is therefore crucial. This approach is fully shared with Galletti, a group where human relationships are central, both internally between management and employees, and externally towards customers and suppliers.*



**La campagna pubblicitaria di lancio di questa nuova sinergia recita SI', È TUTTO VERO: un messaggio disruptive. Che valore ha questa collaborazione per gli attuali e i potenziali clienti di HT-Cooling?**

Abbiamo cercato un messaggio che fosse chiaro e diretto perchè ci premeva mantenere verso i nostri interlocutori quell'aspetto di chiarezza e trasparenza che ben caratterizza il profilo di HT-Cooling dalla sua nascita, solo due anni fa. Chi mi ha preceduta ha fatto in questo senso un lavoro eccellente, che condivido. Stiamo semplicemente comunicando ciò che sta succedendo, senza filtri. Se dire la verità è essere disruptive, allora senza dubbio lo siamo.

**In che modo l'entrata di Galletti Group influenzerà la strategia di posizionamento di HT-Cooling sul mercato?**

Chi conosce il mercato del freddo conosce il gruppo, che ha una storicità che parla per sé. Con Galletti condividiamo l'approccio sul mercato per cui pur con obiettivi diversi ci siamo da subito trovati allineati sulle linee guida. Ovvio che per un'azienda delle dimensioni di HT-Cooling poter contare sul supporto di una realtà di questo tipo è certamente un benefit e direi che più che aumentare arricchisce il valore del nostro posizionamento sul mercato.

**Quali valori sarà importante comunicare?**

L'ingresso nel gruppo non cambia la qualità e il contenuto della nostra proposta in termini valoriali. Anzi, direi che li potenzia. Continueremo a sottolineare l'importanza dello scambio e dell'ascolto che combinati con l'esperienza e il know-how del nostro staff tecnico e di vendita si sono rivelati essere argomenti vincenti sul mercato. Abbiamo ben chiaro chi siamo, altrettanto chiaramente chi potremo diventare, oggi più che mai con un gruppo come Galletti al nostro fianco.

**Se dovesse scegliere una canzone per esprimere questo nuovo passo, quale sarebbe?**

Sicuramente «We will rock you» dei Queen. Una canzone energica nata perché i Queen per primi hanno capito l'importanza del coinvolgimento del pubblico per trasformare un concerto in un evento dove alla fine gli spettatori sono quasi più centrali dei performer. Un punto di vista che condividiamo.



**Sabrina Gangini**

MARKETING DIRECTOR  
HT-Cooling Srl

sabrina.gangini@ht-cooling.com

**The advertising campaign for this new synergy says, "YES, IT'S TRUE": a disruptive message. What value does this collaboration bring to HT-Cooling's current and potential customers?**

*We aimed for a message that was clear and direct because we wanted to maintain the clarity and transparency that has characterized HT-Cooling since its foundation, just two years ago. My predecessor did an excellent job in this regard, which I fully support. We are simply communicating what is happening, without filters. If telling the truth is disruptive, then we undoubtedly are.*

**How will the entry of Galletti Group influence HT-Cooling's market positioning strategy?**

*Anyone familiar with the cooling market knows the Galletti Group, whose long history speaks for itself. With Galletti we share the approach to the market so, despite having different objectives, we immediately found ourselves aligned on the guidelines. Obviously, for a company of HT-Cooling's size, being able to count on the support of a company of this type is certainly a benefit and I would say that rather than increasing, it enriches the value of our positioning on the market.*

**What values will be important to communicate?**

*Joining the group does not change the quality and content of our value proposition. In fact, it enhances them. We will continue to emphasize the importance of dialogue and listening, which, combined with the experience and know-how of our technical and sales staff, have proven to be winning arguments in the market. We clearly understand who we are and who we can become, especially now with a group like Galletti by our side.*

**If you had to choose a song to express this new step, what would it be?**

*Definitely «We will rock you» by Queen. An energetic song born because Queen first understood the importance of people involvement to turn a concert into an event where audience is almost more central than the performers. A point of view we share.*

**With Galletti  
we share the approach  
to the market so, despite  
having different objectives,  
we immediately found  
ourselves aligned on the guidelines.**

**IL NOSTRO  
PASSATO  
CI HA PORTATO  
NEL FUTURO**



**OUR PAST  
HAS BROUGHT US  
INTO THE FUTURE**

# FUTURE STARTS TODAY



[www.ht-cooling.com](http://www.ht-cooling.com)



Via Giovanni Paolo II, 1 - 27029 Vigevano (PV) - IT  
[info@ht-cooling.com](mailto:info@ht-cooling.com) - T. +39 0381 988070