

PROGETTO COVER



ALBERTINI WINDOWS CUSTOM MADE ITALIAN MADE

di Laura Galimberti

La forza di Albertini, che produce serramenti e porte su progetto, sta nella capacità di soddisfare qualsiasi richiesta specifica e di offrire un servizio di consulenza, progettazione e assistenza che continua ben oltre la chiusura del cantiere. Ce ne parla Marco Albertini, Presidente dell'azienda, che ha sede in California, Stati Uniti, e produzione tutta italiana.

Albertini, specializing in Italian custom-made windows and doors, is able to meet any specific request and to consult on any project, in both design and project assistance that includes quality installation. Marco Albertini, CEO of the company headquartered in California (USA), tells us more about the company's Italian roots.



In copertina (foto Richard Barnes for DDG) e nel dettaglio qui sopra (foto Bruce Damonte), facciata di XOCO 325, edificio a West Broadway, SoHo Manhattan, con serramenti Albertini Windows. Il progetto di recupero architettonico è dello studio DDG.

Cover (ph: Richard Barnes for DDG) and detail (ph: Bruce Damonte): the façade of XOCO 325, in West Broadway, SoHo Manhattan, with doors and windows by Albertini Windows. The architectural renovation project has been designed by studio DDG.

“La storia di Albertini ha inizio nel secondo dopoguerra come impresa di produzione artigianale specializzata in serramenti in legno”, racconta Marco Albertini, attuale Presidente. “E si evolve, passando di padre in figlio – quattro figli in questo caso, tra cui mio padre –, crescendo costantemente fino ad arrivare, negli anni '70, a una dimensione industriale e a conquistare il mercato grazie alla capacità di coniugare la flessibilità della produzione artigianale con la qualità della lavorazione in serie. Ne segue l'espansione verso i mercati esteri negli '80 e '90, primo fra tutti la Germania dopo la caduta del muro di Berlino, fino a giungere al nuovo millennio con oltre la metà del fatturato proveniente da vendite sul mercato internazionale. È proprio uno di questi mercati, gli Stati Uniti, che ci ha permesso, recentemente, la vera grande svolta per l'azienda, che per di più mi vede coinvolto in prima persona”, continua il suo racconto Marco Albertini.

“Nel 2004 l'azienda decide di mandarmi negli Stati Uniti presso un nostro importante rivenditore per occuparmi del servizio clienti e fare esperienza sul campo. Esperienza che mi ha permesso di capire realmente le esigenze del cliente americano e, nel 2010, in seguito alla grande crisi che ha colpito gli Stati Uniti e che ha messo in ginocchio anche il nostro rivenditore, di creare una sede Albertini proprio in California. Dallo scorso anno, l'azienda americana ha acquisito quella italiana, pur mantenendo lo stabilimento produttivo e il Centro Ricerca e Sviluppo nel veronese e garantendo tutta la qualità che deriva da oltre 60 anni di attività produttiva e di progettazione”, precisa il Presidente.

“Anche la produzione si è dovuta adeguare al nuovo assetto industriale e al mercato di riferimento principale, passando dal catalogo di prodotti all'offerta di un servizio su misura del cliente, principalmente architetti e costruttori impegnati nel realizzare grandi progetti residenziali, mediamente tra i 4000 e i 7000 metri quadrati, nella fascia del lusso, classici e moderni.

Quello che fa veramente la differenza e che ci rende competitivi nel mondo è proprio il servizio che offriamo e che, oltre alla progettazione e realizzazione del serramento, continua durante e dopo la posa in cantiere. Il cliente può contare quindi sulla nostra completa disponibilità fino alla consegna delle chiavi dell'immobile e anche dopo. Siamo in grado di rispondere a qualsiasi commessa e specifica richiesta, ma anche di offrire un servizio di consulenza, progettazione e assistenza sia agli studi di progettazione che ai clienti privati.



Villa residenziale con serramenti dal disegno minimale, scorrevoli, in alluminio. Produzione Albertini.

Villa with minimal aluminum sliding system by Albertini.

Grande forza ci ha dato anche la certificazione per gli uragani, in via di definizione, indispensabile in certe regioni degli Stati Uniti, grazie alla quale speriamo di raddoppiare il fatturato nei prossimi anni. Oggi, naturalmente, ci rivolgiamo principalmente all'estero (Stati Uniti, Russia, Israele, Libano, Cipro, Francia, Germania, Inghilterra, Emirati, Arabia Saudita, Cina, Indonesia...) con il 90% del fatturato circa; il restante è rappresentato dall'Italia – mercato in cui prevediamo una ripresa nei prossimi anni – dove continuiamo a produrre i nostri serramenti in legno, legno rivestito in alluminio e rivestito in bronzo e dove ci piace portare i clienti per far conoscere la qualità dei nostri prodotti, che rimangono completamente Made in Italy, pur rispettando gli standard qualitativi richiesti dai rispettivi Paesi”.

www.italianwindows.com
www.albertini.com

“Albertini's story began right after World War II as a business specialized in hand-crafted wooden windows and doors”, Marco Albertini tells us. “And it evolved as the company passed down generations from father to four siblings in this case, among which was also my father. The company saw constant growth until the '70s, when it reached an industrial size and conquered the market thanks to the ability to combine the flexibility of artisanal production and the quality of serial production. Then we began expanding in the foreign markets during the '80s and the '90s, especially in Germany after the fall of the Berlin Wall. At the beginning of the new millennium, over half of our company's revenue was generated by international markets. One of these markets, the USA, has allowed our company to make a breakthrough in which I am personally engaged”, continues Marco Albertini. “In 2004 the company sent me to the USA to visit an important retailer and work in customer service, gaining practical business experience. This experience allowed me to truly understand the needs of American customers. In 2010, after the huge financial crisis that affected the USA and brought our retailer to its knees, we were able to move the Albertini headquarters to California. Just last year the American branch acquired the Italian. However, the manufacturing facility and the research and development center are still located just outside Verona to ensure the highest quality resulting from over 60 years

of manufacturing and designing activity”, explains the CEO. “With the change, production needed to adjust to the new industrial setup and the main reference market, changing from off-the-shelf products to a tailor-made service mainly focusing on architects and developers engaged in the design and development of important luxury residential projects. These projects range between 4,000 and 7,000 square meters on average, with both classic and modern designs. What really makes the difference and makes us competitive in the world is the service we offer. We go further than design and creation of our windows or doors to high quality installation, and even beyond that. Our customers can rely on our complete availability until the building's keys are in their hands, and even later than that if needed. We are able to meet any specific request and to offer both design studios and private citizens advisory, design and management services even well after the products have been installed. A recent development is that we want to offer certification of our products for hurricanes, details still to be defined, which is a must in some regions of the USA. With this offering, we hope to double our revenue during the years to come. Today, we are mainly working with foreign countries of course (USA, Russia, Israel, Lebanon, Cyprus, France, Germany, Emirates, Saudi Arabia, China, Indonesia and more) that includes 90% of our overall revenue; the rest is represented by Italy - a market we expect to financially recover in the upcoming years - where we manufacture our windows and doors using wood, aluminum and bronze-clad wood. We enjoy showing our clients the facilities so they can observe the quality of our products that meet and exceed the standards required by other countries”.

www.italianwindows.com
www.albertini.com



Ancora realizzazioni nel mondo con serramenti di Albertini Windows, che propone un servizio 'custom made', dalla progettazione alla produzione, fino all'assistenza post vendita. In alto, il modello Witri'A, minimale, scorrevole, in legno. Al centro, ancora una versione estremamente minimale, in alluminio, scorrevole, alta ben 6 metri e, accanto, alzante scorrevole con tasca, in legno. In basso, scorrevole ad angolo, dal design 'asciutto', in alluminio.

Other international realizations with doors and windows by Albertini Windows, which offers a custom-made service from design to production and after-sales support. Top, Witri'A, wood minimal sliding doors system. Center page, 6 m tall (20' tall) minimal aluminum sliding system. Beside corner, pocket wood lift and slide system. Bottom corner, minimal aluminum sliding system.



In alto, un progetto contemporaneo con serramenti in legno. In basso, da sinistra: di nuovo un progetto con scorrevoli in alluminio, dal tratto minimale; penthouse con serramenti in bronzo; alzante scorrevole curvo in pianta, realizzato in legno rivestito in alluminio. Tutto di Albertini Windows.

Top, wood fenestration with minimal lines. Bottom, from left to right, minimal aluminum sliding system; bronze clad windows and door – penthouse; curved lift and slide doors with aluminum clad. All products are by Albertini Windows.