

Il fatturato medio è povero: si aggira sui 65.000 euro all'anno.

Lo abbiamo affermato spesso ed è una realtà assodata: il settore delle pulitintolavanderie in Italia subisce ancora gli effetti di un boom incontrollato di aperture avvenute decenni fa,

I pulitintori si trovano ad affrontare problematiche che da tempo affliggono il settore: l'aumento dei costi (soprattutto energia, prodotti chimici e gestione dei rifiuti), una burocrazia asfissiante, una concorrenza talvolta sleale (soprattutto incapace di darsi regole e farle rispettare!), difficoltà nel reperire personale ed assenza quasi dovunque del cosiddetto "ricambio generazionale"; infatti i figli dei pulitintori preferiscono dedicarsi ad altro ritenendo l'attività di famiglia poco remunerativa e soprattutto con poco appeal.

Come sappiamo, la percezione pubblica delle lavanderie è generalmente sottostimata, spesso ridotta a semplice attività domestica su scala commerciale. Questo rende anche il settore poco interessante per le giovani generazioni di



Dal titolo "La formula uno delle fiere" non poteva che essere ospitato a Maranello, il convegno promosso da EXPODETERGO INTERNATIONAL e AIFL (ASSOCIAZIONE ITALIANA FORNITORI LAVANDERIE). Valorizzata da cene in agriturismo, visita alla casa museo Luciano Pavarotti ed al museo Ferrari, ma soprattutto da prove pratiche nell'ambito della celeberrima pista di Fiorano, l'iniziativa intendeva "mettere al tavolo", per una serena e costruttiva discussione, i protagonisti della manutenzione tessile: lavanderie industriali – fornitori – artigiani pulitintori. Obiettivo non innovativo, ma senza dubbio di grande valenza per un settore che si è aggiornato negli anni, ma che presenta ancora aspetti in "chiaro-scuro". Per il comparto delle pulitintolavanderie erano presenti: Berrettino vice presidente Assosecco, Lunardon presidente Confartigianato e Maurizia D'Agostino presidente CNA.

La fotografia del settore individua la persistenza di un elevato numero di lavanderie attive nel nostro paese: 15.717 attività e di queste 11.891 sono micro imprese, spesso gestite da una sola persona.



promosso principalmente dai produttori di macchinari. Questo ha generato una situazione di disagio economico per molte attività, al limite della sopravvivenza. La maggioranza delle micro imprese opera con impianti obsoleti che non è in grado di rinnovare e ha difficoltà ad implementare pratiche sostenibili dal punto di vista ambientale e tecnologico.

imprenditori con idee nuove e voglia di sperimentare.

Il fatto di essere un'attività poco remunerativa rende difficile mettere in campo l'innovazione tecnologica degli impianti, delle attrezzature e dei sistemi utilizzati.

I modelli di business risultano spesso obsoleti e non adeguati alle nuove

esigenze della clientela: tecnologie digitali e strumenti innovativi potrebbero ottimizzare i processi, migliorare l'efficienza ed aumentare il gradimento verso l'attività svolta ed i servizi resi.

La convention modenese si è concentrata su alcune proposte per il rilancio del settore ed Assosecco ha puntato su 4 elementi importantissimi:

- Rete d'impresa: promuovere la collaborazione tra operatori per creare sinergie ed ottimizzare le risorse.
 - Digitalizzazione: maggiore apertura all'uso dell'AI e delle tecnologie digitali per modernizzare i servizi.
 - Efficientamento: investire in nuovi macchinari, processi rapidi ed a basso impatto ambientale per i laboratori.
 - Formazione: rendere obbligatoria la formazione professionale per gestire le attività in modo più competente.
- Naturalmente non sono mancati i dibattiti circa i modelli di sviluppo ed innovazione nel settore e mentre le associazioni artigiane si sono dichiarate più tradizionaliste, Assosecco ha ribadito

la convinzione che in futuro, come già successo negli USA, la tendenza potrebbe essere quella di creare grandi laboratori centralizzati con punti di raccolta. Nel contempo si potrebbe assistere ad una maggiore digitalizzazione per offrire gli stessi servizi online o pickup point attraverso piattaforme digitali piuttosto che costosi recapiti fisici.

Per concludere, Assosecco si è dichiarata disponibile a rafforzare il rapporto tra pulitintori e fornitori ed auspicato

l'intensificazione di una partnership in termini di formazione tecnica ed assistenza post-vendita, per fare in modo che tutta la catena della detergenza produca un servizio sempre più qualificato e vicino alle aspettative della clientela. •

