

# Una collaborazione preziosa

*Il balneare, a causa della legge Bolkestein, sta attraversando un momento critico. Occorre sostenere il comparto per superare le difficoltà, come spiega Vincenzo Lardinelli, Presidente Nazionale Fiba Confesercenti*



Vincenzo Lardinelli,  
Presidente Nazionale  
Fiba Confesercenti

**C**on lo sviluppo del mondo balneare e l'accrescimento dei servizi offerti al pubblico, sempre più stabilimenti si stanno avvalendo della collaborazione delle lavanderie industriali. La presenza integrata di ristoranti, piscine, palestre e centri benessere ed estetica ha portato ad un contatto sempre maggiore fra lavanderie e mondo balneare, oggi però purtroppo minato dalla riduzione degli investimenti.

## Problematiche e limiti all'investimento

La causa è da imputarsi alla famigerata legge Bolkestein che sta mettendo in ginocchio il comparto con la messa in discussione del rinnovo delle concessioni. Così se da un lato si chiede al settore un miglioramento dell'offerta turistica, dall'altro vengono a cadere quelle certezze che consentirebbero di garantire uno sviluppo delle attività e, con esse, dei rapporti con i fornitori.

A spiegare la difficile situazione è **Vincenzo Lardinelli, Presidente Nazionale Fiba Confesercenti** "Con quanto è avvenuto negli ultimi tempi e l'incertezza in cui sono lasciati gli operatori balneari, si è registrata una contrazione degli investimenti e una limitazione delle spese. L'attesa di una soluzione definitiva e questa chiusura alle istanze della categoria ha costretto gli imprenditori a rivedere i piani di accrescimento che comprendevano la nascita o l'allargamento dei servizi".



## Descrizione dello scenario e delle nuove modalità di turismo

Il danno è sicuramente rilevante, perché proprio la crescita delle esigenze da parte della clientela stava spingendo un numero sempre maggiore di attività a implementare i servizi. I bagni stavano diventando dei contenitori di attività e proposte ad alto valore aggiunto, dove l'accrescimento delle proposte comportava ovviamente l'affidamento di molti servizi a società esterne, tra cui le lavanderie industriali. Se dunque già la crisi ha ridotto la presenza turistica e soprattutto la permanenza, concentrando di fatto le vacanze in pochi giorni e spesso nei fine settimana, l'incertezza sul futuro sta impedendo uno sviluppo qualitativo delle imprese e riducendo conseguentemente l'affido di lavorazioni a terzi.

## Le resistenze dei potenziali referenti

"Ogni investimento, anche in prospettiva, per un allargamento dei servizi – prosegue il Presidente – risulta difficoltoso. Prendere rischi quando di qui al 2020 non si ha la garanzia di poter mantenere ciò che si è costruito è arduo, nonostante la volontà di crescere e migliorarsi che caratterizza la categoria. Si tratta di investimenti importanti, peraltro in un momento economicamente difficile. L'incertezza sull'ammortamento dei costi da sostenere o su un rientro degli investimenti sta paralizzando il sistema".

Tutto ciò è mortificante, specie se si considera che dal costume all'asciugamano, fino alle coperture dei lettini foderati, il tovagliato e tutto quanto possa essere affidato alla pulizia da parte di esterni, stava progressivamente crescendo di quantità per la volontà di un numero sempre maggiore di gestori di aumentare i servizi, anche in funzione di una destagionalizzazione preziosa per prolungare il lavoro ol-



tre i limiti temporali dell'estate. Molti bagni, infatti, hanno ristoranti aperti, se non tutto l'anno, comunque per un periodo che spazia dalla primavera fino alle festività natalizie. Altri si sono trasformati in veri e propri locali notturni, mentre non sono rari i casi di centri estetici e benessere che non temono affatto la stagionalità e portano avanti un lavoro continuativo nel corso dell'intero anno.

*“Da quando si è iniziato a parlare di Bolkestein – spiega Lardinelli – molti hanno fatto un passo indietro o hanno rinunciato. Tanti si sono organizzati autonomamente, magari comprando una lavatrice. Si tratta di una prospettiva di approccio differente, poiché mettendo in discussione il futuro si impedisce qualsiasi azione migliorativa. Basti pensare che i costruttori di arredi e materiali da spiaggia hanno registrato un calo anche del 60% sugli ordini”.*

### Un corretto approccio al mercato

Non tutto è perduto, però. Chiaramente una situazione del genere rischia di mettere in discussione i rapporti vigenti, ma è possibile non veder scomparire completamente quanto fin qui raggiunto. *“A noi serve flessibilità – precisa il Presidente – ma anche velocità di adeguamento alle nostre necessità. Sempre di più il lavoro è a impulso, concentrato nei fine settimana e in base alle condizioni meteo. I fornitori, tra cui le lavanderie industriali, devono quindi avere la capacità professionale di adattarsi a questa situazione. Certo il prezzo è importante, ma anche la disponibilità gioca un ruolo di primo piano nella scelta del partner lavorativo. Posso però confermare che i rapporti sono soddisfacenti e*

*per quanto mi è dato sapere, la collaborazione tra il mondo balneare e quello delle lavanderie è sempre stata positiva. Si dimostra un comparto maturo e capace di seguire le esigenze del cliente. La difficoltà ora è trovare le economie per continuare a lavorare bene”.*

### Potenziale apertura da parte della categoria

Non bisogna inoltre dimenticare che, in alcune zone più di altre, come la Riviera Adriatica, il legame tra strutture alberghiere e stabilimenti balneari è molto stretto. Convenzioni e partnership danno vita a sinergie che fanno sistema. Questo facilita economie e massa critica, consentendo alle lavanderie di rivolgersi a più soggetti collegati tra loro, permettendo quindi una gestione più agevole sotto il profilo dell'ammortamento dei costi da sostenere per la fornitura.

*“Dobbiamo cercare di venirci incontro reciprocamente – conclude il Presidente – migliorando la gestione dei flussi di lavoro e finanziari delle aziende stagionali come quelle balneari, migliorando la gestione della fornitura e anche della riscossione, compatibilmente con le imprese e la disponibilità di queste, caratterizzate da una liquidità ben diversa da un momento all'altro, pur nel rispetto delle esigenze dei fornitori come, nel caso specifico, le lavanderie industriali. Il consiglio è di restare molto vicini ai propri clienti, cercare di capire le difficoltà del momento, le aspirazioni di un'eccellenza italiana oggi messa in una posizione quanto mai difficile, peraltro in una fase economica recessiva senza precedenti. Non tutto è perduto, ma occorre la massima collaborazione e una reciproca comprensione”.*

**Matteo Barboni**



*Da quando si è iniziato a parlare di Bolkestein molti hanno fatto un passo indietro o hanno rinunciato. Tanti si sono organizzati autonomamente, magari comprando una lavatrice.*