

PROTAGONISTI

Industriali e artigiani insieme per servire i privati

Il lavanolo della biancheria piana direttamente ai cittadini potrebbe essere una nuova opportunità, da cogliere collaborando con il lavasecco



...si tratterebbe, per la tintoria, di fungere da punto di raccolta dello sporco e di smistamento e distribuzione della biancheria piana noleggiata ai privati; per la lavanderia industriale di ritirare lo sporco e riconsegnare lo stock di pulito al proprio partner.



Il turismo langue, nel pubblico bisogna fare i conti con la spending review... forse è giunto il momento di ampliare gli orizzonti, avendo il coraggio di scommettere su nuove opportunità di business. Come **offrire ai privati il servizio di lavanolo**, magari appoggiandosi a chi già è vicino alle famiglie e alle piccole strutture di accoglienza e ristorazione: **le tintorie artigianali**. Proprio loro possono trasformarsi da potenziali concorrenti a fattivi partner in un rapporto che porti vantaggi ad entrambi, oltre che all'utenza privata. Ecco cosa ha da dire in proposito **Valentina Fedi**, titolare della lavasecco **La Bella**

Lavanderina, di Poggibonsi (Si), alla ricerca di una lavanderia industriale con cui stabilire una collaborazione. «I miei clienti – afferma – si lamentano che i regolamenti condominiali e talvolta comunali non permettono di stendere i panni all'esterno per ragioni di decoro. Con gli indumenti ci si arrangia, ma per lenzuola e tovaglie tutto diventa più complicato. Ecco perché ho pensato di proporre il lavanolo della biancheria piana. Ma questo servizio è troppo complesso per una realtà come la mia, tanto più che esistono operatori specializzati che possono offrire maggiori garanzie di processo e sotto il profilo igienico e sanitario».

Ma i cittadini sarebbero davvero pronti a rinunciare alle lenzuola della nonna, per noleggiarle? «Credo di sì, almeno le nuove famiglie – sostiene la Fedi – che devono anche fare i conti con appartamenti sempre più piccoli, dove lo spazio per il corredo non si trova proprio. E poi non è detto che non si debba più avere la tovaglia ricamata. Quella resta per le occasioni speciali, ma per l'uso quotidiano una soluzione che semplifica la vita può fare comodo. Sto approntando dei questionari da sottoporre alla mia clientela, per rendermi conto dell'accoglienza effettiva che potrebbe avere il servizio di lavanolo. Nella mia zona, poi, ci sono piccole strutture ricettive, che hanno pochi posti letto per rivolgersi direttamente alle lavanderie industriali, ma che potrebbero usufruire di un servizio come quello che ho in mente».

In pratica si tratterebbe, per la tintoria, di fungere da punto di raccolta dello sporco e di smistamento e distribuzione della biancheria piana noleggiata ai privati; per la lavanderia industriale di ritirare lo sporco e riconsegnare lo stock di pulito al proprio partner. Tutto bello, sulla carta, ma in pratica...

«Da qualche tempo – racconta Valentina Fedi – stiamo cercando un accordo, ma non è semplice. Forse le lavanderie ritengono questo business poco redditizio o troppo complicato da gestire, ma invito a considerare (soprattutto quelle che lavorano in zone turistiche) che la stagione inizia e finisce, mentre il privato ha sempre bisogno di farsi lavare lenzuola e tovaglie, almeno settimanalmente. Certo, si



Valentina Fedi ha rilevato e rinnovato qualche anno fa l'attività di famiglia, la tintoria "La bella lavanderina" di Poggibonsi (Si). «Ho voluto fare tutto in piena regola - racconta - e questo mi è costato: ci è voluto un anno e mezzo per avere tutti i permessi». **La lavanderia è dotata di un proprio depuratore.**

tratta di un business nuovo: bisogna avere il coraggio di scommetterci sopra».

Ma la lavanderia partner non può essere una qualunque. «Oggi – spiega la Fedi – i cittadini sono attenti alle tematiche ambientali: tanti mi chiedono se uso detergenti a basso impatto ambientale e che ne è delle acque di scarico. Per non parlare dell'aspetto igienico... Per questo vorrei appoggiarmi a una lavanderia certificata che, oltre a essere in regola con le norme vigenti, possa dimostrare ai miei clienti di offrire determinate garanzie ambientali e igienico-sanitarie. Ho costruito un rapporto di fiducia con la clientela, che non posso tradire».

Dal mondo artigianale arriva una proposta interessante. Quello industriale saprà coglierne, al di là delle difficoltà organizzative, la potenzialità?

Eleonora Valle



Forse le lavanderie ritengono questo business poco redditizio o troppo complicato da gestire, ma invito a considerare (soprattutto quelle che lavorano in zone turistiche) che la stagione inizia e finisce, mentre il privato ha sempre bisogno di farsi lavare lenzuola e tovaglie, almeno settimanalmente.

Noleggino ai privati? Sì, no, forse..

Curiosi, ma perplessi; interessati, ma scettici.

Ecco l'atteggiamento di alcuni operatori nei confronti della proposta di "La Bella Lavanderina"



Panni e lenzuola stesi sulla pubblica via. Oggi in molte città è vietato stendere il bucato dai balconi. Il servizio di lavanoio della biancheria piana a privati potrebbe offrire una soluzione al problema.

In risposta alla proposta lanciata dalla titolare de "La bella lavanderina" abbiamo sentito l'opinione di alcune lavanderie industriali, divisi tra disponibilità e perplessità.

«Nel porre le basi di una collaborazione con i lavasecco - afferma **Pietro Chirico**, di **CHI-MA Florence** - non possiamo dimenticare la voce dei costi di trasporto. Poi andrebbe risolto il problema della tracciabilità. Nel caso di un privato, chi risponderebbe nel caso di danneggiamento o furto? Andrebbe quantomeno studiato un sistema di cauzione. Sono però convinto che la soluzione del noleggio possa prendere piede, ma ci vorrà del tempo, anche perché manca la consapevolezza, da parte della potenziale clientela privata, di quanto costi, in termini di consumi, lavare in casa».

Carlo Pestelli, di **Lavanderia Pestelli**, ha qualche dubbio sull'accettazione del servizio. «Le problematiche tecniche - sostiene - sono facilmente risolvibili. Piuttosto sono incerto sulla maturità "socio-culturale" degli italiani: in un Paese Nordico non avrei dubbi, ma in Italia certe tradizioni sono ancora troppo radicate, anche se in altri settori (come l'auto) il noleggio sta prendendo piede. Non escludo, però, che queste mie considerazioni siano viziati dal fatto che opero in provincia, nel centro Italia. Forse in una grande città i tempi sono già maturi, magari per gli studenti fuori sede, che viaggiano da casa al luogo di studio con zaini pieni di biancheria sporca/pulita. D'altro canto un pri-

vato potrebbe essere più disponibile di un albergo a pagare un po' di più per avere la garanzia di un lavaggio di qualità e di una perfetta igiene».

In Trentino, abbiamo raccolto maggiore riluttanza. «La redditività della nostra attività - afferma **Stefano Antoniazzi**, titolare di **Acquatec** - dipende anche dalla frequenza dei lavaggi. Un conto è servire un albergo, che garantisce il cambio lenzuola ogni 2-3 giorni; un conto è servire un privato che le richiederebbe con minor frequenza. Non escludo che si possano trovare forme contrattuali che regolino anche questo aspetto, ma anche se tutti i problemi tecnici venissero risolti, resta quello dell'accettabilità di questo servizio. Non escludo che ci si arrivi, ma non nel breve termine».

Certo, un po' di titubanza è comprensibile, ma - in un momento di contrazione del settore turistico e di maggiore controllo della spesa pubblica - l'ipotesi di una opportunità di diversificare i servizi non andrebbe trascurata a priori. Per esempio, le lavanderie che intendono affacciarsi a questo mercato, potrebbero, insieme al lavasecco partner, mettere a punto una comunicazione all'utente finale del servizio, mettendo l'accento sui costi elettrici e idrici del bucato (oltre che il tempo e lo spazio necessari per dedicarsi a questa attività) e comunicando le certificazioni igieniche e ambientali delle lavanderie, che offrono maggiori garanzie su questi aspetti rispetto al lavaggio domestico.

A.V.