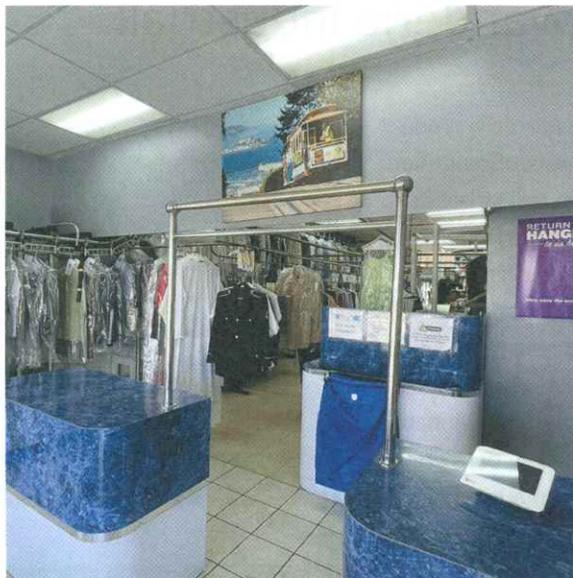


di FRANCO PIROCCHI



più complesso, perché, la quasi totalità di esse, non ha più la capacità finanziaria per investire: di fatto sopravvivono, incassando lo stretto necessario per vivere e pagare, spesso con difficoltà, fornitori, tasse e servizi, le più in attesa di vendere o chiudere per pensionamento. Queste attività, infatti, rappresentano, ormai, una nicchia di mercato, rivolta ad un numero limitato di clienti, residenti nel quartiere, nelle vie limitrofe, senza parcheggio, con orari limitati, prezzi, servizi ed immagine poco appetibili, difficoltà sempre maggiori nel gestire numeri bassi, che rendono insostenibili i processi produttivi e dunque la quadratura dei bilanci. Ad esse Assosecco

Il comparto delle tintolavanderie si divide in due tronconi: quello rappresentato dai negozi di prossimità, cioè le piccole realtà gestite dalla sola titolare e che rappresentano ancora la maggioranza numerica presente sul territorio, circa il 70% del totale (oltre 12.000 unità) e quello delle attività più strutturate costituite da laboratori con un proprio circuito di recapiti e/o di negozi autonomi posti all'interno dei grandi centri commerciali.

Per i laboratori l'efficientamento è un passaggio obbligatorio, imprescindibile per mantenere la propria competitività ed esso deve passare anzitutto dall'acquisizione di macchine ed attrezzature ad alta produttività, in grado di lavare e stirare più capi a minori costi, senza per questo cedere in termini qualitativi. Solo dopo questo passaggio si può pensare alla riprogettazione dell'acquisizione energetica,



cioè, ad esempio, all'acquisto di generatori di vapore a basso consumo, all'installazione di pannelli fotovoltaici e di depuratori delle acque ecc. Più difficile è perseguire questi obiettivi nei negozi autonomi dei Centri Commerciali, che hanno spazi più limitati e, quindi, meno possibilità di installare macchinari industriali o altri strumenti per contenere i consumi energetici. Per le piccole realtà lo scenario è molto

ha da tempo consigliato la trasformazione in recapiti, in pickup point, sul modello americano o inglese, cercando accordi di partnership con le realtà più strutturate, e a questo scopo mettendosi a disposizione per effettuare insieme valutazioni, business plan, consulenze e tutto che può essere utile al raggiungimento di situazioni economicamente soddisfacenti e sostenibili. •