

La parola a tre artigiani pulitintori. Gli inizi, il consolidamento dell'attività, la situazione attuale

di FRANCO PIROCCHI

Abbiamo chiesto a 3 operatori senior della manutenzione tessile di fornirci una testimonianza degli inizi e dell'evoluzione dell'attività.

Volutamente la scelta è caduta su 3 tipologie di lavoro: una piccola realtà milanese, un negozio tradizionale a Monza ed un negozio in un Centro Commerciale. Si tratta di esperienze simili e nel contempo molto diverse: ognuna presenta degli elementi di riflessione interessanti.

Sono uno spaccato di un settore che resta sovradimensionato rispetto agli altri paesi internazionali e tutti e tre hanno risentito, anche se in modo diverso, dei cambiamenti dei gusti dei consumatori, ambientali, climatici e tecnologici. Senza contare la riduzione delle risorse economiche che ha messo in ginocchio tutte le attività per un utilizzo decisamente minore delle tintorie da parte dei clienti che osano di più nel trattare capi non proprio di pregio.

Abbiamo chiesto di citare ASSOSECCO ed i servizi erogati e tutti, anche se con un approccio personale, hanno dichiarato di vedere nell'associazione un partner utile ed affidabile: noi speriamo non si sia trattato solo di "coercizione", ma di un autentico sentiment.

La testimonianza di Maria, a pari passo con l'evoluzione del settore

Mi presento: sono Maria, vivo a Milano, sono sposata ed ho una figlia, il mio orgoglio, laureata in medicina, che lavora in Germania, nell'ambito della ricerca scientifica/sanitaria.

Dalla fine degli anni '80 gestisco una lavanderia nella mia città, in Via Washington, attività che avviai insieme a mia sorella: non sapevamo nulla ed



eravamo convinte di sapere tutto, solo perché eravamo capaci di lavare e stirare, ma avevamo voglia di avere qualcosa di nostro, senza dipendere da nessuno, renderci indipendenti, emanciparci e realizzarci in un'attività da sviluppare e far crescere. Da tempo meditavo di mettermi in proprio: lavoravo part-time in un piccolo studio legale, come segretaria e francamente mi annoiavo a morte, oltre a non sopportare le angherie della moglie del titolare. Così, una sera, guardando Canale 5, vidi la pubblicità del "Pinguino" un franchising di lavanderie che prometteva grandi soddisfazioni, sostegno, consulenza, facili guadagni e che si stava sviluppando proprio a Milano, quella città che, dopo il sessantott'otto, Piazza Fontana, gli anni di piombo, la crisi economica e l'inflazione a due cifre, si stava rilanciando per trasformarsi in una vera e propria metropoli europea, la "Milano da bere" come recitava lo spot della Ramazzotti; erano gli anni di Bettino Craxi, delle tv private di Berlusconi, del Milan, dei paninari e degli yuppies, insomma di quel nuovo boom economico che ne seguì di lì a breve.

Il giorno seguente chiamai il numero di telefono indicato nella pubblicità e nel giro di breve fui convinta ad iniziare la

mia attività. Con l'aiuto di mia sorella trovai un negozio da affittare non lontano dalla casa mia, 70 mq vicino ad un supermercato; racimolai i risparmi di famiglia, la mia liquidazione e con un "comodo finanziamento", nel giro di pochi mesi avevo la mia lavanderia. Il lavoro non tardò ad arrivare ed a crescere al punto da coinvolgere come coadiuvante mia sorella, che fino ad allora faceva la casalinga e mi aveva affiancato e sostenuta in questa avventura. Nel giro di pochi anni guadagnavo così bene che regalai a mio marito, dipendente dell'ATM, una splendida Alfa Romeo 164: un sogno per lui e una grandissima soddisfazione per me. Ma non tutto dura per sempre. Di lì a qualche anno arrivarono gli anni della crisi: il primo colpo lo subimmo nel 2001 con il cambio lira/euro: il nostro è uno di quei servizi, che, non appena girano meno soldi le famiglie tendono a tagliarlo. Poi ci fu la crisi del 2008 e quella del Signor Monti ed infine il disastro della pandemia. I passaggi si ridussero e con essi gli incassi, fino ad indurre mia sorella a farsi assumere dal laboratorio di lavanderia che, alle porte di Milano, ci faceva da terzista per il lavaggio di tappeti, piumoni ecc. ed oggi, sotto il profilo economico e qualità della vita sta senz'altro meglio di me. Io, invece, di

tornare indietro, ricevere ordini e sottostare a regole altrui, non me la sono proprio sentita; pur con tutti i limiti e le difficoltà, preferisco mantenere la mia indipendenza: vivo con poco, è vero, ma mi basta e mi accontento.

Lavoro, mediamente 8 ore al giorno per cinque giorni e mezzo alla settimana (sabato pomeriggio chiudo alle 12.30), per un totale di 250 giorni l'anno, guadagno meno di 10 euro all'ora netti ed aspetto di arrivare alla pensione, sperando che, per l'ennesima volta, non cambi la legge e mi posticipi il traguardo previsto per la metà 2026. La salute, per fortuna, regge; mio marito, anche lui prossimo pensionando, appena può mi aiuta e quando arrivano i cambi di stagione, sempre più magri, un'amica mi dà una mano nello stiro. Non invidio nemmeno i miei concorrenti più agguerriti, quelli che lavorano nei centri commerciali, aperti sette giorni su sette, 14/15 ore al giorno, con costi esorbitanti ed una pessima qualità di vita, tanto che, alla fine, non so chi tra me e loro stia meglio. E poi un partner che mi aiuta:



no, non è un amante, ma ASSOSECCO, l'associazione di categoria che ha sede proprio qui a Milano, Corso Venezia, alla quale mi rivolgo quando ci sono problemi burocratici, legali oppure quando ho dei dubbi: sono sempre gentili, disponibili ed anche psicologicamente sapere che ci sono loro, mi aiuta.

Se non ci fosse l'Associazione, mi sentirei davvero abbandonata a me stessa, in un mondo nel quale fatico a riconoscermi e a ritrovarmi, quando, ad esempio, nascono, sempre più frequenti, contestazioni con i clienti o problemi con la burocrazia, il

fisco e tutte quelle incombenze legate a diavolerie telematiche che tormentano le piccole realtà come la mia. Io lavo, stiro, lavoro con le mani come qualsiasi artigiano e non voglio, né riesco ad occuparmi di tutte le altre faccende di contorno; per contro il mio commercialista, mi segue entro certi limiti, non sempre è disponibile e fatica a comprendere le mie difficoltà quotidiane. Evasa la dichiarazione dei redditi e poco altro il resto me lo devo vedere da me.

Ho deciso di scrivere queste poche righe, perché sono convinta che nella mia situazione ci siano molte altre colleghe, che si sforzano a far quadrare i conti, che faticano a riconoscersi in un mondo

tanto diverso dal nostro, con valori e comportamenti così diversi dai nostri, che sopravvivono piene di dubbi e magari con qualche rimpianto: facciamoci forza ragazze, perché alla fine siamo sempre le migliori ed in netta maggioranza.

Il mestiere di pulitintore: appunti di una vita da artigiano, "sono Goffredo... milanese doc"

Ho un negozio di tintoria a Monza (ed un punto freddo non troppo lontano!), mi chiamo Goffredo (milanese doc con mamma romagnola) e vorrei condividere le mie esperienze. Con un nome come il mio, i genitori speravano in un futuro più... istituzionale, magari nelle forze dell'ordine ed invece il destino mi ha indirizzato verso

di sano entusiasmo, oltre all'idea di fare "qualcosa di speciale" che gli altri non hanno avuto il coraggio di tentare. Le chiamano velleità, ma io preferisco pensare ad una personalità che si mette alla prova per raggiungere dei risultati: solidità economica, qualche sfizio e la considerazione di clienti e fornitori. Ebbene a 32 anni mi sono ritrovato sposato e soprattutto abbastanza coraggioso da tentare l'avventura imprenditoriale, per fortuna aiutato dalla competenza di suocera e moglie. Ho cominciato a valutare la zona nella quale il negozio era ubicato, ho visitato le tintorie "concorrenti" che si trovavano nel quartiere e mi sono reso conto che la nostra attività era un po' "asfittica": 70 mq



un'attività che prima guardavo quasi con sospetto, mentre ora le riservo un benevolo sorriso e una certa... gratitudine. In verità la tintoria era di mia moglie (ereditata dalla madre!), ma il matrimonio mi ha portato ad un coinvolgimento diretto: mi sono dimesso dalla fabbrica nella quale facevo il metalmeccanico ed ho affiancato la mia giovane sposa. Storia che si ripete, direte voi, forse sì, ma ognuno porta le sue radici ed un po'

bui, trasandati, con annesso laboratorio, nel quale spiccava una macchina del secco decrepita ed il resto piuttosto economico. Ho raccolto tutto il coraggio di cui ero capace e mi sono rivolto ad una banca per un finanziamento: ero stato troppo ottimista e di contatti bancari ne ho avuti parecchi fino ad arrivare ad un direttore di una piccola filiale che ha deciso di "rischiare" con me (però ho dovuto ipotecare casa!).

Mentre cercavo un finanziamento, chiedevo preventivi a primarie aziende di impianti per il secco e stiro. Finalmente ho approcciato un "venditore" che pur avendo un'anima commerciale, aveva come obiettivo consolidare la sua clientela fornendo impianti moderni e performanti. È cominciato così un sodalizio che continua ancora oggi grazie alla reciproca serietà.

Nel frattempo, ho sistemato il negozio da cima a fondo, creando un ambiente luminoso ed accogliente ed imparato nel corso degli anni i metodi migliori per interagire efficacemente con la clientela. Ho approfondito alcune nozioni di marketing, sperimentato prodotti sempre meno inquinanti in grado di fornire un finissaggio soddisfacente e mi sono aggiornato dal punto di vista fiscale. Ho lavorato sodo, nei cambi di stagione mi sono impegnato fino allo sfinimento la sera e nei fine settimana, ho inserito dei servizi aggiuntivi (piccola sartoria, vendita di prodotti per la detergenza, profumatori per ambiente, box per il ritiro di pacchi lasciati dai corrieri, ecc.)

Ho aperto, come detto in apertura, un recapito dove lavora mia moglie per la presa ed il ritiro dei capi e per un finissaggio più professionale: camicie stirate molto bene e piegate, capi di sartoria.

Erano anni buoni ed i clienti hanno compreso l'impegno e la professionalità ed hanno premiato la nostra gestione continuando a portare i capi in tintoria e diffondendo il messaggio ad amici e vicini di casa.

Devo riconoscere che in questo percorso non mi sono trovato da solo, ho cercato un interlocutore per riuscire ad essere sempre informato... e mi sono avvicinato all'Associazione.

Inizialmente ero molto diffidente e pensavo che la quota annuale rappresentasse dei soldi buttati, ma ho dovuto ricredermi... quel contributo minimo mi consentiva di essere aggiornato, di partecipare a momenti di incontro a carattere tecnico, imprenditoriale, legale e tributario.

Se nasce una disputa con un cliente per un capo rovinato, attraverso l'Associazione posso fare un'analisi tecnica con un laboratorio convenzionato

ed ottenere un documento che ha valore legale. L'assicurazione studiata sulle caratteristiche del mio negozio interviene in caso di necessità (per esempio capi che per un nostro errore sono danneggiati per un ciclo di lavaggio inappropriato), un'avvocata convenzionata con l'Associazione mi sostiene per cause davanti al giudice di pace o in tribunale (si spera di non arrivare a tanto).

Il servizio paghe dell'Associazione ha gestito i rapporti con i mie due dipendenti (uno part time) ed il servizio contabilità mi ha orientato e si è attivato per le pratiche giornaliere e per tutte le scadenze fiscali e tributarie.

Fermo restando i mille problemi che continuano a presentarsi, posso dire, su questo fronte, di essere abbastanza tranquillo, perché sono seguito da persone preparate e responsabili.

Ero scettico ed un po' sfiduciato, ma ho dovuto ricredermi... in ASSOSECCO ho trovato un partner che mi ascolta ed individua soluzioni alle questioni più varie.

... Ah, dimenticavo di dire che ho avuto due figli, ma nessuno ha voluto proseguire nel lavoro di tintore: uno sta studiando medicina e chirurgia e la più giovane è all'ultimo anno di liceo linguistico e vorrebbe fare la giornalista.

Dopo la pandemia, la crisi del settore si è fatta davvero sentire, anche se devo ammettere che con l'arrivo del nuovo millennio, le cose hanno

iniziato a cambiare gradualmente, ma significativamente.

I vicini Centri Commerciali hanno eroso





una pare della nostra clientela: io e mia moglie eravamo convinti che la qualità che offrivamo, non era paragonabile a quella dei "rapidi", ma ci siamo dovuti ricredere: alla fine conta il prezzo e noi con prezzi così bassi non possiamo competere! Abbiamo perso un dipendente e nei periodi di stanca facciamo fatica a far quadrare i conti.

Nonostante tutto, io sono ancora affascinato dalla mia professione, il mio mestiere, come dicono i più vecchi. Non sono ancora stanco, anche se intravedo l'età pensionabile (che per un artigiano è sempre troppo avanzata), ma avrei ancora molto da dare e da fare. Spero che la mia dipendente ci subentrerà: è brava e piena di idee, ma questa è tutta un'altra storia...

La realtà del centro commerciale, la parola a Carlo

Sono Carlo, vivo in una piccola città di provincia, nella bassa padana, "ai confini dell'Impero" e sono diversamente giovane. La mia famiglia ha gestito bar per molti anni e la mia ambizione era quella di diventare medico. Invece, quasi per caso, agli inizi degli anni sessanta, ho aperto la mia prima lavanderia, anzi tintoria, come si definivano allora. Si era nel pieno "boom economico": il cambio generazionale, le nuove mode, le donne al lavoro, hanno favorito la mia attività che avevo già impostato con un taglio imprenditoriale. Ma il vero punto di svolta arrivò con l'apertura di uno dei primi centri commerciali, alla metà degli anni '70; niente a che fare, però, con i mostri moderni. La superficie era enorme per l'epoca (circa 4.000 mq), pochi negozi di contorno e tra essi la lavanderia: a quell'epoca il nostro lavoro era così ricercato che mi offrivano persino luce ed acqua gratis! Col tempo aprii altri negozi, fino a diventare, in città, "il lavandaio" per antonomasia, tanto che le persone non dicevano: "Vado in tintoria", ma "Vado dal Carlo". Avevo un giro d'affari importante

ed in crescita costante e molti dipendenti: i cambi di stagione erano quasi un incubo tanti erano i capi da lavare e stirare, il tutto a mano, senza computer, software o automazioni: altri tempi davvero!

Poi il Centro ha cominciato ad ingrandirsi, ad allargarsi: nel giro di trent'anni sono stati aperti al suo interno negozi di tutti i generi, bar, ristoranti, fast-food, persino una sala cinematografica ed un enorme vivaio per la vendita di piante, articoli da giardino e piccoli animali domestici, arrivando a coprire una superficie di oltre 120.000 mq.

Nel frattempo, però sono cambiate anche le condizioni della locazione dei negozi: si paga tutto, caro e salato, persino l'aria che respiri e poi orari di apertura impossibili per un artigiano come me: è vero che gli incassi erano veramente alti, ma fatti i conti e soprattutto considerato l'impegno,

a trovare stiratrici e lavoranti, perché per vivere, per campare, bisognava lavorare! Oggi è difficile trovare personale e sembra che offrire lavoro sia un demerito: tutti influencer! Non invidio i miei colleghi dei Centri commerciali che lavorano un sacco di ore al giorno, sette giorni su sette, con costi iperbolici e senza i guadagni di un tempo. Francamente non so come facciano a quadrare i loro bilanci e soprattutto a doversi confrontare nell'ambito della stessa galleria con esercizi appartenenti a multinazionali che godono di tutt'altra copertura finanziaria ed organizzativa.



a un certo punto non ce la facevo più ed ho mollato: ho venduto tutto e mi sono ritirato nel più piccolo dei miei negozi. D'altra parte, mio figlio ha intrapreso tutt'altra strada e nessuno in famiglia intende proseguire il mio lavoro. Ho ricevuto parecchie offerte di collaborazione, di fusione, ma non è più il mio tempo. È un mondo nel quale fatico a riconoscermi, nonostante sia ancora sul pezzo e mi destreggi abbastanza con i computer, le applicazioni, le novità tecnologiche in continua evoluzione. Certo ai miei tempi lo stato non pagava la gente per stare a casa o per ristrutturare ville e castelli, per cui non avevo difficoltà

In ogni caso, in questo mondo così tanto cambiato ho trovato un aiuto importante in Assosecco: quando nasce un contenzioso con qualche cliente posso beneficiare delle perizie della LART a condizioni agevolate e se non basta c'è anche un'avvocata, molto brava, che mi aiuta e mi evita dispiaceri più grandi. Poi ho il supporto della Segreteria: tutte signore gentili e disponibili ed infine i vari servizi consulenziali offerti da Unione Confcommercio. Un piccolo contributo per un grande sostegno, parola di Carlo! •