



Che forza, queste lavanderie!

Vantano l'esperienza diretta nella gestione dei propri centri e la forza dei numeri. Così, l'insegna si diffonde e i margini diventano sempre più interessanti.

Arrivare a superare i 100 affiliati è, per una catena di lavanderie automatiche come **Lavasciuga**, un motivo di grande soddisfazione. Ma che questo sia avvenuto proprio in un periodo di crisi come quella che l'Italia vive insieme al resto del mondo occidentale, è un risultato eccezionale e spinge a chiedersi quale

sia la formula magica. Ma, più che di magia, si tratta più semplicemente di esperienza. Come dicono orgogliosamente i manager di questa catena, loro «nascono lavandai e hanno esperienza diretta di come si gestisce una lavanderia automatica». Nata nel 1994 a Torino come Lava e Asciuga, la società ha lanciato il progetto di affilia-

zione nel 2007. Dopo aver maturato, quindi, un'esperienza ultradecennale. Al know-how sviluppato in quella prima fase, si aggiunge, oggi, la forza contrattuale di una catena presente in molte regioni e continua a svilupparsi con nuove affiliazioni. Questo porta a ottenere condizioni che superano ampiamente quelle previste

dai listini e dalle leggi. Come nel caso delle macchine, che costituiscono una parte significativa dell'investimento, e sulle quali Lavasciuga ha ottenuto sconti notevoli, oltre a un'estensione della garanzia di due anni, che si aggiunge all'anno previsto per legge. Le condizioni privilegiate che Lavasciuga assicura ai propri partner sono la prima ragione che incoraggia le nuove aperture, dato che la convenienza economica, ovvero un investimento iniziale molto contenuto, è la molla principale che spinge a scegliere un'opportunità imprenditoriale rispetto a un'altra. Ma bisogna considerare anche altre voci, per valutare la reale convenienza dell'investimento. In primo luogo, il know-how, la notorietà del-

l'insegna e l'assistenza tecnica. Già l'affidabilità delle macchine deve garantire il più basso numero di fermi per guasti e per manutenzione. All'assistenza tecnica, poi, tocca assicurare interventi rapidissimi in caso di necessità. È per questo che Lavasciuga ha organizzato una rete di centri assistenza presente, oggi, in ogni capoluogo di provincia. Anche nelle regioni nelle quali l'insegna non è ancora presente, per garantire gli affiliati fin dal primo giorno di attività. A Roma, l'azienda ha deciso di aprire un proprio ufficio, per assistere da vicino e con tempestività le 40 lavanderie aperte nel Centro Sud, dieci delle quali nella Capitale.

Un know-how a mille giri

Solo chi ha già gestito una lavanderia automatica conosce il valore dell'esperienza in un'attività che richiede la presenza del gestore solo per ritirare l'incasso e fare la manutenzione ordinaria. Ma la gestione di una lavanderia self service è semplice solo se, in fase progettuale, si seguono delle regole e delle precauzioni sviluppate nel corso degli anni. Si parte dall'individuazione della location giusta, che si può stabilire solo conoscendo bene il comportamento del consumatore. Bisogna, poi, calcolare accuratamente le esigenze impiantistiche (corrente, acqua, scarichi...) mentre lo spazio deve essere disegnato conciliando le esigenze tecniche delle macchine, l'accessibilità da parte degli utenti e la visibilità su strada, che gioca un ruolo di promozione fondamentale. Altro elemento importante è quello della sicurezza, che si riesce a garantire utilizzando la tecnologia, ma anche altre misure precauzionali e di comportamento, frutto dell'esperienza sul campo.



INFO:
tel. 011 23415015,
06 92917367,
www.lavasciuga.net
info@lavasciuga.net