

Una boccata d'ossigeno

Il Governo vara il Decreto per sbloccare una minima parte dei debiti degli Enti Locali nei confronti delle imprese



FOCUS



Il Governo decide di abolire la prima rata dell'IMU
Resta tuttavia applicata agli immobili definiti strumentali all'attività di impresa

ZOOM



Incontri: lo speed date creato per gli imprenditori
Un'occasione per condividere idee ed esperienze nella logica del libero scambio

L'IMPRESA DEL MESE



Lavanderia self service wash: tecnologia per il "lava e asciuga"
Aperta nel giugno scorso a Pontetaro sta già riscuotendo il consenso da parte di una vasta clientela

Alta tecnologia per lavare e asciugare tutto

Intuizione, spirito d'iniziativa e coraggio hanno fatto sì che un momento di difficoltà si trasformasse in opportunità imprenditoriale



CARTA D'IDENTITÀ

NOME: LAVANDERIA SELF SERVICE WASH
 DI: MARIA BEATRICE CACCIANI
 DOVE SI TROVA: A PONTETARO (FONTEVIVO)
 VIAPARTIGIANI D'ITALIA 14/A
 Tel. 334.8437485
 E-MAIL:
 lavanderiaselfservicewash@outlook.com

Un momento di difficoltà personale in un attimo, spesso per pura combinazione, si trasforma in idea, che a sua volta diventa intuizione alla quale, quasi immediatamente, si aggiunge spirito d'iniziativa e il coraggio, sempre necessario, del piccolo (grande) imprenditore. Un percorso che **Maria Beatrice Cacciani** ha vissuto in prima persona, quasi come un'evoluzione interiore, nel giro di poco meno di un anno.

Responsabile amministrativa di un importante settore di uno studio di progettazione, dal luglio 2012, causa la crisi del settore edilizio, si ritrova senza lavoro dall'oggi al domani.

"Naturalmente avevo più tempo da dedicare alla casa e così, seguendo il consiglio di un'amica, decido di lavare le trapunte di casa e provare una lavanderia selfservice. In poco meno di un'ora le ritiro perfettamente lavate, igienizzate e asciugate spendendo solo 18 euro. A questo punto mi si è veramente accesa in testa una lampadina: ho preso nota delle informazioni riportate su un cartello in bella vista all'interno del locale e mi sono immediatamente collegata al sito indicato. Qui ho trovato informazioni più approfondite che mi hanno fatto riflettere ulteriormente. La prima considerazione è stata che a stare senza far niente, non ci sto; la seconda è che ho una bambina piccola da seguire... e una lavanderia selfservice, come impegno personale, mi darebbe l'opportunità di combinare le

due cose, per cui sono partita con grande entusiasmo per questa avventura. Era il novembre del 2012 e sono riuscita ad aprire l'attività il giugno scorso".

Perché così tanto tempo?

"Avevo necessità di un prestito e mi sono rivolta in particolare ad una banca, fin da novembre scorso e, pur presentando tutte le garanzie immaginabili, l'iter per ottenerlo è stato a dir poco travagliato. Sino ad aprile, quando già mi ero impegnata con l'azienda fornitrice dei macchinari e con gli artigiani per l'allestimento del locale, l'istituto di credito non aveva ancora sciolto la riserva, pur trattandosi di una cifra non esorbitante e offrendo, ripeto, ogni garanzia. Solo una mia presa di posizione piuttosto decisa ha sbloccato la situazione. Qualche intoppo c'è stato anche per gli adempimenti burocratici".

Parliamo della lavanderia?

"Qua si vengono a lavare tutte le cose lavabili con acqua. Ci sono macchine industriali che lavano, igienizzano e ammorbidiscono autonomamente e automaticamente qualsiasi indumento compreso tappeti, tende, trapunte ecc... Il tutto può essere asciugato con macchinari modernissimi che assicurano una asciugatura ulteriormente igienizzante, antiacaro e in modo molto completo: i capi escono morbidissimi tanto che in molti casi si può evitare di stirarli. Il tutto automaticamente tanto che io passo saltuariamente per un controllo; inoltre il sistema di video sorveglianza registrato,

mi consente la visione in diretta del locale anche attraverso il telefonino".

Chi sono i vostri clienti?

"Naturalmente donne, ma anche uomini, extracomunitari, studenti, insomma una clientela variegata. Molte madri di famiglia si stanno rendendo conto che il servizio oltre che essere comodo è anche vantaggioso, soprattutto per chi ha tanti bambini e deve lavare spesso assicurando l'igiene assoluta".

Tutto bene dunque?

"Sono soddisfatta di aver scelto Pontetaro in quanto può servire un'ampia zona e offre una comunità molto attiva. Ora il problema è farsi conoscere. In giugno per l'inaugurazione e in luglio ho promosso un'azione di volantaggio, sicuramente il periodo estivo non è certo il migliore per valutare la situazione. Hanno avuto un ottimo riscontro da chi già è nostro cliente le promozioni/sconto che ho adottato. Ho messo a disposizione una card ricaricabile per cui c'è un prezzo scontato per chi la usa al posto del contante. Inoltre chi la carica con 20 euro avrà una ricarica effettiva di 25 euro, chi carica 50 euro avrà una possibilità di spesa di 70 euro".

Sta già pensando al futuro?

"In effetti la mia idea è di aprire altre lavanderie selfservice in altre zone. È una proposta nuova che avrà ancora margini di successo, per cui penso ci sia ancora una buona fetta di mercato da prendere in considerazione".