



RIVISTA DI LAVANDERIA INDUSTRIALE E PULITURA A SECCO
THE INDUSTRIAL LAUNDRY AND DRY-CLEANING MAGAZINE



DETERGO

#4

SINCE 1952

Aprile . April 2026

ÈCOSÌ
INNOVATIVE HYGIENE SYSTEMS

Certificati per l'eccellenza. Sostenibili per scelta.

Il Metodo ÈCOSÌ trasforma la sostenibilità in **dati verificabili**, integrando **performance di lavaggio**, **riduzione dei consumi energetici** e **conformità normativa**.



IT /039/003



PMC



EPD®
S-P-13453



CFP
Carbon Footprint
ISO 14067



CONFORME
CAM
2020

LAVANOLO

www.ecosi.it



INTERVISTA Lavanderie industriali sempre più Hi-Tech: dati, incentivi e sfide future
INTERVIEW Industrial laundries go Hi-Tech: data, incentives, and future challenges

REPORTAGE Industria 4.0, Transizione 5.0 e superammortamento, a che punto siamo?
4.0 Industry, 5.0 Transition and super-depreciation: where do we stand?

L'ALTRA COVER SCAL Srl: 50 anni di competenza tecnica e innovazione al servizio dei clienti
THE OTHER COVER SCAL Srl: 50 years of technical expertise and customer-driven innovation

COVER STORY

ÈCOSÌ. Il segreto del successo in lavanderia? Il controllo del processo

ÈCOSÌ. Process control: the real key to laundry success



IMPIANTI DEPURAZIONE E RICICLO ACQUE DI SCARICO PER LAVANDERIE INDUSTRIALI



WWW.DEPURPADANA.COM



Scopri di più



*Impianto biologico monoblocco serie **ECOBLOCK**® funzionante con tecnologia a membrane (MBR) per il trattamento scarichi da lavanderia industriale.*

INSTALLAZIONE PRESSO:

GRUPPO PEDERSOLI (COMO)

*Impianto biologico monoblocco serie **ECOBLOCK**® funzionante con tecnologia a membrane (MBR) per il trattamento e parziale riciclo da lavanderia industriale.*

INSTALLAZIONE PRESSO:

LAVANDERIA NATALINI (ANCONA)



**SUPPLEMENTO
SPECIAL EDITION**

**SOLD OUT PIANTINA
FOLDING MAP**

**CATALOGO
CATALOGUE**

**BOOST YOUR BRAND
BOOK YOUR SPACE**

dal 16 MARZO al 30 APRILE 2026

SEIZE THE DAY

from 16 MARCH to 30 APRIL 2026

- **SCONTO 10%**
su tutte le soluzioni pubblicitarie
- **SPECIALE SUPPLEMENTO**
- **CATALOGO**

- **10% DISCOUNT**
on all advertising solutions
- **SPECIAL EDITION**
- **CATALOGUE**



**EXPO
DETERGO
INTERNATIONAL 2026**



DETERGO



EXPODETERGO INTERNATIONAL

DETERGO@EXPODETERGO.COM

EXPODETERGO THE FORMULA 1 OF TRADE FAIRS



**TOWARDS
A CHANGING
WORLD**



**EXPO
DETERGO
INTERNATIONAL**

**23-26 OCTOBER
2026**
Fiera Milano



expodetergo.com





6 EDITORIALE

DETERGO.EU accelera sul digitale: l'informazione tecnica passa anche dal podcast

EDITORIAL

DETERGO.EU expands digital reach: technical insights now in podcasts



8 COVER STORY

ÈCOSÌ. Il segreto del successo in lavanderia? Il controllo del processo

ÈCOSÌ. Process control: the real key to laundry success



12 ASSOSISTEMA

#TEXCHAIN HUB, il futuro del tessile in sanità, turismo e workwear



14 TRADE NEWS

KANNEGIESSER e MONTANARI uniscono le forze.

La partnership crea nuove opportunità

KANNEGIESSER and MONTANARI join forces.

The partnership creates new opportunities



16 INTERVISTA

Lavanderie industriali sempre più Hi-Tech: dati, incentivi e sfide future

INTERVIEW

Industrial laundries go Hi-Tech: data, incentives and future challenges



21 TRADE NEWS

ECOLAB. Fino al 40% di risparmio idrico grazie al riutilizzo intelligente dell'acqua

ECOLAB. Driving up to 40% water savings with smart water reuse



22 REPORTAGE

Industria 4.0, Transizione 5.0 e superammortamento, a che punto siamo?

4.0 Industry, 5.0 Transition and super-depreciation:

where do we stand?

16



30 LAVORO&IMPRESA

Dietro le quinte del turismo a Venezia, la sfida quotidiana della lavanderia BLUTECH

WORK&BUSINESS

Behind the scenes of tourism in Venice, the daily challenge of BLUTECH laundry



36 TRADE NEWS

GHIDINI BENVENUTO punta sull'efficienza,

"meno complessità più affidabilità nello stiro professionale"

Efficiency first, GHIDINI BENVENUTO redefines professional finishing: "less complexity, more reliability"



40 DIRITTO, FISCO&LAVORO

Tra fisco e lavoro, controlli e corretta gestione dei rischi



45 ASSOSECCO

Corsa ad ostacoli



CONFARTIGIANATO

46 Crisi del Golfo. Per le pulisecco rischio shock energetico, servono strategie di lungo respiro

46 Granelli e il ministro Urso a L'Aquila: le riforme per il futuro dell'artigianato

48 Tra guerre e frammentazione delle filiere, cresce il valore dell'economia di prossimità

50 Le Confederazioni artigiane al tavolo Pmi al Mimit:

"Attuare subito riforme legge quadro artigianato e Confidi"

50 Registratori di cassa e Pos, al via il collegamento online.

Attivo il servizio web per i commercianti: prima comunicazione entro il 20 aprile



CNA

52 All'energia il primato dei rincari.

Forte incertezza su approvvigionamenti

52 Gregorini: "UNI.CO. dimostra il potenziale dei Confidi nel sostegno alle piccole imprese"

54 Dopo ok Ddl Pmi subito riforma della legge quadro

56 ELENCO ISCRITTI A AIFL - ASSOCIAZIONE ITALIANA

FORNITORI LAVANDERIE

MEMBERS OF AIFL - ITALIAN ASSOCIATION OF LAUNDRY SUPPLIERS

58 INDICE DEGLI INSERZIONISTI

ADVERTISERS' DIRECTORY



62 L'ALTRA COVER

SCAL Srl: 50 anni di competenza tecnica e innovazione al servizio dei clienti

THE OTHER COVER

SCAL Srl: 50 years of technical expertise and customer-driven innovation



Detergo utilizza MAGNO NATURAL, carta usomano totalmente riciclabile
Detergo uses MAGNO NATURAL, totally recyclable uncoated paper

Parameter	Standard	Unit	
Basis weight	ISO 536	g/m ²	80
CIE whiteness (D65/10°)	ISO 11475	%	144
Opacity	ISO 2471	%	91,5
Bulk	ISO 534	cm ³ /g	1,27

Per sfogliare la versione digitale del magazine
For the digital edition of Detergo magazine, visit detergo.eu





DETERGO.EU accelera sul digitale: l'informazione tecnica passa anche dal podcast

DETERGO.EU expands digital reach: technical insights now in podcasts




per ascoltare il podcast

Nel panorama della comunicazione specializzata dedicata alla cura professionale del tessile, **DETERGO.EU** compie un nuovo passo nel percorso di evoluzione digitale. Il portale tecnico, punto di riferimento per il mercato della lavanderia industriale e artigianale, rafforza la propria struttura editoriale introducendo nuovi strumenti di fruizione dei contenuti e ampliando gli spazi dedicati alle aziende del settore.

Detergo.eu rappresenta da anni una piattaforma informativa strategica per l'intera filiera della cura del tessile. All'interno di questo ecosistema, il portale svolge una funzione sempre più centrale: informare, aggiornare e accompagnare l'evoluzione tecnologica del settore. Non si tratta soltanto di un contenitore di notizie, ma di un vero hub informativo dove convergono aggiornamenti su macchinari, chimica professionale, innovazione nei processi di lavaggio, sostenibilità, gestione aziendale e trend di mercato. Tra le novità più significative introdotte recentemente, spicca l'integrazione dei podcast editoriali, pensati per affiancare e valorizzare gli articoli di punta pubblicati sul portale. I contenuti audio permettono agli operatori di fruire delle informazioni anche in mobilità, trasformando l'aggiornamento professionale in un'esperienza più flessibile e accessibile. Di fronte alla babele informativa è necessario

In the landscape of specialized communication dedicated to professional textile care, **DETERGO.EU** marks a new step in its digital evolution. The technical portal, a long-standing reference point for both industrial and small laundry markets, is strengthening its editorial structure by introducing new content formats and expanding the space dedicated to companies across the sector.

Detergo.eu has for years represented a strategic information platform for the entire textile care supply chain. Within this ecosystem, the portal plays an increasingly central role: informing, updating, and supporting the technological evolution of the sector. It is not merely a repository of news, but a true information hub where updates converge on machinery, professional chemicals, innovations in washing processes, sustainability, business management, and market trends. Among the most notable recent developments is the integration of editorial podcasts, designed to complement and enrich the key articles published on the portal. Audio content enables operators to stay informed on the move, transforming professional updates into a more flexible and accessible experience. In an era of overwhelming information flow, it has



selezionare i contenuti rendendoli più fruibili e versatili, modellandoli sulle esigenze di una società che è sempre più frenetica e distratta. I podcast accompagnano sia le principali notizie del settore sia gli approfondimenti tecnici, offrendo una lettura narrativa dei temi più rilevanti per gli imprenditori della lavanderia e per i professionisti della filiera. Accanto ai podcast, detergo.eu continua a consolidare la propria struttura digitale attraverso un sistema di contenuti integrato che comprende articoli di analisi, interviste, dossier tecnici e spazi promozionali dedicati alle aziende. I banner e le sezioni editoriali consentono ai player del mercato di raccontare innovazioni, tecnologie e servizi, contribuendo a creare un dialogo costante tra informazione giornalistica e comunicazione industriale.

Un ulteriore elemento distintivo del portale è rappresentato dagli **approfondimenti verticali, Cover Story e L'Altra Cover, dedicati alle singole aziende del comparto**, che permettono di esplorare in modo più dettagliato soluzioni tecnologiche, casi applicativi e strategie di sviluppo. In un settore in continua trasformazione, caratterizzato da una crescente attenzione all'efficienza energetica, alla sostenibilità dei processi e alla digitalizzazione degli impianti, questi contenuti rappresentano uno strumento prezioso per gli operatori.

La trasformazione digitale di detergo.eu si inserisce dunque in una strategia più ampia che punta a rafforzare il ruolo del portale come piattaforma di conoscenza e networking per l'intero comparto. Un percorso coerente con la missione di **EXPODETERGO INTERNATIONAL**: sostenere l'innovazione, favorire la circolazione delle competenze e accompagnare l'evoluzione del mercato della cura professionale del tessile.

Tra contenuti editoriali, strumenti multimediali e visibilità per le aziende, detergo.eu rafforza così il proprio ruolo di riferimento digitale per il mondo della lavanderia professionale. 🍀

become essential to curate content and make it more usable and versatile, adapting to the needs of an increasingly fast-paced and distracted audience. Podcasts cover both major industry news and in-depth technical analyses, offering a narrative perspective on the most relevant topics for laundry entrepreneurs and supply chain professionals.

Alongside podcasts, detergo.eu continues to enhance its digital ecosystem through an integrated content system that includes analytical articles, interviews, technical reports, and promotional spaces for companies. Banners and editorial sections allow market players to showcase innovations, technologies, and services, fostering an ongoing dialogue between journalistic information and industrial communication. A further distinctive feature of the portal is its **in-depth columns, Cover Story and The Other Cover, dedicated to the companies of the sector**. These features provide detailed insights into technological solutions, case-studies, and development strategies. In a rapidly evolving industry, marked by growing attention to energy efficiency, sustainable processes, and plant digitalization, this content serves as a valuable resource for operators.

Detergo.eu's digital transformation is part of a broader strategy to strengthen the portal's role as a knowledge and networking hub for the entire sector. This aligns closely with the mission of **EXPODETERGO INTERNATIONAL**: to support innovation, facilitate the exchange of expertise, and accompany the evolution of the professional textile care market.

Through editorial content, multimedia tools, and visibility opportunities for companies, detergo.eu consolidates its position as a key digital reference point for the professional laundry industry. 🍀

Il segreto del successo in lavanderia? Il controllo del processo



Process control: the real key to laundry success

In questa Cover Story ÈCOSÌ propone una nuova logica, un punto di osservazione differente, perché anche la lavanderia industriale e professionale stanno subendo una metamorfosi e stanno indubabilmente cambiando pelle. Nel mercato della lavanderia industriale e professionale sta emergendo un cambiamento fondamentale, una vera e propria rivoluzione copernicana, per il settore. La competitività non dipende più solo dalla qualità del lavaggio o dal prezzo del servizio, ma dalla capacità di gestire il processo in modo scientifico, continuo e misurabile. Un approccio che non solo risponde alle esigenze di mercato, ma anticipa le sfide del futuro. Fino a pochi anni fa, il mercato considerava separati due concetti chiave: da un lato, la riduzione dei costi operativi, dall'altro, la

In this Cover Story, ÈCOSÌ introduces a new perspective, one that reflects a profound transformation underway in industrial and professional laundries - a structural shift in the very nature of the sector.

A true Copernican revolution is redefining the market. Competitiveness is no longer determined solely by washing quality or service pricing, but by the ability to manage processes in a scientific, continuous, and measurable way. This approach not only responds to current market demands but also anticipates future challenges.

Until recently, the industry treated two key dimensions as separate: cost reduction on one side and environmental sustainability on

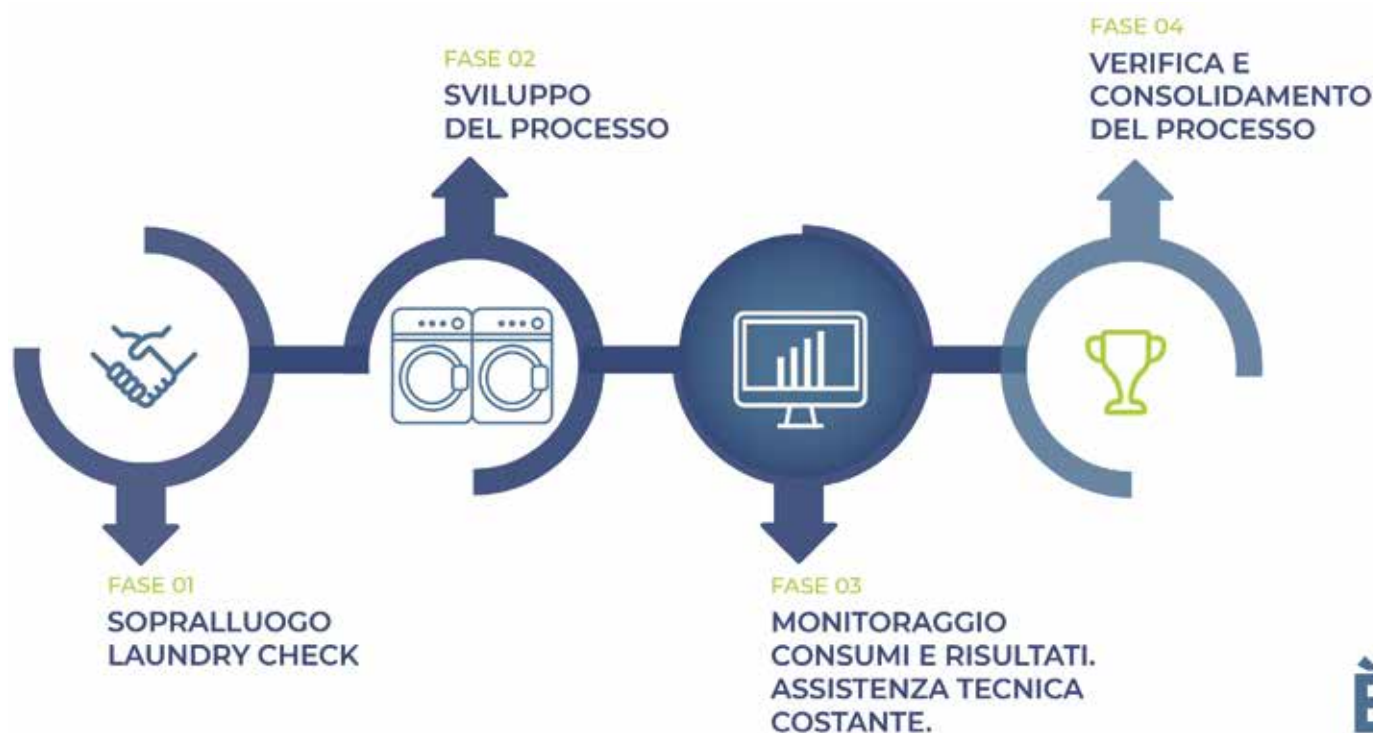


sostenibilità ambientale. Oggi, questa distinzione non è più attuale. Il risparmio di risorse come acqua, energia e chimica non è solo una scelta “green”, ma una decisione strategica che incide positivamente sull'efficienza economica delle imprese.

Le lavanderie più evolute hanno già compreso che ogni litro d'acqua risparmiato, ogni grado in meno nella temperatura di lavaggio, ogni ciclo ottimizzato si traduce in un duplice beneficio: abbattimento dei costi operativi e riduzione dell'impatto ambientale. Due obiettivi che si intrecciano e si rafforzano a vicenda.

the other. Today, this distinction has effectively disappeared. Optimizing the use of water, energy, and chemicals is no longer just an environmental choice, it is a strategic lever that directly enhances operational efficiency.

The most advanced laundries have already embraced this principle. Every liter of water saved, every degree of temperature reduced, and every optimized cycle delivers a double benefit: lower operating costs and reduced environmental impact. Two goals that are now closely interconnected and mutually reinforcing.



La detergenza come Sistema: l'approccio evoluto

In questo contesto, parlare di detergenza come un semplice prodotto diventa riduttivo. La detergenza si inserisce in un sistema complesso che include macchinari, parametri di processo, qualità dell'acqua, tipo di sporco, tipologia di tessuti e gestione dei dosaggi. Ed è proprio qui che emerge la differenza tra approccio tradizionale e approccio evoluto.

Nel modello tradizionale, le decisioni si prendono in modo reattivo, spesso sulla base di tentativi: si cambia un prodotto, si modifica una formula, si interviene solo quando si presenta un problema.

Al contrario, nell'approccio evoluto si agisce per controllo. I dati vengono raccolti, le variabili monitorate e le azioni sono predittive, non più correttive.

L'obiettivo non è più “lavare bene”, ma “lavare in modo costante, replicabile e ottimizzato nel tempo”. Questo principio è la base di un metodo che trasforma radicalmente la gestione della lavanderia.

Detergency as a System: the evolved approach

Within this evolving framework, considering detergency as a standalone product is increasingly inadequate. It must instead be understood as part of a complex system involving machinery, process parameters, water quality, types of soil, textile characteristics, and dosage control. This is where the gap between traditional and advanced approaches becomes evident. In the traditional model, decisions are largely reactive, based on trial and error, product substitution, or corrective interventions when problems arise.

In the evolved model, the logic is reversed. Actions are driven by data and control: variables are monitored, processes are analyzed, and decisions become predictive rather than corrective. The objective shifts from simply “washing well” to ensuring consistent, repeatable, and efficient performance over time. This is the foundation of a method that redefines how laundries are managed.



Il punto di partenza per applicare questa nuova visione è il Laundry Check: un incontro strutturato che permette di analizzare in profondità l'intero processo produttivo. Attraverso domande mirate e un sopralluogo operativo, vengono identificate criticità, inefficienze e aree di miglioramento. Un approccio che non si basa su stime, ma su dati concreti, raccolti e analizzati tramite uno strumento proprietario sviluppato per garantire il massimo controllo e la tracciabilità del processo.

A confermare l'efficacia di questo metodo, è Antonio Ciccarella, Laundry Division Manager di ÉCOSÌ, che spiega: "Abbiamo collaborato con i principali player della lavanderia industriale in Italia, nonché con numerose lavanderie professionali e realtà OPL. In uno dei progetti più significativi, abbiamo implementato una serie di macchinari per il lavaggio a bassa temperatura. I risultati sono stati straordinari: riduzione dei consumi energetici e idrici, con il mantenimento degli alti standard qualitativi di lavaggio e disinfezione. Questo conferma che, quando il processo è sotto controllo, sostenibilità ed efficienza non sono in contrasto, ma si rafforzano reciprocamente".

**"Il metodo ÉCOSÌ:
dati e controllo come chiavi di successo"**

L'approccio adottato da ÉCOSÌ permette di trasformare la gestione della lavanderia da attività reattiva a un sistema proattivo e governato. I benefici sono concreti: maggiore stabilità qualitativa, riduzione dei rilavaggi, ottimizzazione dei consumi e durata mag-

At the core of this approach lies the Laundry Check, a structured analysis designed to evaluate the entire production process. Through targeted assessments and on-site verification, it identifies inefficiencies, critical points, and areas for improvement.

The methodology is based on concrete data, collected and processed through proprietary tools designed to ensure full traceability and maximum process control.

As Antonio Ciccarella, Laundry Division Manager at ÉCOSÌ, explains: "We have worked with leading industrial laundries in Italy, as well as numerous professional and OPL operations. In one of our most significant projects, we introduced low-temperature washing systems, achieving substantial reductions in energy and water consumption while maintaining high standards of washing and disinfection. This demonstrates that, when processes are under control, sustainability and efficiency are not in conflict, they reinforce each other".

**"The ÉCOSÌ method:
data and control as keys to success"**

The approach of ÉCOSÌ marks a decisive shift: from a reactive model centered on products to a proactive system based on process control. The benefits are concrete and measurable: greater consistency in quality, reduction in rewash cycles, optimized consumption of resources, extended textile lifespan and, above all, increased operational control.

In this context, ÉCOSÌ positions itself not only as a supplier of chemical solutions, but as a provider of integrated systems, including machinery and washing technologies, capable of delivering tailored solutions. Performance is no longer linked to a single component, but to the interaction of all elements within the system.



giore dei tessuti. Ma soprattutto, maggiore controllo. Non solo produttori di chimica, ma anche fornitori di macchinari e tecnologie per il lavaggio industriale, ÈCOSÌ offre una soluzione globale, integrata e su misura. La performance non nasce da un singolo elemento, ma dall'interazione di tutte le componenti del sistema: un sistema che viene personalizzato per rispondere alle esigenze specifiche di ogni segmento del settore lavanderia. Lavanderia industriale, professionale o OPL: le necessità cambiano, ma l'approccio metodologico resta invariato, adattandosi alle esigenze operative di ogni cliente. Questo metodo, calibrato e testato, è l'assicurazione di un processo efficiente e sostenibile.

“Un cambiamento di logica, dal prodotto al processo”

Sostenibilità e trasparenza: la lavanderia del futuro

In un mercato sempre più esigente, dove i clienti e le normative richiedono trasparenza, efficienza e sostenibilità, non basta più solo dimostrare i risultati finali. È essenziale spiegare come quei risultati sono stati raggiunti. La lavanderia del futuro non sarà solo più efficiente o più sostenibile. Sarà una lavanderia più consapevole, in grado di gestire ogni fase del processo in modo ottimale. Questa consapevolezza nasce da una scelta precisa: passare da una logica di prodotto a una logica di processo.

Oggi, l'innovazione non risiede più in ciò che utilizziamo, ma in come lo controlliamo. •

Regardless of whether the application is industrial, professional, or OPL, the methodological approach remains consistent: adaptable, tested, and oriented toward efficiency and sustainability.

“A shift in logic, from product to process”

Sustainability and transparency: the laundry of the future

In an increasingly demanding market, where customers and regulations require transparency, efficiency, and sustainability, it is no longer sufficient to deliver results. Companies must also demonstrate and explain how those results are achieved. The laundry of the future will not simply be more efficient or more sustainable. It will be more aware, capable of managing every phase of the process with precision and control. This awareness is the result of a fundamental shift: moving from a product-based logic to a process-driven one.

Today, innovation no longer lies in what is used, but in how it is controlled. •

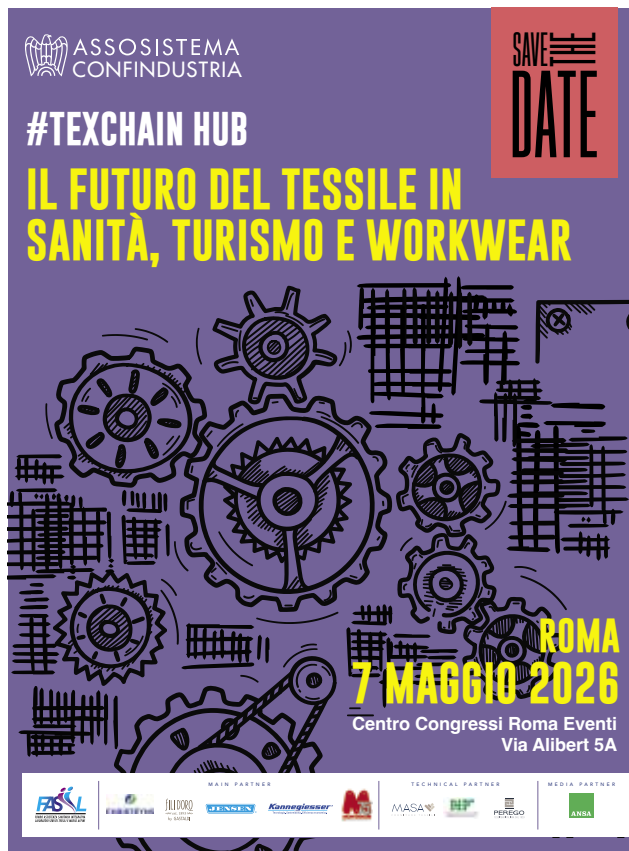


È
Formati per ogni esigenza.

ÈCOSÌ
INNOVATIVE HYGIENE SYSTEMS

ÈCOSÌ SRL
Via Giovanni Giorgi, 12
47122 Forlì (FC) Italy
T. +39 335 5474646
laundry@ecosi.it www.ecosi.it

a cura di
ASSOSISTEMA
CONFINDUSTRIA



Con il Decreto-Legge n. 34 del 2020, il legislatore ha introdotto per la prima volta una previsione esplicita volta all'elaborazione di Criteri Ambientali Minimi, CAM, per i tessili ad uso sanitario e per i dispositivi di protezione individuale, stabilendo che "al fine di favorire la sostenibilità ambientale e ridurre l'inquinamento causato dalla diffusione di dispositivi di protezione individuale monouso, il Ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare, sentito il Ministro della salute, definisce con proprio decreto i criteri ambientali minimi [...] allo scopo di promuovere [...] una filiera di prodotti riutilizzabili più volte e confezionati, per quanto possibile, con materiali idonei al riciclo o biodegradabili". Un passaggio che indica con chiarezza la traiettoria individuata dal legislatore: durabilità, riutilizzo e integrazione tra sostenibilità ambientale e tutela della salute e della sicurezza. Tuttavia, questo principio innovativo è stato troppo spesso disatteso nella sua applicazione concreta. L'assenza di un sistema sanzionatorio efficace e di un'adeguata sensibilizzazione delle stazioni appaltanti ha impedito che tale indirizzo si traducesse in un cambiamento strutturale dei modelli di acquisto e di produzione, determinando una perdita di opportunità per lo sviluppo delle filiere del riciclo e per il rafforzamento della competitività industriale del Paese. Un ulteriore nodo strategico riguarda il tema dei costi e il rapporto tra durabilità dei prodotti e riciclabilità dei materiali. Oggi il tessile riciclato presenta un costo sensibilmente più elevato rispetto al prodotto convenzionale, rappresentando la principale barriera alla sua diffusione, in particolare nei settori privati ad alta intensità di utilizzo. Allo stesso tempo, la sanità e il comparto alberghiero italiani conferiscono a smaltimento circa 6.000 tonnellate di tessile ogni anno, quantitativi che vengono già oggi recuperati e riciclati da consorzi specializzati. La riduzione del gap di costo per l'utilizzatore finale consentirebbe

Il 7 maggio 2026 a Roma, presso il Centro Congressi di Piazza di Spagna, Assosistema Confindustria organizza il primo congresso #TEXCHAIN HUB. Il futuro del tessile in sanità, turismo e workwear. L'evento nasce con l'obiettivo di riconoscere al settore tessile una piena collocazione all'interno delle politiche industriali del Paese, superando una narrazione riduttiva che ne limita la portata al solo ambito della moda. Il tessile non è soltanto un bene di consumo, ma un comparto che attraversa trasversalmente l'economia nazionale, mettendo in relazione manifattura, ricerca, servizi, logistica, gestione dei rifiuti, occupazione e impatti ambientali. Ogni prodotto tessile incorpora una catena di valore complessa che va ben oltre la dimensione materiale e incide su settori fondamentali della vita collettiva, configurando un ecosistema economico di primaria importanza, capace di connettere industria, servizi e

politiche ambientali. In questo quadro, il tessile applicato ai settori della sanità, del turismo e del workwear rappresenta un'infrastruttura produttiva strategica per il Paese. Il tessile professionale non è una semplice merce, ma uno strumento essenziale di sicurezza, igiene e qualità dei servizi rivolti ai cittadini e alle imprese. La filiera sanitaria, il sistema dell'ospitalità e il mondo produttivo dipendono in modo diretto dalla disponibilità di prodotti tessili performanti, sicuri e durevoli, in grado di garantire continuità operativa, tutela della salute e standard elevati di servizio. In una fase caratterizzata da una profonda trasformazione normativa, tecnologica e industriale, il congresso sarà un forum di dialogo strutturato tra imprese, esperti, istituzioni e decisori pubblici, con l'obiettivo di affrontare in modo sistemico le sfide che il settore sarà chiamato a gestire nei prossimi anni. In questo contesto, l'Italia può rivendicare un ruolo di leadership a livello europeo.

di estendere in modo significativo il riutilizzo dei prodotti, generando benefici ambientali, industriali e occupazionali rilevanti. È inoltre necessario chiarire in modo esplicito il rapporto tra durabilità e riciclabilità dei prodotti tessili, spesso affrontato come se si trattasse di concetti coincidenti. Si tratta, in realtà, di due leve ambientali distinte, entrambe strategiche, ma non sempre sovrapponibili né applicabili in modo uniforme. L'impiego di fibre riciclate riduce l'impatto ambientale nella fase produttiva, ma la diversa struttura dei materiali può incidere sulla durata del prodotto. In ambiti ad alta intensità di utilizzo, come quello sanitario e industriale, la durabilità rimane un requisito imprescindibile: tessuti misti, ad esempio cotone e poliestere, garantiscono oggi una maggiore resistenza ai cicli di lavaggio intensivi e una più elevata continuità del servizio rispetto ad alcune soluzioni basate esclusivamente su fibre riciclate. In altri contesti, come il settore alberghiero, i requisiti di durabilità sono differenti e con sentono già oggi

un impiego efficace di tessuti riciclati in prodotti quali asciugamani e biancheria da camera. Ne deriva la necessità di adottare approcci differenziati, prodotto per prodotto e settore per settore, evitando modelli unici che rischierebbero di compromettere sicurezza, qualità del servizio e sostenibilità economica. Le attività di recupero, riciclo e rigenerazione del tessile sono già oggi radicate in Italia e in Europa e contribuiscono alla creazione di occupazione qualificata e di nuove competenze professionali. Il sostegno pubblico a queste filiere, attraverso strumenti quali crediti d'imposta o misure equivalenti di incentivo, permetterebbe di colmare il divario di costo tra tessile convenzionale e tessile riciclato, stimolare la domanda anche nei settori privati e favorire lo sviluppo di nuove filiere industriali, con effetti positivi su investimenti, occupazione e competitività. In questa prospettiva, Assosistema Confindustria propone l'introduzione di un credito d'imposta per l'acquisto di tessuti derivati da riciclo, sul modello di quanto

già avviene per altri materiali. Accanto alle ricadute economiche e industriali, emerge anche un valore mediatico e culturale della sostenibilità nel tessile professionale. Spostare l'attenzione pubblica dal solo "fast fashion" al tessile sanitario, alberghiero e industriale consentirebbe di rafforzare la consapevolezza dei cittadini, stimolare scelte responsabili lungo le filiere dei servizi e consolidare l'immagine dell'Italia come Paese leader nell'economia circolare applicata al tessile professionale. In questo scenario si inseriscono, infine, la digitalizzazione e l'intelligenza artificiale, che offrono al tessile l'opportunità di affermarsi come driver di sviluppo anche sul piano dell'innovazione tecnologica, rafforzando tracciabilità, efficienza dei processi e qualità dei servizi lungo l'intera filiera. •



NUOVA FOLATI
LAUNDRY QUALITY SOLUTIONS SINCE 1948

Una stiratura impeccabile è il cuore della lavanderia
massimi esperti in stiratura

Efficienza

Qualità impeccabile

Massima resa



SOTTOFONDO A MOLLE
Max-Press



GreenPower NUOVA FOLATI



KANNEGIESSER e MONTANARI uniscono le forze La partnership crea nuove opportunità



Vlotho/Modena. Kannegiesser è sinonimo di soluzioni innovative nei settori dell'automazione, della robotica, dell'ergonomia, della produttività e della sostenibilità per le lavanderie industriali. Insieme a Montanari, storica azienda a conduzione familiare con sede a Modena (Italia), Kannegiesser ha avviato una partnership strategica. L'obiettivo è rafforzare la presenza sul mercato europeo ed offrire ai clienti una gamma più ampia di soluzioni di movimentazione e automazione. La collaborazione è iniziata a gennaio 2026.

L'Italia è uno dei mercati più esigenti e competitivi in Europa in merito alle soluzioni dedicate alle lavanderie industriali. Molte aziende di medie dimensioni necessitano di soluzioni innovative e su misura. Montanari ha sviluppato soluzioni "tailor-made" nel corso di decenni, costruendo relazioni solide e durature con i propri clienti e maturando una profonda conoscenza delle loro esigenze. L'azienda è attiva sul mercato

KANNEGIESSER and MONTANARI join forces The partnership creates new opportunities

Vlotho/Modena. Kannegiesser stands for innovative solutions in the fields of automation, robotics, ergonomics, productivity, and sustainability for industrial laundries. Together with Montanari, a long-established family-owned company based in Modena (Italy), Kannegiesser has launched a strategic partnership. The goal is to strengthen their joint presence in the European market and offer customers a broader range of handling and automation systems. The collaboration began in January 2026.



dagli anni '50 ed è specializzata in sistemi di movimentazione, automazione e gestione dei flussi della biancheria all'interno delle lavanderie industriali.

“Come Kannegiesser, anche Montanari è un'azienda a conduzione familiare e lavora a stretto contatto con i propri clienti per creare soluzioni durature e concrete. Questa vicinanza al settore, unita a competenze tecniche ed esperienza, rende Montanari un partner ideale per il nostro futuro”, spiega Tina Kannegiesser, CEO.

Prodotti complementari che generano valore per i clienti

Entrambe le aziende offrono impianti di stoccaggio aereo per le lavanderie: Kannegiesser propone la propria soluzione con il nome Supertrack, mentre Montanari contribuisce, tra l'altro, con la propria competenza a realizzare soluzioni relative alle linee di confezionamento ed alla spedizione della biancheria.

Insieme, le due realtà completano reciprocamente le proprie competenze:

- **Montanari:** sistemi flessibili e personalizzati per lavanderie di piccole e medie dimensioni
- **Kannegiesser:** soluzioni complete altamente automatizzate e scalabili.

Il risultato è un portafoglio ampliato, in grado di rispondere con precisione a esigenze molto diverse.

Nuove opportunità in Europa – Rafforzamento della presenza sul mercato europeo

La partnership apre nuove prospettive in tutta Europa.

In questo mercato, entrambe le aziende potranno espandere strategicamente la propria presenza e offrire congiuntamente soluzioni di automazione integrate. L'obiettivo è combinare ulteriormente i punti di forza di entrambe: tecnologia affidabile, profonda conoscenza del mercato e un servizio orientato al cliente. Questi vantaggi offriranno un chiaro valore aggiunto ai clienti in tutta Europa.

Vantaggi per i clienti

- Maggiore scelta di soluzioni tecnologiche
- Configurazioni personalizzate
- Ampia competenza consulenziale
- Solidità di due aziende a conduzione familiare.

“Questa partnership unisce i punti di forza di due aziende a conduzione familiare. Insieme offriamo ai nostri clienti una vasta gamma di soluzioni e promuoviamo nuove innovazioni”, afferma Michael Harre, Managing Director Sales & Service del gruppo Kannegiesser. Entrambe le aziende guardano con entusiasmo alla possibilità di offrire ai propri clienti, in futuro, un'offerta ancora più completa e orientata alle loro esigenze. •

Italy is one of the most demanding and competitive markets in Europe when it comes to solutions dedicated to industrial laundries. Many medium-sized companies require innovative and tailor-made systems. Over the decades, Montanari has developed customized solutions, building strong and long-lasting relationships with its customers and gaining deep insight into their needs. The company has been active since the 1950s and specializes in handling systems, automation, and the management of laundry flows within industrial laundries.

“Like Kannegiesser, Montanari is also a family-owned company and works closely with its customers to create long-lasting and practical solutions. This close connection to the industry, combined with technical expertise and experience, makes Montanari an ideal partner for our future”, explains Tina Kannegiesser, CEO.

Complementary products that create value for customers

Both companies offer overhead storage systems for laundries: Kannegiesser provides its system under the name Supertrack, while Montanari contributes, among other things, its expertise in developing packaging lines and laundry dispatch systems. Together, the two companies complement each other's expertise:

- **Montanari:** flexible and customized systems for small and medium-sized laundries
- **Kannegiesser:** highly automated and scalable complete solutions. The result is an expanded portfolio precisely capable of meeting a wide range of needs.

New opportunities in Europe – Strengthening presence in the European market

The partnership opens up new prospects across Europe.

In this market, both companies will be able to strategically expand their presence and jointly offer integrated automation solutions. The aim is to further combine their respective strengths: reliable technology, deep market knowledge, and customer-oriented service. These advantages will provide clear added value to customers throughout Europe.

Benefits for customers

- Greater choice of technological solutions
- Customized configurations
- Extensive consulting expertise
- Strength of two family-owned companies.

“This partnership brings together the strengths of two family-owned companies. Together, we offer our customers a wide range of solutions and drive new innovations”, says Michael Harre, Managing Director Sales & Service of the Kannegiesser Group. Both companies look forward with enthusiasm to the possibility of providing their customers, in the future, with an even more comprehensive and customer-focused portfolio. •

Lavanderie industriali sempre più Hi-Tech: dati, incentivi e sfide future

Industrial laundries go Hi-Tech: data, incentives, and future challenges

Intervista all'ingegnere industriale, Marcello Marconi, esperto di Industria 4.0, Transizione 5.0 e iperammortamento

Interview with Marcello Marconi Industrial engineer and expert in 4.0 Industry, 5.0 Transition and hyper-depreciation



Iniziamo dal tema dell'iperammortamento e dell'interconnessione.

Quanto è centrale questo requisito, soprattutto nel contesto della lavanderia industriale?

"L'interconnessione è sempre stata uno dei pilastri delle misure legate a Industria 4.0, dall'iperammortamento passando per il credito d'imposta, ritornando oggi alla deduzione dal reddito. Parliamo di un concetto che, nei fatti, non è cambiato in dieci anni: ciò che conta davvero è la capacità di valorizzare i dati. La normativa nasce pensando alla manifattura tradizionale, ma si applica perfettamente anche alla lavanderia industriale, che è a tutti gli effetti una fabbrica altamente automatizzata. In questo settore, il dato è fondamentale perché tutto si basa sui volumi: più si analizzano i

Let's start with hyper-depreciation and interconnection.

How central is this requirement, especially for industrial laundries?

"Interconnection has always been a cornerstone of 4.0 Industry measures, from hyper-depreciation to tax credits, and now in the form of income deductions. In practice, the concept has remained unchanged over the past decade: what truly matters is the ability to leverage data. While the regulation was originally designed for traditional manufacturing, it applies perfectly to industrial laundries, which are, in effect, highly automated factories.

In this sector, data is crucial because everything is volume-



Chi è? **Marcello Marconi**

Ingegnere Meccanico con PhD in Ingegneria Industriale; Professore a contratto di Sicurezza negli Impianti Industriali presso l'Università degli Studi "Guglielmo Marconi" in Roma; Esperto in Innovazione Tecnologica e Manager dell'Innovazione qualificato presso il MIMIT; Amministratore Delegato di Idea-Re S.r.l., Centro di Trasferimento Tecnologico Industria 4.0 del MiMIT con specifica competenza sull'attività 2.15 - Produzione di materiale tecnico o documentale sulle tecnologie 4.0; Laboratorio di Ricerca iscritto nella sezione "Laboratori di Ricerca Pubblici e Privati" nell'Anagrafe Nazionale delle Ricerche; consorziata di BI-REX (Big Data Innovation and Research Excellence), Centro di Competenza nazionale ad alta specializzazione sul tema Big Data.



Profile **Marcello Marconi**

Mechanical Engineer with a PhD in Industrial Engineering; Adjunct Professor of Safety in Industrial Plants at the "Guglielmo Marconi" University in Rome; Expert in Technological Innovation and certified Innovation Manager at the MIMIT; CEO of Idea-Re S.r.l., an Industry 4.0 Technology Transfer Center of the MIMIT, with specific expertise in activity 2.15 – Production of technical or documentary material on 4.0 technologies; Research Laboratory registered in the "Public and Private Research Laboratories" section of the National Research Registry; member of BI-REX (Big Data Innovation and Research Excellence), a national high-specialization Competence Center on Big Data.

processi produttivi, più emergono opportunità di ottimizzazione. Ci sono imprese che si limitano a una visione minima, da requisito minimo appunto, ad esempio monitorando la produzione su un PC, e altre che investono profondamente nella valorizzazione del dato, arrivando a studiare parametri molto specifici come l'umidità residua o il fabbisogno energetico. Nel mio peregrinare per industrie di lavanderia dalla Valle d'Aosta a Ragusa ho visto declinare il concetto di valorizzazione del dato nei modi più vari".

driven: the more processes are analyzed, the greater the opportunities for optimization. Some companies adopt a minimal approach, meeting only basic requirements, for instance, monitoring production on a PC, while others invest heavily in data valorization, analyzing highly specific parameters such as residual humidity or energy demand. In my experience visiting laundries from Valle d'Aosta to Ragusa, I have observed a wide range of approaches to this concept".



Restando sui dati, quali sono quelli davvero rilevanti e tracciabili nelle lavanderie industriali?

"La normativa non impone quali dati raccogliere: è "aspecifica". In pratica, ogni macchina genera i propri dati e questi devono

Which data are most relevant and traceable in industrial laundries?

"The regulation is deliberately non-specific: it does not prescribe which data must be collected. Each machine generates its own



essere utilizzati. Ci sono i dati "classici", come quelli legati alla produzione: cliente, lotto, avanzamento della commessa. Poi c'è l'interconnessione tra macchine (machine-to-machine), che consente lo scambio diretto di informazioni lungo la linea produttiva. Un'evoluzione interessante è rappresentata dall'uso di tecnologie come RFID, che permettono di tracciare i capi anche fuori dalla lavanderia: ingresso, uscita e perfino distribuzione. Questo consente controlli molto avanzati, ad esempio sulle perdite o sul ciclo di vita dei materiali tessili.

Infine, stanno diventando sempre più importanti i dati energetici, soprattutto con la Transizione 5.0 (normativa piuttosto controversa) che aveva fatto un mix tra dato classico e quello energetico. Le lavanderie consumano enormi quantità di energia, sono imprese altamente energivore, quindi monitorare elettricità, vapore e consumi è strategico, anche se in alcuni casi la sensoristica capillare può essere costosa e peraltro non sempre coperta da agevolazione, come avvenuto paradossalmente proprio in Transizione 5.0".

Parliamo di automazione: quanto è evoluto oggi il settore delle lavanderie industriali?

"È sorprendentemente evoluto. Parliamo di impianti che lavorano tonnellate di biancheria al giorno con pochissimo personale, a velocità elevatissime e con sistemi di controllo qualità molto sofisticati. La lavanderia è un'azienda molto complessa. Quando ho iniziato a occuparmene, circa dieci anni fa, sono rimasto colpito dal livello tecnologico. Scanner, sistemi automatici di selezione e controllo errori rendono queste fabbriche estremamente efficienti. Dal punto di vista normativo, alcune macchine – come la lavacontinua – è stata oggetto di interpretazione, perché la legge concepita ormai una decina di anni fa, era pensata per altri settori. Tuttavia, oggi è consolidato che la lavacontinua rientri tra i beni agevolabili, in particolare tra le macchine che effettuano trasformazioni di natura chimico-fisica, e a questa considerazione si è arrivati utilizzando il concetto di "analogia" su definizioni nate per industrie di tipo completamente diverso.

data, and these must be utilized. There are 'classic' datasets, such as production data: customer, batch, job progress, as well as machine-to-machine interconnection, enabling direct information exchange along the production line.

An important development is the adoption of technologies such as RFID, which allow garments to be tracked beyond the laundry itself - from intake to delivery. This enables advanced monitoring of losses and textile life cycles.

Energy data are also becoming increasingly strategic, especially in the context of 5.0 Transition, which integrates traditional production data with energy metrics. Laundries are highly energy-intensive, so monitoring electricity, steam, and overall consumption is essential. However, implementing widespread sensor systems can be costly and, paradoxically, not always eligible for incentives, as it happened with 5.0 Transition".

Let's talk about automation: how advanced is the industrial laundry sector today?

"Surprisingly advanced. These are plants capable of processing tons of linen per day with minimal staff, at high speeds, and with sophisticated quality control systems. An industrial laundry is a complex operation. When I first entered the sector ten years ago, I was struck by the level of technology. Scanners, automatic sorting systems, and error-detection mechanisms make these facilities extremely efficient. From a regulatory perspective, some equipment - such as continuous batch washers - initially required interpretation, as the legislation was conceived for other industries. However, it is now widely accepted that these machines qualify as eligible assets, particularly those performing chemical-physical transformations. This conclusion was reached through 'analogy' with definitions created for entirely different industries".

A highly topical issue concerns the accumulation of incentives, particularly instruments such as ZES and Nuova Sabatini. What is the current situation?

"We are currently in a transitional phase, awaiting the



Un tema molto attuale è quello del cumulo degli incentivi, ad esempio con ZES o Nuova Sabatini. Qual è la situazione?

“Siamo in una fase di attesa, perché manca ancora il decreto attuativo aggiornato all’iperammortamento come concepito nel 2026 dalla nuova Legge di Bilancio. Tra le questioni aperte c’era l’elemento non di poco conto del Made in UE che è stato risolto attraverso l’art. 7 del Decreto fiscale 38/2026. La disposizione normativa ha infatti eliminato la clausola che limitava l’agevolazione ai soli beni strumentali prodotti all’interno della UE e dello Spazio economico europeo. Tuttavia, la direzione è chiara: la possibilità di cumulare più agevolazioni è stata esplicitata. Questo è fondamentale, perché combinando strumenti come credito d’imposta, bandi regionali e Nuova Sabatini si può arrivare a coprire la stragrande maggioranza dell’acquisto del bene. In particolare, le ZES stanno avendo un impatto enorme nel Sud Italia, creando una crescita industriale molto significativa. Come sottolineato dal Corriere della Sera recentemente i distretti industriali di Napoli, Bari, Catania e Lecce sono più vivaci nella crescita rispetto a quelli del nord. Per le imprese, avere una strategia chiara sul cumulo degli incentivi è oggi decisivo”.

Cos’è la ZES

La ZES Unica (Zona Economica Speciale) per il Mezzogiorno è un’area delimitata che dal 1° gennaio 2024 comprende tutte le regioni del Sud Italia (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicilia, Sardegna), di recente estesa ad alcune aree dell’Umbria e delle Marche. Offre incentivi fiscali (credito d’imposta) e semplificazioni amministrative per incoraggiare nuovi investimenti e lo sviluppo delle imprese.

La manutenzione rientra tra le spese agevolabili?

“No, e il motivo è semplice: la normativa agevola investimenti in beni, materiali o immateriali. La manutenzione è prevalentemente un costo di esercizio, non un bene, quindi resta esclusa. Tuttavia, esistono altre “cose” che possono rientrare, come gli impianti tecnici di servizio – ad esempio trasformatori o sistemi energetici – se funzionali e nella percentuale legata alle macchine interconnesse. Su questo punto, però, attendiamo chiarimenti circa la permanenza dell’eleggibilità anche nella nuova disciplina, come abbiamo già sottolineato. Il governo ha due strade: mantenere questa nuova normativa in perfetta continuità con industria 4.0 – e questa sarebbe la scelta di gran lunga più lineare e di immediata attuabilità - oppure può fare come con Transizione 5.0, dove sono state introdotte molte novità in contraddizione con la disciplina “Industria 4.0”, ma si creerebbe oggettivamente un problema perché industria 4.0 è una disciplina ormai rodada e che ha funzionato molto bene”.

Si parla sempre più di ergonomia in termini di sicurezza sul lavoro. Che ruolo hanno nelle agevolazioni?

“È un tema emergente ed importante. L’Industria 4.0 prevede quattro gruppi di beni agevolabili e uno di questi - il terzo - riguarda proprio ergonomia e sicurezza. Nel settore delle lavanderie industriali non è ancora molto diffuso, ma si stanno affacciando tecnologie interessanti, come gli esoscheletri indossabili

implementing decree aligned to the hyper-depreciation framework introduced by the 2026 Budget Law. Among the open issues was the significant matter of “Made in the EU,” which has been resolved through Article 7 of Tax Decree 38/2026. The provision has in fact removed the clause that limited the incentive exclusively to capital goods produced within the EU and the European economic area.

The direction, however, is clear: the possibility of combining multiple incentives has been confirmed. This is crucial, as combining tax credits, regional grants, and instruments such as Nuova Sabatini can cover a large share of investment costs.

In particular, ZES zones are having a significant impact in Southern Italy, driving industrial growth. As highlighted in recent analyses by Corriere della Sera, districts in cities such as Naples, Bari, Catania, and Lecce are now expanding faster than those in the North. For companies, a clear strategy for combining incentives has become a decisive factor”.

What is ZES?

The Single ZES (Special Economic Zone) for Southern Italy is a designated area which, since January 1, 2024, includes all southern regions (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicily, Sardinia), recently extended to parts of Umbria and Marche. It offers tax incentives (tax credits) and administrative simplifications to encourage new investments and business development.

Is maintenance included among eligible costs?

“No. The logic is straightforward: incentives are designed for investments in assets, whether tangible or intangible. Maintenance is an operating cost and therefore excluded.

However, certain technical systems, such as transformers or energy infrastructure, may qualify if they are functionally linked to interconnected machines. That said, further clarification is still needed under the new regulatory framework.

The government has two options now: maintain continuity with 4.0 Industry, which would ensure simplicity and stability, or follow the 5.0 Transition approach, which introduced significant changes and could create uncertainties”.

Ergonomics is increasingly discussed in terms of workplace safety. What role does ergonomics play when it comes to incentives?

“It is an emerging and increasingly important topic. 4.0 Industry already includes a category of eligible assets dedicated to ergonomics and workplace safety.

In industrial laundries, adoption is still limited, but promising technologies are emerging, such as wearable exoskeletons for load handling. Thanks to IoT and declining sensor costs, these



per il sollevamento dei carichi. Grazie alla diffusione dell'IoT (internet industriale) e alla riduzione dei costi della sensoristica, oggi soluzioni avanzate sono accessibili. E le aziende sono pronte a investire, purché ci sia un ritorno economico”.

Cos'è l'esoscheletro?

Un esoscheletro è una struttura indossabile con telaio, snodi, sensori e attuatori elettrici o elettromeccanici. Quando l'operatore piega schiena o braccia, i sensori rilevano movimento e carico; una centralina comanda i motori, che generano coppia sugli snodi e trasferiscono parte dello sforzo al telaio. Così il peso viene redistribuito su spalle, bacino e gambe, riducendo fatica, sovraccarico muscolare e rischio d'infortunio durante i sollevamenti ripetitivi.

solutions are becoming more accessible. Companies are ready to invest, provided there is a clear economic return”.

What is an exoskeleton?

An exoskeleton is a wearable device composed of a structural frame, joints, sensors, and electric or electromechanical actuators. When the operator moves bending the back or arms, sensors detect motion and load; a control unit activates motors that generate torque at the joints and transfer part of the physical effort to the frame. In this way, weight is redistributed across shoulders, pelvis, and legs, significantly reducing fatigue, muscular strain, and the risk of injury especially during repetitive lifting operations.



Concludiamo con la perizia tecnica asseverata, requisito fondamentale per accedere ai benefici. Qual è la sua esperienza?

“La perizia è un passaggio cruciale. Serve a certificare che il bene possiede tutti i requisiti richiesti, in particolare l'interconnessione. Nella mia attività mi occupo sia di perizie sia di contenzioso tributario. Questo mi permette di vedere anche cosa succede quando le cose non sono fatte correttamente.

Il consiglio è semplice: non considerare la perizia come un adempimento formale, ma come uno strumento di validazione tecnica. Una perizia fatta bene tutela l'azienda oggi e soprattutto in caso di controlli futuri che peraltro sono assai frequenti sia da parte della guardia di finanza che dall'Agenzia delle Entrate”. L'evoluzione delle lavanderie industriali dimostra come anche settori tradizionali possano diventare altamente tecnologici. Tra dati, automazione ed efficienza energetica, il vero vantaggio competitivo passa dalla capacità di integrare innovazione e strategia degli investimenti, sfruttando al meglio le opportunità offerte dalle politiche industriali. •

Let's conclude with the sworn technical appraisal, a key requirement to access benefits. What is your experience?

“It is a fundamental step, as it certifies that the asset meets all required criteria, particularly interconnection.

In my work, I deal both with appraisals and tax disputes, which gives me a clear view of the risks when procedures are not properly followed. The advice is simple: do not treat the appraisal as a mere formality, but as a genuine technical validation tool. A well-executed appraisal protects the company, not only today, but also in the event of future inspections, which are increasingly frequent, both by the Financial Police and the Revenue Agency”.

The evolution of industrial laundries demonstrates how even traditional sectors can become highly technological. Between data management, automation, and energy efficiency, the real competitive advantage lies in the ability to integrate innovation with investment strategies, fully leveraging the opportunities offered by industrial policy. •



Fino al 40% di risparmio idrico grazie al riutilizzo intelligente dell'acqua



Santalys Laundry è una cooperativa sanitaria che serve importanti strutture ospedaliere nel sud della Francia, trattando circa 15 tonnellate di biancheria al giorno. La lavanderia industriale si confronta quotidianamente con un elevato fabbisogno di acqua ed energia, dovendo al contempo garantire rigorosi standard igienici e il pieno rispetto delle normative locali sullo scarico delle acque reflue.

In questo contesto, l'azienda era alla ricerca di una soluzione capace di ridurre il consumo di risorse, migliorare l'efficienza operativa e assicurare una qualità costante della biancheria, senza incrementare l'impatto ambientale. Per rispondere a queste esigenze, Ecolab ha affiancato Santalys con un approccio integrato basato sul proprio modello delle 3R, combinando ottimizzazione dei processi di lavaggio (R1), riduzione e riutilizzo intelligente dell'acqua e recupero di energia (R2), e una gestione efficiente degli effluenti (R3).

Al centro della soluzione implementata da Santalys vi è il sistema R2 di filtrazione e riutilizzo dell'acqua di Ecolab, progettato specificamente per le lavanderie industriali. Il sistema consente di trattare acque di lavaggio selezionate e reintrodurle in sicurezza nel processo di lavaggio, garantendo pieno controllo di processo e conformità normativa.

Grazie all'implementazione della soluzione R2 di Ecolab, Santalys ha ottenuto risultati concreti e sostenibili:

- Fino al 40% di riduzione del consumo totale di acqua
- Fino al 9% di riduzione del consumo di gas
- Mantenimento di elevata qualità della biancheria e delle prestazioni di lavaggio
- Conformità alle normative locali sullo scarico delle acque reflue
- Miglioramento dell'efficienza operativa e dell'impronta ambientale

Grazie all'esperienza di Ecolab nell'ambito della realizzazione di progetti di gestione acqua ed energia, di soluzioni di disinfezione e igiene validate e di ottimizzazione dei processi, Santalys ha ridotto il consumo di risorse mantenendo al contempo le prestazioni e l'affidabilità richieste in un ambiente di lavanderia sanitaria.

Questo caso dimostra come il riutilizzo intelligente dell'acqua, combinato con una profonda competenza applicativa, possa aiutare le lavanderie industriali a ottenere risparmi misurabili, conformità normativa e una maggiore resilienza operativa nel lungo periodo. •

Driving up to 40% water savings with smart water reuse

Santalys Laundry is a healthcare cooperative serving major hospital facilities in southern France, processing approximately 15 tons of linen per day. As a high volume industrial laundry, the site faces significant water and energy demands, while maintaining strict hygiene standards and complying with local wastewater discharge regulations.

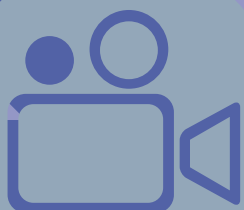
Ecolab partnered with Santalys through an integrated 3R approach designed to deliver measurable efficiency gains and sustainable impact. By optimizing wash processes to reduce water and energy consumption (R1 – Reduce), safely recovering and reusing selected wash waters based on quality criteria (R2 – Reuse), and supporting effective effluent management (R3 – Recycle), the solution helps industrial laundries lower operating costs while meeting performance and environmental requirements.

At the core of this solution applied for Santalys is Ecolab's R2 water filtration and reuse system, designed specifically for industrial laundry. The system enables selected wash waters to be treated and safely reintroduced into the washing process, ensuring full process control and waste compliance. By implementing Ecolab's R2 solution, Santalys achieved measurable and sustainable improvements:

- Up to 40% reduction in total water consumption
- Up to 9% reduction in gas consumption
- Maintained high linen quality and washing performance
- Compliance with local wastewater discharge regulations
- Improved operational efficiency and environmental footprint

Through Ecolab's expertise in water, hygiene, and process optimization, Santalys successfully reduced resource consumption while maintaining the performance and reliability required in a healthcare laundry environment.

This case demonstrates how smart water reuse, combined with deep application knowledge, can help industrial laundry achieve measurable savings, regulatory compliance, and long term operational resilience. •



REPORTAGE

INDUSTRIA 4.0, TRANSIZIONE 5.0 E SUPERAMMORTAMENTO, A CHE PUNTO SIAMO?

4.0 INDUSTRY, 5.0 TRANSITION AND SUPER-DEPRECIATION: WHERE DO WE STAND?

Nel 2026 il quadro degli incentivi legati al Piano Transizione 5.0 entra in una fase di assestamento. La misura, introdotta per sostenere nel biennio 2024-2025 gli investimenti in innovazione digitale ed efficienza energetica, continua a produrre effetti per i progetti avviati entro i termini previsti, che possono arrivare a completamento anche nel corso del 2026.

Il meccanismo del credito d'imposta premia in particolare gli investimenti in beni strumentali interconnessi, sistemi di automazione, tecnologie digitali e soluzioni capaci di generare una riduzione misurabile dei consumi energetici nei processi produttivi. Accanto alle opportunità restano tuttavia alcuni elementi da non sottovalutare. Le aziende devono infatti confrontarsi con requisiti tecnici specifici, tra cui la dimostrazione dei benefici energetici ottenuti e l'obbligo di certificazioni rilasciate da professionisti qualificati. Per le imprese il 2026 si configura quindi come un anno di passaggio: da un lato la chiusura operativa delle misure legate al PNRR, dall'altro la possibile evoluzione degli strumenti di politica industriale verso modelli più strutturali di sostegno agli investimenti in innovazione, digitalizzazione e sostenibilità. Quali sono state le virtù e le potenzialità di questi incentivi e cosa ci può riservare il futuro?

In 2026, the incentive framework linked to the 5.0 Transition Plan enters a phase of consolidation. Introduced to support investments in digital innovation and energy efficiency during the 2024-2025 period, the measure continues to generate effects for projects initiated within the established deadlines, with completion extending into 2026. The tax credit mechanism particularly rewards investments in interconnected capital goods, automation systems, digital technologies, and solutions capable of delivering measurable reductions in energy consumption within production processes. Alongside these opportunities, however, certain complexities remain. Companies must comply with specific technical requirements, including the certification of achieved energy savings and the involvement of qualified professionals to validate results.

For businesses, 2026 therefore represents a transitional year: on the one hand, the operational closing phase of measures linked to the PNRR (National Recovery and Resilience Plan); on the other, the potential evolution of industrial policies toward more structured tools supporting innovation, digitalization, and sustainability. In this context, a key question emerges: what have been the real strengths of these incentives, how effectively have companies leveraged them, and what direction will future industrial policies take?



Quello dell'utilizzo degli incentivi messi a disposizione da una decina di anni da Industria 4.0 poi Transizione 5.0 e infine, oggi, l'iperammortamento riguarda le aziende più grandi ma anche le aziende con una dimensione più contenuta. Inauguriamo questo approfondimento intervistando, **Alfonso Caselli, Responsabile di ALGITECH**, azienda specializzata nella progettazione, costruzione e fornitura di macchine automatiche per lavanderie industriali.

Negli ultimi anni il tema degli incentivi è stato centrale per il settore. Come avete vissuto questa evoluzione?

“Come azienda costruttrice non ci occupiamo direttamente di incentivi, ma ne percepiamo chiaramente gli effetti. Lo vediamo dalle richieste di preventivo: cambiano da regione a regione, segno che alcune aree spingono più di altre. Con il piano 4.0 abbiamo lavorato moltissimo. Al contrario, il passaggio al 5.0 non ha avuto lo stesso impatto, soprattutto nel segmento medio-piccolo, che rappresenta circa il 95% dei nostri clienti. Molti hanno preferito restare sul 4.0: meno incentivo, ma più certezza. Il 5.0, invece, è stato percepito come ambiguo e quindi rischioso”.

The use of incentives introduced over the past decade, first through 4.0 Industry, then 5.0 Transition, and now hyper-depreciation, has involved not only large companies but also smaller businesses. We open this in-depth analysis with **Alfonso Caselli, Head of ALGITECH**, a company specializing in the design, production, and supply of automatic machinery for industrial laundries.

In recent years, incentives have played a central role. How have you experienced this evolution?

“As a manufacturing company, we do not deal directly with incentives, but we clearly perceive their effects, especially through quotation requests, which vary significantly from region to region, highlighting different levels of market dynamism. With the 4.0 plan, activity was very strong. By contrast, the transition to 5.0 did not generate the same momentum, particularly among small and medium-sized businesses, which represent around 95% of our customer base. Many preferred to remain within the 4.0 framework: lower incentives, perhaps, but greater certainty. 5.0 Transition, on the other hand, was often perceived as ambiguous and therefore risky”.

INDUSTRIA 4.0 TRANSIZIONE 5.0 4.0 INDUSTRY 5.0 TRANSITION

Quindi il problema principale è stata l'incertezza normativa?

“Esattamente. Il 4.0 era chiaro, definito, senza margini di errore. Il 5.0, invece, ha introdotto ambiguità che hanno frenato gli investimenti. Quando c'è rischio, le aziende si bloccano. Oggi stiamo vedendo un ritorno di strumenti più semplici, come il libero ammortamento, che stanno tornando a funzionare proprio perché più comprensibili e sicuri”.

Che ruolo giocano altri strumenti come ZES e bandi regionali?

“La ZES è sicuramente un grande strumento, soprattutto per investimenti medio-grandi, visto che richiede una soglia minima importante. Per noi è un'opportunità concreta, anche per la nostra posizione geografica. In generale, possiamo dire che quando gli incentivi sono chiari, funzionano davvero e danno una forte spinta al mercato”.

Algitech come si è posizionata rispetto ai requisiti tecnici richiesti dagli incentivi?

“Abbiamo scelto di andare oltre i requisiti minimi. Questo inizialmente ha comportato costi e investimenti importanti, ma si è rivelata una strategia vincente. Abbiamo tutelato i clienti, soprattutto nei controlli. Le verifiche ci sono state, e anche più di una volta, ma il fatto di essere andati oltre i requisiti ha fatto la differenza: i nostri clienti sono stati messi al sicuro”.

Was uncertainty the main issue?

“Exactly. 4.0 Industry was clear and well structured, leaving little room for interpretation. 5.0 Transition introduced elements of uncertainty that slowed investment decisions. When risk increases, companies tend to wait. Today, we are seeing renewed interest in simpler instruments, such as standard depreciation schemes, which are proving effective again precisely because they are easier to understand and more reliable”.

What about tools such as ZES and regional incentives?

“ZES is undoubtedly a powerful instrument, especially for medium- to large-scale investments, as it requires a significant minimum threshold. For us, it represents a concrete opportunity, also linked to our geographical positioning. More broadly, when incentives are clear and accessible, they work effectively and provide a strong stimulus to the market”.

How has Algitech addressed the technical requirements of these incentives?

“We chose to go beyond the minimum requirements. This meant higher initial investments, but it proved to be a winning strategy. It allowed us to better protect our customers, particularly in the case of inspections. There have been several checks over the years, and exceeding the required standards has made all the difference, ensuring that our clients were fully safeguarded”.



Un tema sempre più centrale è quello della sicurezza e dell'ergonomia che peraltro rientra nell'ambito dell'agevolazione. Come lo affrontate?

“È un aspetto fondamentale. L'ergonomia incide sia sulla produttività che sulla salute dei lavoratori. Oggi, con l'aumento delle malattie professionali, è ancora più importante. Rispetto a 15-20 anni fa, il settore ha fatto passi enormi: qualità dell'aria, sicurezza, organizzazione del lavoro. Restano criticità, come la gestione delle temperature in estate, ma la direzione è chiara”.

E sul fronte della sostenibilità ambientale?

“Abbiamo notato una certa frenata, anche per influenze esterne al settore. Tuttavia, la sostenibilità resta un tema centrale. Un esempio concreto è il sistema dei locker per la distribuzione al cliente finale: capi già lavati, stirati e pronti, che evitano consumi domestici di energia e riducono l'impatto ambientale. È un modello destinato a crescere”.

IPERAMMORTAMENTO HYPER-DEPRECIATION

Guardando al futuro, quali sono i progetti di Algitech?

“Stiamo investendo molto in innovazione: abbiamo depositato quattro brevetti in vista delle prossime fiere di settore. Inoltre, stiamo lavorando sulla certificazione Made in Italy e sulla creazione di sinergie tra aziende italiane. Crediamo molto nel valore della filiera e nella collaborazione”.

Incontriamo ora **Andrea Astolfi, Direttore Commerciale di PONY**, azienda che si occupa di progettare e realizzare macchine per lo stiro per le lavanderie professionali.

Negli ultimi anni si parla molto di digitalizzazione anche in settori tradizionali. Che impatto hanno avuto le politiche industriali sulle lavanderie professionali?

“L'impatto è stato significativo. Le politiche legate alla digitalizzazione, a partire dal Piano Industria 4.0 fino alle più recenti misure della Transizione 5.0, hanno accompagnato molte imprese nel rinnovamento tecnologico. Questo ha coinvolto non solo i processi generali, ma anche reparti cruciali come lo stiro professionale, oggi vero cuore della produttività nelle lavanderie”.

Quali strumenti hanno favorito questo processo di innovazione?

“Strumenti come l'iperammortamento e i crediti d'imposta per beni strumentali hanno avuto un ruolo chiave. Hanno incentiva-

Safety and ergonomics are increasingly central.

How do you approach them?

“They are fundamental. Ergonomics directly impacts both productivity and worker health. With the rise in occupational illnesses, this has become even more relevant.

Compared to 15–20 years ago, the sector has made significant progress in areas such as air quality, safety standards, and work organization. Some challenges remain, such as managing high temperatures during the summer, but the overall direction is clearly positive”.

And what about eco-sustainability?

“We have observed a slight slowdown, partly due to external factors, but sustainability remains a key issue. A concrete example is the locker system for end-customer distribution: garments are delivered already washed and ironed, reducing domestic energy consumption and lowering the overall environmental impact. It is a model with strong growth potential”.

Looking ahead, what are Algitech's future plans?

“We are heavily investing in innovation, with four patents already filed in view of upcoming industry trade fairs. At the same time, we are working on Made in Italy certification and on strengthening synergies among Italian companies. We strongly believe in the value of the supply chain and in collaboration as a driver of growth”.

We meet now **Andrea Astolfi, the Commercial Director of PONY**, a company specializing in the design and production of finishing equipment for professional laundries.

In recent years, digitalization has increasingly involved even the most traditional sectors. What impact have industrial policies had on professional laundries?

“The impact has been significant. Policies linked to digitalization, from 4.0 Industry to the more recent 5.0 Transition, have supported many companies in renewing their technologies. This transformation has not only affected overall processes but also crucial departments such as professional ironing, which today represents the true core of productivity within laundries”.

Which tools have supported this transformation?

“Instruments such as hyper-depreciation and tax credits for capital goods have played a decisive role. They have encouraged the adoption of advanced, interconnected machinery capable of communicating with management systems and monitoring production processes. In the ironing department, this translates into greater workflow control, higher quality standards, and a measurable increase in productivity”.

What distinguishes the 5.0 Transition Plan from previous measures?

“The key innovation lies in its focus on energy efficiency. It is no longer



to l'introduzione di macchinari evoluti e interconnessi, capaci di dialogare con i sistemi gestionali e di monitorare la produzione. Nel reparto stiro ciò si traduce in un maggiore controllo dei flussi di lavoro, standard qualitativi più elevati e un aumento concreto della produttività”.

Cosa cambia con il Piano Transizione 5.0 rispetto alle misure precedenti?

“La grande novità è l'attenzione all'efficienza energetica. Non si parla più solo di digitalizzazione, ma anche di riduzione dei consumi. Per le lavanderie, dove l'energia incide molto sui costi, è un aspetto fondamentale. Gli incentivi premiano investimenti in tecnologie efficienti, sistemi di recupero energetico e soluzioni digitali per il controllo dei processi”.

In questo scenario, come si inseriscono le soluzioni tecnologiche per il reparto stiro?

“Si inseriscono in modo perfettamente coerente. Le soluzioni di nuova generazione sono progettate per integrare automazione, connettività e gestione intelligente. Questo consente alle lavanderie di accedere agli incentivi disponibili e allo stesso tempo migliorare le proprie performance operative”.

Quali sono i principali vantaggi per le aziende che investono in queste tecnologie?

“Oltre al vantaggio fiscale, c'è un beneficio operativo molto concreto: ottimizzazione dei tempi, riduzione dei consumi e miglioramento della qualità della finitura dei capi. Sono fattori determinanti per la competitività delle lavanderie, oggi e in futuro, ma anche per garantire la massima soddisfazione del cliente”.

just about digitalization, but also about reducing consumption. For laundries, where energy costs are particularly high, this is a crucial factor. Incentives reward investments in efficient technologies, energy recovery systems, and digital solutions for process control”.

How do technological solutions for the ironing department fit into this scenario?

“They fit perfectly. Next-generation systems are designed to integrate automation, connectivity, and intelligent management. This allows laundries not only to access available incentives, but also to significantly improve their operational performance”.

What are the main advantages for companies investing in these technologies?

“Beyond fiscal benefits, there is a very concrete operational return: optimization of processing times, reduction of consumption, and improved garment finishing quality. These are essential factors for maintaining competitiveness, both today and in the future, while ensuring high levels of customer satisfaction”.

How important is the choice of a technological partner in this process?

“It is fundamental. A reliable partner provides not only advanced

DEDUZIONE DAL REDDITO INCOME TAX DEDUCTION

Quanto è importante la scelta del partner tecnologico in questo processo?

“È fondamentale. Un partner affidabile garantisce non solo tecnologie avanzate, ma anche conformità alle normative e alle certificazioni richieste, incluse quelle previste dal Piano Transizione 5.0. Inoltre, può offrire soluzioni che assicurano un elevato risparmio energetico e un investimento realmente strategico per l'azienda”.

Nella riforma introdotta dalla Legge di Bilancio non c'è solo un problema interpretativo di carattere tecnico ma le novità di carattere fiscale, ne discutiamo con **Alessandro Rolli, Amministratore Delegato di KANNEGIESSER ITALIA**.

Con la nuova Legge di Bilancio c'è il passaggio dal credito d'imposta all'iperammortamento. Che lettura ne date?

“Dal nostro punto di vista, ci saremmo aspettati una maggiore protezione del mercato europeo. Inizialmente si parlava di vincoli come una quota minima di produzione o sviluppo software in Europa, ma sembra che ci sia stata una retromarcia su questi aspetti o comunque ci sia stato qualcuno che abbia frenato. Questo può

technologies but also ensures compliance with regulations and certification requirements, including those related to 5.0 Transition. Moreover, it can deliver solutions capable of generating real energy savings, transforming an investment into a truly strategic asset for the company”.

The reform introduced by the latest Budget Law marks a shift not only in technical interpretation but also in the fiscal structure of incentives. We explored its implications with **Alessandro Rolli, the CEO of KANNEGIESSER ITALIA**.

With the new Budget Law, there is a shift from tax credits to hyper-depreciation. How do you interpret this change?

“From our perspective, we would have expected stronger measures to protect the European market. Initially, there was discussion about introducing requirements such as a minimum share of production or software development within Europe. However, it seems there has been a step back, or at least some resistance, on these aspects. This may signal openness, but it also risks creating additional challenges for European companies,



essere letto come un segnale di apertura, ma rischia anche di creare ulteriori difficoltà per le aziende europee, che già devono confrontarsi con costi energetici più elevati e con una minore attenzione alle politiche industriali negli ultimi decenni”.

Quindi vede un rischio competitivo?

“Una certa pressione competitiva è inevitabile. Tuttavia, è importante sottolineare un punto: il costo di una macchina incide solo in minima parte sui costi operativi e conseguentemente sul fatturato (potendo il costo dell’investimento essere spalmato su più esercizi). È importante essere focalizzati sull’affidabilità delle macchine, del fornitore, sulla qualità del servizio e sulla capacità di garantire supporto nel tempo. Spesso si attribuisce un peso eccessivo al prezzo di acquisto, mentre nel lungo periodo è l’efficienza operativa a fare la differenza”.

INNOVAZIONE E SVILUPPO INNOVATION AND DEVELOPMENT

Dal punto di vista degli incentivi, questa nuova impostazione sarà più o meno efficace rispetto al passato?

“È sicuramente una misura più selettiva. Rispetto a Industria 4.0 o Transizione 5.0, che erano più accessibili, l’iperammortamento premia maggiormente le aziende con margini operativi più elevati. È quindi meno “democratico”, ma resta comunque uno strumento valido che ci auguriamo possa diventare strutturale e non rinnovabile con Legge di Bilancio”.

Si parla anche di continuità con le misure precedenti. È così?

“Sì, dovrebbe essere garantita una certa continuità, anche in termini di cumulabilità. Vedremo come evolveranno i dettagli normativi, ma la direzione sembra quella. In particolare vedremo cosa dirà operativamente il decreto attuativo”.

Un tema interessante riguarda la manutenzione: può rientrare tra le spese agevolabili?

“La manutenzione ordinaria in sé no. Tuttavia, ci sono attività collaterali e opere accessorie — come modifiche agli impianti o interventi strutturali — che possono rientrare nelle agevolazioni, come già avveniva in passato”.

E per quanto riguarda i macchinari non nuovi? Possono essere inclusi negli incentivi?

“Sì, anche se aspettiamo chiarimenti e procedure. Se un macchinario usato è inserito all’interno di un sistema interconnesso più ampio, può rientrare nell’agevolazione insieme agli altri elementi della linea (ammissibilità caso “complesso”). Non è una novità,

which already face higher energy costs and a less consistent industrial policy framework compared to other regions”.

Do you see a concrete competitive risk?

“A certain level of competitive pressure is inevitable. However, it is important to emphasize that the purchase cost of a machine has only a limited impact on operating costs and, ultimately, on revenues, since the investment is amortized over time. What truly matters is reliability: the quality of the machinery, the strength of the supplier, the level of service, and the ability to ensure long-term support. Too often, companies focus excessively on the initial price, whereas operational efficiency is what truly determines competitiveness in the long run”.

From an incentives perspective, will this new approach be more or less effective?

“It is certainly more selective. Compared to 4.0 Industry and 5.0 Transition, which were broader and more accessible, hyper-depreciation tends to favor companies with stronger margins. It is therefore less ‘democratic,’ but still a valid instrument. The real goal should be to make it structural, rather than renewing it year by year through the Budget Law”.

Is there continuity with previous measures?

“Yes, there should be a degree of continuity, particularly regarding the possibility of combining incentives. However, we are still waiting for the implementing decree to clarify how these principles will be applied in practice”.

Can maintenance be included among eligible expenses?

“Routine maintenance cannot be included. However, related activities, such as plant upgrades or structural modifications, may be eligible, as has already been the case in previous frameworks”.

What about second-hand machinery?

Can it benefit from incentives?

“Yes, although further clarification is needed. If a used machine is integrated into an interconnected production system, it can qualify as part of a ‘complex system.’

This is not a new concept, but rather a confirmation of the 4.0 Industry approach. In recent years, we have clearly seen how investment decisions are strongly influenced by fiscal opportunities. Over time, these measures have become structural tools rather than exceptional ones”.

We meet **Elena Cartabbia, Administrative Manager at MACPI**, a finishing equipment manufacturer based in Palazzolo sull’Oglio, near Brescia.

“4.0 Industry initiative started in 2017, primarily stemming from some interpretative uncertainties, especially regarding the technical annexes and eligibility criteria. In the early years, we



ma una conferma dell'impostazione di Industria 4.0. negli ultimi anni abbiamo ampiamente visto gli investimenti sono fortemente influenzati dalle opportunità fiscali. Negli ultimi dieci anni queste misure sono diventate quasi strutturali, più che straordinarie”.

Incontriamo **Elena Cartabbia, Responsabile Amministrativo di MACPI** a Palazzolo sull'Oglio nei pressi di Brescia. “Industria 4.0 è partita nel 2017, inizialmente con qualche incertezza interpretativa, soprattutto sugli allegati tecnici e sui requisiti richiesti. Nei primi anni si parlava di iperammortamento (quindi deduzioni fiscali), poi si è passati al credito d'imposta e oggi siamo tornati a una logica più simile a quella iniziale.

La Transizione 5.0, invece, introduceva criteri legati anche alla sostenibilità, come la riduzione delle emissioni, ma nella pratica si è rivelata difficilmente applicabile”.

La vostra azienda ha beneficiato di queste misure?

“Sì, sicuramente. Abbiamo adeguato rapidamente i nostri macchinari, già a partire dal 2018-2019, introducendo tutte le componenti software necessarie. Tuttavia, la vera difficoltà iniziale non era tecnica, ma burocratica: molti clienti avevano timore di non rispettare correttamente le procedure”.

Che impatto hanno avuto questi incentivi sull'acquisizione dei clienti?

“Nei primi anni l'interesse era molto alto, anche grazie a incentivi più consistenti. Negli ultimi anni, con la riduzione dei benefici (intorno al 20%), l'interesse è progressivamente calato.

spoke about hyper-depreciation (therefore tax deductions), then we moved to tax credits, and today we have returned to a logic more similar to the original one.

Transition 5.0, on the other hand, introduced criteria also linked to sustainability, such as emissions reduction, but in practice it proved difficult to apply”.

Has your company benefited from these measures?

“Yes, certainly. adapted its machinery early on, integrating necessary software components between 2018 and 2019. However, Cartabbia notes that the primary hurdle was not technical but bureaucratic. Many clients were hesitant, fearing they wouldn't adhere to the procedures correctly”.

What impact have these incentives had on customer acquisition?

“In recent years, with the reduction of benefits to approximately 20%, interest has progressively declined. This decline is compounded by the fact that many clients had already made substantial investments. Our machinery has a long useful life, so the renewal cycle is naturally extended.

SICUREZZA SUL LAVORO WORKPLACE SAFETY

A questo si aggiunge il fatto che molti clienti avevano già effettuato investimenti importanti: i nostri macchinari hanno una vita utile lunga, quindi il ciclo di rinnovo è naturalmente dilatato. Transizione 5.0, invece, non è stata utilizzata da nessun nostro cliente. Il problema non era il prodotto, ma la normativa: richiedeva dimostrazioni complesse, come la riduzione delle emissioni, che rendevano l'accesso al beneficio di fatto impraticabile”.

Quali opportunità vede oggi nel ritorno dell'iperammortamento?

“Le opportunità sono sostanzialmente le stesse del passato. Il vantaggio fiscale è interessante (circa il 43%), ma distribuito su un periodo più lungo. Questo sposta il ragionamento su un piano finanziario: conta molto il cash flow e la capacità di pianificazione. Un'opportunità concreta è rappresentata da quei clienti che, tra il 2017 e il 2019, non avevano sfruttato gli incentivi”.

Ci sono criticità legate a questa nuova formulazione?

“Sì. Tutto dipende dalla capacità dell'azienda di generare utile fiscale negli anni. Non tutte le imprese hanno questa visione di medio periodo, e questo può limitare l'attrattività dello strumento rispetto al credito d'imposta, che era più immediato”.

Furthermore, 5.0 Transition saw no uptake among MACPI's clientele. The problem wasn't the product, but the regulation. It demanded complex demonstrations, like emission reduction, which made accessing the benefit practically impossible”.

What opportunities does the return to hyper-depreciation offer?

“The current resurgence of super-amortization presents familiar opportunities, although with a modified financial structure. The tax advantage remains attractive, around 43%, but it's now spread over a longer period. This shifts the focus to financial considerations, where cash flow and planning capacity are paramount. A specific opportunity lies with clients who did not leverage earlier incentives between 2017 and 2019”.

Are there any critical issues with this framework?

“Yes. Everything hinges on a company's ability to generate taxable profit over the years. Not all businesses possess this medium-term financial foresight, which can diminish the attractiveness of this tool compared to the more immediate tax credit”.

Have you organized support for your clients?

“MACPI actively supports its clients, though it does not directly



Avete già predisposto procedure per supportare i clienti?

“Noi non forniamo direttamente servizi di asseverazione o certificazione, perché devono essere svolti da soggetti terzi. Tuttavia, collaboriamo con consulenti esterni che conoscono bene i nostri macchinari.

Internamente, i nostri tecnici si interfacciano con i responsabili IT del cliente già in fase di ordine, per definire i parametri necessari all’interconnessione e alla successiva perizia”.

Quanto sono preparati oggi i clienti su questi temi?

“Molto più rispetto al passato. Dopo anni di Industria 4.0, la maggior parte delle aziende ha già competenze interne o partner tecnologici di riferimento”.

Il ritorno alla deduzione fiscale può favorire le vendite?

“A mio avviso no, anzi può rappresentare un limite. Il credito d’imposta era più semplice e immediato: si compensava direttamente con gli F24.

provide attestation or certification services, which require third-party involvement. The company collaborates with external consultants familiar with its machinery. Internally, MACPI's technicians engage with client IT managers from the order phase to define parameters for interconnection and subsequent appraisal”.

How prepared are clients today?

“Much more so than in the past. Following years of 4.0 Industry, most companies now possess internal expertise or established technological partnerships”.

Can the return to tax deductions boost sales?

“In my opinion, no, it can even represent a limitation. The tax credit was simpler and more immediate, offset directly. Deduction requires multi-year planning and the certainty of generating tax profits, a strategic approach not all companies are ready for”.

RILEVAZIONE CON SENSORI SENSOR-BASED MONITORING

La deduzione, invece, richiede una pianificazione su più anni e la certezza di generare utili fiscali. Non tutte le aziende sono pronte per questo tipo di approccio”.

Nonostante ciò, state già vedendo interesse da parte del mercato?

“Sì, soprattutto da parte di aziende strutturate. Stiamo ricevendo richieste per sfruttare la nuova opportunità, quindi un certo interesse c’è”.

Quanto contano gli incentivi rispetto all’innovazione tecnologica?

“L’innovazione va avanti indipendentemente dagli incentivi. I benefici fiscali possono accelerare gli investimenti, ma lo sviluppo tecnologico è continuo e necessario per restare competitivi, a prescindere dalle politiche governative”, conclude Elena Cartabbia.

Come azienda come concepite e realizzate l’automazione in lavanderia industriale?

Lo chiediamo a **Marta Pizzardi, della PIZZARDI Srl**, azienda che realizza macchinari per biancheria piana e spugne e impianti per la movimentazione automatica e la supervisione dei pacchi di biancheria.

“Siamo stati la prima azienda del settore a studiare e realizzare un sistema di automazione per la movimentazione della biancheria piegata, integrandolo con un’intelligenza di controllo globale del

Are you already seeing market reactions?

“Yes, particularly among well-structured companies. We are receiving requests to take advantage of the new opportunity, so there is some interest”.

How important are incentives compared to technological innovation?

“Technological innovation moves forward independently of incentives. Tax benefits can accelerate investments, but technological development is continuous and essential for remaining competitive”, concludes Elena Cartabbia.

How do companies design and implement automation in industrial laundries?

We asked **Marta Pizzardi a key figure at PIZZARDI Srl**, a company renowned for producing machinery for flatwork and towels, as well as advanced systems for automatic handling and monitoring of stacked linen.

“We were the first company in the sector to study and develop an automation system specifically for handling folded laundry. This was integrated with a comprehensive product control intelligence, fundamentally altering the design of industrial laundry facilities. We were, in essence, implementing the principles of 4.0 Industry long before the official plan.

The primary data for parameter management originates from the



prodotto. Un'intuizione che ha cambiato per sempre l'impostazione degli impianti delle lavanderie industriali, attuando ante litteram la logica del Piano Industria 4.0. Il dato primario della gestione dei parametri è l'anagrafica del cliente.

La tracciatura del prodotto inizia con il ricevimento della biancheria pulita fino all'applicazione automatica delle etichette ai singoli pacchi confezionati e, ove presente, allo smistamento automatico degli stessi. L'attività si conclude con la compilazione della bolla di consegna e la sua trasmissione al gestionale di lavanderia. In quest'ultimo periodo stiamo completando il sistema con una nuova tecnologia di lettura RFID".

Come avete sfruttato l'evoluzione degli incentivi con Transizione 5.0?

"Le nostre sono macchine che di fatto consumano poco perché le potenze installate sono limitate; è difficile pertanto documentare un reale risparmio energetico nell'ambito di una nuova fornitura. Diverso è invece per le macchine che riguardano il lavaggio o lo stiro. Alcuni clienti hanno potuto inserire nella pratica Transizione 5.0 anche le nostre piegatrici sfruttando l'inserimento in linea con un mangano di nuova fornitura".

client's master data.

This forms the backbone of a robust traceability system that extends from the reception of clean laundry through to the automated application of labels on stacked linen, and where applicable, their automatic sorting. The process culminates in the generation of delivery documents, seamlessly transmitted to the laundry's management software. We are currently enhancing the system by introducing the new RFID reading technology".

How have you leveraged the evolution of incentives, particularly with 5.0 Transition?

"Our machines are designed for low energy consumption, making direct energy savings difficult to quantify for new supplies, the broader context of incentives has been beneficial. Our machines inherently consume little power due to limited installed ratings. The situation changes for equipment involved in washing or ironing.

Some clients have successfully incorporated our folding machines into their 5.0 Transition applications by integrating them alongside new ironing lines".

CREDITO D'IMPOSTA TAX CREDIT

Da quanto ho capito i vostri sistemi e software devono proprio ritagliarsi sulle esigenze del cliente?

"L'automazione deve soddisfare le necessità del cliente che sono estremamente variabili. Ogni cliente ha logiche di gestione del prodotto molto diverse che, non sempre, possono essere codificate preventivamente. Il nostro sistema consente ampia flessibilità ed è in grado di adattarsi alle richieste, anche "in tempo reale".

Come interpretate le ultime novità sull'iperammortamento?

"Molto positivamente in quanto i requisiti tecnici di base sono sempre gli stessi di Industria 4.0 e Transizione 5.0 e questo incentiva le imprese a rinnovarsi tecnologicamente. Operativamente, per l'azienda che ne usufruisce, l'iperammortamento, agendo direttamente sul reddito d'impresa a differenza del credito d'imposta o di contributi diretti, favorisce investimenti a medio-lungo termine, premiando le realtà virtuose".

L'installazione degli impianti che procedura prevede?

"Nelle lavanderie ad elevata produzione abbiamo pochissimo tempo per l'installazione. L'impianto viene allestito da noi in azienda con per il collaudo completo. Questo approccio, unitamente alla tecnologia di montaggio a connettori, ci consente un'estrema velocità ed efficienza nell'installazione presso il cliente".

Per quanto riguarda la perizia qual è il vostro modus operandi?

"Chiediamo al cliente di interfacciarsi, fin dall'inizio della commessa, con il consulente che seguirà la perizia, in modo che il lavoro sia ben impostato per tutte le parti coinvolte". •

Your solutions seem highly tailored. How important is customization?

"It is essential. Automation must align with the client's specific requirements, which are extremely diverse. Each client operates with distinct product management logic that cannot always be pre-programmed. Our system is engineered for significant flexibility, adapting to requests even in real-time".

How do you interpret the return of hyper-depreciation?

We view the latest developments on super-amortization very positively. The fundamental technical prerequisites align with those of 4.0 Industry and 5.0 Transition, which naturally encourages companies to pursue technological renewal. Unlike tax credits or direct contributions, super-amortization directly impacts business income. This structure favors medium-to-long-term investments, effectively rewarding well-structured, forward-looking companies".

What does the installation process involve?

"In high-capacity laundries, installation time is extremely limited. For this reason, the systems are fully assembled and tested at our facility. This methodology, combined with advanced connector assembly technology, allows for exceptionally rapid and efficient installation at the customer's site".

How do you handle technical certification requirements?

"We request that clients engage their designated appraisal consultant with us from the beginning of the order. This ensures the work is properly structured for all parties involved, facilitating a smooth and effective evaluation". •



Dietro le quinte del turismo a Venezia,
la sfida quotidiana della lavanderia BLUTEC

Behind the scenes of tourism in Venice,
the daily challenge of BLUTEC laundry

Nel cuore del territorio veneziano, a Eraclea, la lavanderia industriale BLUTEC rappresenta un ingranaggio fondamentale per settori chiave come turismo, alberghi e ristorazione. Dietro macchinari imponenti e ritmi produttivi serrati si nasconde

In the heart of the Venetian area, in Eraclea, the industrial laundry BLUTEC plays a strategic role in supporting key sectors such as tourism, hospitality, and catering. Behind the scale of its machinery and the pace of production lies a complex

un'organizzazione complessa, fatta di tecnologia e lavoro quotidiano. La logistica è un'attività da acrobati.

Con questa intervista ai responsabili Paolo Zane che è il fondatore dell'azienda dal 2003 e al figlio Pierpaolo, entriamo nel vivo di questa realtà per raccontarne il funzionamento, le sfide e le prospettive future, dando voce a chi ogni giorno contribuisce a garantire un servizio essenziale ma ancora poco conosciuto al grande pubblico. Un viaggio "dietro le quinte" di un settore strategico, dove efficienza e innovazione fanno la differenza.

Entriamo nel merito dell'organizzazione interna:

come si dividono i vostri ruoli all'interno dell'azienda?

(Pierpaolo Zane) "Io mi occupo prevalentemente della gestione interna: produzione, acquisti, rapporti con i fornitori e logistica. Sono cresciuto in azienda, ho iniziato molto giovane e questo mi ha permesso di conoscere a fondo ogni reparto. Ancora oggi, se necessario, posso intervenire direttamente in produzione senza difficoltà".

(Paolo Zane) "Io seguo soprattutto la parte commerciale e le relazioni con i clienti. Tuttavia, come accade spesso nelle aziende familiari, i ruoli non sono mai rigidamente definiti. Entrambi abbiamo sempre fatto un po' di tutto e continuiamo a farlo: è una flessibilità che consideriamo un punto di forza, perché ci consente di intervenire rapidamente in ogni situazione".

organization, where technology and daily operations intertwine, and logistics becomes a finely balanced exercise.

Through this interview with the company's management, founder Paolo Zane, at the helm since 2003, and his son Pierpaolo, we explore the inner workings of this operation, examining its processes, challenges, and future outlook. It is an opportunity to give voice to those who ensure, day after day, the efficiency of an essential yet often overlooked service. A journey behind the scenes of a sector where innovation and organization are key to competitiveness.

Let's look more closely at your internal organization: how are roles and responsibilities structured within the company?

(Pierpaolo Zane) "I primarily oversee internal operations, including production, purchasing, supplier relations, and logistics. Having grown up within the company, I started at a very young age, I've developed a deep understanding of every



Passiamo ad un aspetto curioso: cosa succede durante la Mostra Internazionale d'Arte Cinematografica di Venezia?

(Pierpaolo) "Gli alberghi sono strapieni. La città sotto gli occhi del mondo è piena, gli hotel registrano il tutto esaurito e l'indotto economico cresce sensibilmente. Tuttavia cambiano completamente le abitudini degli ospiti: si tratta soprattutto di giornalisti, addetti ai lavori e professionisti che passano poco tempo in hotel. Le camere sono spesso singole e i consumi sono limitati. Si utilizzano meno servizi accessori e, di conseguenza, anche la lavanderia non risulta particolarmente sotto stress".

Negli ultimi anni avete avviato un percorso di evoluzione organizzativa. In cosa consiste?

(Pierpaolo) "In tutti questi anni, attraverso i costanti inve-

department. Even today, if needed, I can step directly into production without difficulty".

(Paolo Zane) I primarily handle the commercial side and customer relations. However, as is often happening in family-run businesses, roles are never strictly defined. We have both always done a bit of everything and continue to do so. This flexibility is a strength, enabling us to respond quickly to any situation".

Let's move on to an interesting aspect: what happens during the Venice International Film Festival?

(Pierpaolo) "Hotels are fully booked. The city, under the spotlight of global attention, is packed, and the economic impact is significant. However, guest behavior changes completely: most are journalists, industry professionals, and



stimenti in macchinari e tecnologia, abbiamo puntato sullo sviluppo produttivo. Obiettivo praticamente raggiunto. Ora stiamo lavorando molto sulla organizzazione interna, con l'obiettivo di rendere più autonomi i responsabili di reparto ed i processi che li riguardano. In passato ogni decisione passava necessariamente da noi, mentre oggi puntiamo a distribuire le responsabilità. Vogliamo che ogni area sia in grado di operare in modo indipendente, con responsabilità chiare e processi ben definiti”.

Questo percorso si lega anche al tema delle certificazioni?

(Pierpaolo) “Assolutamente sì. Dal 2020 siamo certificati ISO 9001 e ISO 14065, e quest’anno abbiamo completato anche la certificazione ISO 14001 per l’ambiente. Non si tratta solo di un riconoscimento formale: queste certificazioni ci hanno spinto a rivedere processi, controlli e modalità operative, rendendo l’azienda ancora più strutturata e consapevole”.

workers who spend little time in hotels. Rooms are often single occupancy, and consumption is limited. Fewer additional services are used and, as a result, laundry demand does not experience any significant surge”.

In recent years, you have embarked on a process of organizational evolution. What does it involve?

(Pierpaolo) “Over the years, we have focused on production development through continuous investment in machinery and technology. Today, our focus is on internal organization, with the aim of increasing the autonomy of department managers and their processes. In the past, every decision had to go through us, whereas today we aim to delegate responsibilities. We want each department to be able to operate independently, with clear responsibilities and well-defined processes”.

Is this path also linked to certifications?

(Pierpaolo) “Absolutely. Since 2020, we have been certified ISO 9001 and ISO 14065, and this year we also obtained ISO 14001 environmental certification. These are not merely formal recognitions: they have led us to rethink processes, controls, and operating methods, making the company more structured and aware”.

Your market is strongly tied to Venice.

What are the main challenges of this territory?

(Paolo) “Logistics is undoubtedly the main challenge. We operate across Venice, Lido, and the islands, which means a large part of transport is by water. It is a complex system requiring planning, precision, and strong coordination. Deliveries begin very early, our transporters are on site as early as 3:30 a.m., and by 7 a.m. most operations are already completed. Any delay can trigger a chain reaction”.

BLUTEC: Il Motore Invisibile dell’Ospitalità Veneziana

BLUTEC è una lavanderia industriale situata a Eraclea che dal 2003 supporta il settore turistico veneziano, gestendo una complessa macchina organizzativa tra alta tecnologia, certificazioni ambientali e una logistica acrobatica via acqua per servire hotel e ristoranti.

Sfide Logistiche e Mercato

Logistica “Acrobatica” tra Terra e Acqua



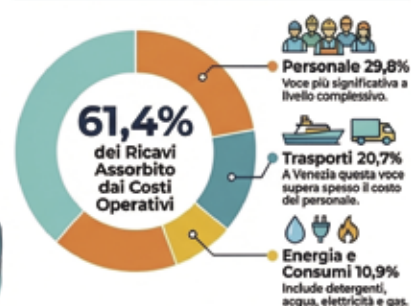
Focus su Hotel e Ristoranti Medio-Piccoli



Continuità oltre la Stagionalità



Struttura dei Costi ed Efficienza



Certificazioni Triple per la Qualità



L’azienda vanta le certificazioni ISO 9001, 14065 e la recente ISO 14001 per l’ambiente.

Verso un’Organizzazione Distribuita



Investimenti mirati a rendere i responsabili di reparto autonomi e i processi indipendenti.

© NotebookLM

Il vostro mercato è fortemente legato a Venezia.

Quali sono le principali difficoltà di questo territorio?

(Paolo) "La logistica è sicuramente la sfida più grande. Lavoriamo tra Venezia, il Lido e le isole, e questo significa che gran parte dei trasporti avviene via acqua. Non è un sistema semplice: richiede pianificazione, precisione e una grande capacità di coordinamento. Le consegne iniziano prestissimo. I nostri trasportatori arrivano in zona anche alle 3:30 del mattino e, entro le 7, gran parte del lavoro è già completata. È una macchina organizzativa complessa, dove ogni ritardo può avere un effetto a catena".

Quali sono le voci di costo principali per l'azienda?

(Pierpaolo) "Le principali voci di costo dell'azienda sono tre e rappresentano la parte più rilevante dei ricavi:

- per quanto riguarda il personale impiegato in azienda
- incidenza: 29,8% dei ricavi

What are the main cost items for the company?

(Pierpaolo) "The cost structure is dominated by three key areas:

- Personnel
- 29,8% of revenue
- is representing the most significant cost, including wages, contributions, and HR management
- Transport (road and water)
- 20,7% of revenue, of which 18,6% relates to outsourced services
- in some areas, such as Venice, this cost exceeds personnel, highlighting the impact of logistics
- Consumables and energy
- 10,9% of revenue
- including detergents, washing materials, and energy (water, electricity, gas)".

Together, these categories account for approximately 61,4% of total revenue, reflecting a typical industrial laundry cost structure.



- è la voce più significativa a livello complessivo, legata a stipendi, contributi e gestione delle risorse umane.

• La seconda voce di costo rilevante è quella dei trasporti, in parte su gomma e in parte anche su barca:

- incidenza: 20,7% dei ricavi, di cui 18,6% per servizi di terzi
- in alcune aree (come Venezia) questa voce supera il costo del personale, evidenziando un forte impatto della logistica.

• Con la terza annoveriamo le materie di consumo e l'energia:

- incidenza: 10,9% dei ricavi
- include detergenti, materiali di lavaggio e costi energetici (acqua, elettricità, gas)".

In sintesi, queste tre categorie sommate rappresentano circa il 61,4% dei ricavi, mostrando una struttura dei costi tipica di una lavanderia industriale.

Gestite internamente i trasporti?

(Pierpaolo) "No, abbiamo scelto di affidarci a partner esterni specializzati. Il trasporto in laguna richiede competenze molto specifiche e personale qualificato, che oggi è sempre più difficile trovare. Collaboriamo con più aziende proprio per garantire

Do you manage transport internally?

(Pierpaolo) "No, we rely on specialized external partners. Transport in the lagoon requires specific expertise and qualified personnel, which are increasingly difficult to find. Working with multiple partners ensures flexibility, allowing us to handle urgent situations and maintain service reliability even during more complex periods".

Let's talk about your clients: what is your main target?

(Pierpaolo) "Around 70% of our clients are hotels, while the remaining 30% are restaurants. We focus on small to medium-sized establishments, typically with 30 to 50 rooms. This allows us to work more effectively, maintain high quality standards, and build closer relationships".

And large hotel chains?

(Pierpaolo) "They are not our primary target, although we have the experience and capacity to serve them. They often require complex specifications and operate on tighter margins. Brand prestige alone is not enough if it is not economically sustainable, and that is the principle guiding our choices".



flessibilità. In questo modo riusciamo a gestire meglio le urgenze e a mantenere un servizio affidabile anche nei momenti più complessi”.

Parliamo della vostra clientela: qual è il vostro target principale?

(Pierpaolo) “Circa il 70% dei nostri clienti sono hotel, mentre il restante 30% è composto da ristoranti. Abbiamo scelto di concentrarci su strutture medio-piccole, con una dimensione indicativa di 30-50 camere. Questo ci permette di lavorare meglio, mantenere standard qualitativi elevati e costruire relazioni più dirette”.

E le grandi catene alberghiere?

(Pierpaolo) “Non rappresentano il nostro obiettivo principale. Anche se abbiamo l’esperienza ed il potenziale per servirle. Spesso impongono capitolati articolati e margini ridotti. Il prestigio del marchio conta poco se non è sostenibile dal punto di vista economico. E noi ci muoviamo su questa lunghezza d’onda”.

Come sottolineava prima fuori dall’intervista, Venezia è ancora un mercato a gestione familiare?

(Paolo) “Sì, direi che circa l’80% degli hotel è ancora in mano a famiglie o proprietari diretti. Questo facilita molto il dialogo e il controllo della qualità. Nelle grandi catene, invece, il rapporto è più distante. Spesso i servizi sono esternalizzati e manca un feedback diretto, che per noi è fondamentale”.

Quanto incide la stagionalità sul vostro lavoro?

(Pierpaolo) “Venezia, rispetto alle località balneari, offre una stagionalità più lunga. Tuttavia esistono comunque periodi più tranquilli: gennaio, ad esempio, è molto calmo. Proprio per que-

As you mentioned, is Venice still a family-run market?

(Paolo) “Yes, I would say around 80% of hotels are still family-owned or directly managed. This facilitates dialogue and quality control. In larger chains, relationships tend to be more distant, services are often outsourced, and direct feedback, essential for us, is limited”.

How much does seasonality affect your work?

(Pierpaolo) “Compared to seaside resorts, Venice benefits from a longer season. However, quieter periods remain - January, for example, is very slow. For this reason, we have chosen not to operate as a seasonal laundry, aiming instead for continuity, both for business stability and job security”.

How many people work with you?

(Pierpaolo) “We employ around 40 people, including five to seven seasonal workers during peak periods”.

How do you handle peak summer workloads?

(Pierpaolo) “We have invested heavily in improving production efficiency and organization, which allows us to manage workloads more effectively”.

(Paolo) “One important achievement has been reducing weekend work. In the past, Saturday mornings were often required; today this happens only when strictly necessary, mainly during the summer”.

Industrial laundry is still a little-known sector. How complex is it?

(Paolo) “Much more than people imagine. It’s not just about washing linen, it requires cross-disciplinary expertise, from

sto abbiamo deciso di non essere una lavanderia stagionale. Puntiamo alla continuità, sia per la stabilità dell'azienda sia per garantire sicurezza ai nostri dipendenti".

Quante persone lavorano con voi?

(Pierpaolo) "Abbiamo circa 40 dipendenti, di cui 5-7 stagionali nei periodi di maggiore attività".

Come affrontate i picchi di lavoro estivi?

(Pierpaolo) "Negli anni abbiamo lavorato molto sull'efficienza produttiva e sull'organizzazione. Questo ci ha permesso di gestire meglio i carichi di lavoro".

(Paolo) "Un risultato importante è la riduzione del lavoro nei weekend. In passato lavoravamo spesso anche il sabato mattina; oggi lo facciamo solo quando è strettamente necessario e principalmente nei mesi estivi".

Quello della lavanderia industriale è un settore poco conosciuto. Quanto è complesso realmente?

(Paolo) "Molto più di quanto si immagini. Non si tratta semplicemente di lavare biancheria: servono competenze trasversali che spaziano dalla chimica alla meccanica, fino alla gestione dei tessuti e della logistica. Gestiamo impianti di depurazione, caldaie, controlli sull'acqua. In un certo senso siamo diventati un po' tecnici, un po' chimici e un po' logistici. È un lavoro altamente specializzato, anche se spesso non viene percepito come tale".

Come riuscite a fidelizzare i clienti?

(Pierpaolo) "Puntando su qualità e servizio costante nel tempo. Possiamo dire con orgoglio che non abbiamo mai perso clienti per colpa nostra. Quando è successo, è stato per motivi economici o cambiamenti esterni alle nostre prestazioni".

Dal punto di vista economico, come sta andando la vostra azienda?

(Pierpaolo) "Negli ultimi anni il fatturato è rimasto stabile, con una prospettiva di leggera crescita grazie all'acquisizione di nuovi clienti. Un dato significativo è che non abbiamo registrato insoliti negli ultimi anni. Questo dimostra la solidità del rapporto che abbiamo costruito con la nostra clientela".

Guardando al futuro, su cosa state investendo maggiormente?

(Pierpaolo) "Sicuramente sull'organizzazione interna, sulla formazione e sulla responsabilizzazione dei reparti. Crediamo che la crescita passi attraverso le persone. Ci sono collaboratori che sono con noi da quando abbiamo fondato l'azienda che sono persone di fiducia con le quali c'è un rapporto di stima reciproca e grande considerazione umana e professionale. Nel nostro settore rappresenta un rilevante valore aggiunto poter contare su delle figure professionali fidelizzate. Di conseguenza stiamo investendo anche sul benessere dei dipendenti. Vogliamo introdurre strumenti di welfare aziendale per motivare e fidelizzare ulteriormente i collaboratori. In un settore come il nostro, avere un team stabile e competente è fondamentale per garantire qualità e continuità nel servizio". •



lavanderia industriale



chemistry to mechanics, as well as textile management and logistics. We manage water treatment systems, boilers, and quality controls. In many ways, we have become technicians, chemists, and logisticians at the same time. It is a highly specialized profession, even if it is not always perceived as such".

How do you retain customers?

(Pierpaolo) "Through consistent quality and reliable service. We can say with confidence that we have never lost a client due to our own shortcomings. When it has happened, it was due to economic reasons or factors beyond our control".

From an economic perspective, how is the company performing?

(Pierpaolo) "In recent years, revenue has remained stable, with modest growth prospects thanks to new clients. A particularly positive aspect is that we have not recorded any bad debts, which reflects the strength of the relationships we have built".

Looking ahead, where are you focusing your investments?

(Pierpaolo) "Primarily on internal organization, training, and empowering departments. We believe growth comes through people. Some of our employees have been with us since the company's founding, trusted individuals with whom we have built strong professional and personal relationships. In our sector, having loyal and skilled staff is a major asset. For this reason, we are also investing in employee well-being, introducing welfare tools to further motivate and retain our team. A stable and competent workforce is essential to ensuring quality and continuity of service". •



GHIDINI BENVENUTO punta sull'efficienza, "meno complessità più affidabilità nello stiro professionale"



Efficiency first, GHIDINI BENVENUTO redefines professional finishing: "less complexity, more reliability"

In un contesto internazionale segnato da incertezze geopolitiche e trasformazioni tecnologiche, il settore della lavanderia professionale continua a evolversi rapidamente. Le aziende sono chiamate a rispondere a nuove esigenze di efficienza, sostenibilità e flessibilità operativa.

In questo scenario si inserisce l'esperienza di Ghidini, realtà italiana con una forte vocazione all'export che nel 2025 **ha celebrato il suo settantesimo anno di attività** che festeggerà in pompa magna in occasione della Fiera **EXPODETERGO INTERNATIONAL 2026**.



AMBRIA, anni 60
AMBRIA, 1960s

In an international landscape marked by geopolitical complexities and rapid technological transformation, the professional laundry sector is undergoing a significant transformation. Companies are increasingly challenged to respond to new demands for efficiency, stringent sustainability standards, and operational flexibility.

Within this scenario fits the experience of Ghidini, an Italian company with a strong export orientation that **celebrated its 70th anniversary** in 2025 and will mark the milestone in grand style in occasion of **EXPODETERGO INTERNATIONAL 2026**.

We met **Roland Fleischmann, the Sales Director of GHIDINI BENVENUTO Srl**, to take stock of the main trends reshaping the professional finishing sector. From the impact of wet-cleaning to technological choices between electronics and electromechanics, and commercial strategies across international markets, a clear picture emerges, one defined by pragmatic innovation and close attention to operators' real needs.

Roland Fleischmann, what is the current climate for a company operating internationally?

"Overall, the situation is positive, although we need to be more competitive than in the past. Geopolitical tensions, particularly in the Middle East, have a direct impact on our business. It is a key market for us, but current conditions are slowing logistics and shipments. We are in a waiting phase,



Abbiamo incontrato **Roland Fleischmann, Direttore Commerciale GHIDINI BENVENUTO Srl**, per fare il punto sulle principali tendenze che stanno ridefinendo il comparto dello stiro professionale. Dall'impatto del wet cleaning alle scelte tecnologiche tra elettronica ed elettromeccanica, fino alle strategie commerciali nei diversi mercati internazionali. Ne emerge un quadro concreto, fatto di innovazione pragmatica e attenzione alle reali esigenze degli operatori. Un confronto utile per comprendere le sfide attuali e le prospettive future del settore.

Roland Fleischmann, qual è oggi il clima generale per un'azienda come Ghidini, attiva a livello internazionale?

"Direi complessivamente positivo, anche se è un periodo in cui bisogna lottare un po' di più. Le tensioni geopolitiche, in particolare in Medio Oriente, incidono anche su di noi: è un'area in cui siamo molto presenti e questo comporta rallentamenti, soprattutto nelle spedizioni. Restiamo in attesa, cercando di adattarci a una situazione complessa che, purtroppo, non giova a nessuno".

Come si è evoluta la vostra gamma di macchinari, soprattutto in relazione alle nuove esigenze delle lavanderie moderne e al wet cleaning?

"Il wet cleaning ha seguito un'evoluzione significativa, legata sia ai mercati sia allo sviluppo tecnologico. Inizialmente, l'approccio prevedeva soluzioni molto complete ma anche costose, con più macchine dedicate a ogni fase dello stiro.

Oggi, invece, si tende a ridurre l'investimento necessario: è possibile lavorare efficacemente con un numero inferiore di macchine. Ad esempio, un buon manichino per capispalla, come il nostro MC -105, abbinato a un tavolo da stiro aspirante e soffiante, della nostra gamma, consente già di ottenere risultati eccellenti. Per i pantaloni, il topper resta una soluzione valida - noi proponiamo il modello T3000 - ma nella maggior parte dei casi un buon tavolo da stiro è più che sufficiente, soprattutto considerando che oggi prevale l'abbigliamento casual".

State introducendo tecnologie digitali come il monitoraggio da remoto o la diagnostica avanzata?

"In realtà, su questo fronte siamo piuttosto prudenti. Operiamo in mercati molto diversi, alcuni dei quali complessi, dove l'elettronica avanzata può creare difficoltà. Per questo motivo, su molte macchine continuiamo a privilegiare soluzioni elettromeccaniche, che garantiscono affidabilità e semplicità di intervento. Ci sono però eccezioni: ad esempio, il **manichino MC-105 e MC-400** integrano componenti elettronici più evoluti, dove la complessità è giustificata dalle funzionalità offerte".

adapting to a complex scenario that, unfortunately, offers no advantages to anyone".

How has your machinery range evolved to address the requirements of modern laundries, particularly in relation to wet-cleaning technologies?

"The evolution of wet-cleaning has significantly influenced both market demands and technological development. Initially, solutions were comprehensive but costly, requiring multiple dedicated machines for each ironing phase. Today, the trend is towards optimization: fewer machines, lower investment, while still achieving excellent results. For instance, a high-quality form finisher, such as our MC-105, paired with a vacuum and blowing ironing table from our range, delivers excellent outcomes. While a topper remains a valid solution for trousers - we offer the T3000 model - in many cases, a well-equipped ironing table is sufficient, especially given the current prevalence of casual wear".

Are you introducing digital technologies such as remote monitoring or advanced diagnostics?

"We operate in highly diverse and sometimes complex markets where advanced electronics can present challenges. Consequently, on many machines, we continue to prioritize electromechanical solutions, which ensure reliability and ease of maintenance. However, exceptions exist; for example, our **MC-105 and MC-400 form finishers** incorporate more advanced electronic components where the added complexity is justified by the enhanced functionalities".



MC 105



MC 400

Il tema dell'efficienza energetica è sempre più centrale.

Come lo affrontate?

“Abbiamo lavorato su diversi aspetti. Innanzitutto sull'isolamento delle caldaie, utilizzando materiali più performanti che consentono un risparmio energetico intorno al 15-20%.

Poi abbiamo introdotto sistemi per modulare la potenza: quando la macchina non lavora a pieno regime, è possibile ridurre il consumo. Un'innovazione particolarmente interessante riguarda il **recupero delle condense**: abbiamo sviluppato un sistema pneumatico che reimmette direttamente le condense calde nella caldaia, evitando dispersioni e migliorando ulteriormente l'efficienza”.

Ghidini è fortemente orientata all'export. Quali mercati stanno performando meglio?

“L'export rappresenta circa il 75% del nostro fatturato. L'Europa resta il mercato principale, grazie a una nostra presenza capillare. Il Medio Oriente è molto importante - vale circa il 15% - anche se oggi risente delle tensioni geopolitiche. Sono in un ottimo periodo anche il Sud-Est asiatico e tra i settori, quello trainante è quello alberghiero, dove spesso le grandi strutture, soprattutto a 5 stelle, dispongono di lavanderie interne. Siamo presenti in circa 70 Paesi, dal Nord Europa all'Africa fino all'Oceania”.

Quali settori offrono le maggiori opportunità di crescita?

“Oltre alle lavanderie tradizionali, vediamo grandi opportunità nel settore hospitality, in particolare in Medio Oriente e nel Sud-Est asiatico. In questi Paesi le strutture alberghiere investono molto in lavanderie interne, creando una domanda costante di macchinari professionali.

In vista di EXPODETERGO INTERNATIONAL, su quali filoni punterete?

“Ci concentreremo su tre aree principali:

- il vapore e i generatori, anche in applicazioni trasversali;

Energy efficiency is an increasingly central topic.

How do you address it?

“We have focused on improving boiler insulation with high-performance materials, achieving energy savings of approximately 15-20%. Furthermore, we have introduced power modulation systems that reduce consumption when the machine is not operating at full capacity. A particularly noteworthy development is **condensate recovery**. We've engineered a pneumatic system that directly reintroduces hot condensates back into the boiler, preventing dispersion and further enhancing overall efficiency”.

Ghidini is strongly export-oriented. Which markets are performing best?

“Exports account for about 75% of our turnover. Europe remains our primary market due to our established network. The Middle East is also critically important, accounting for about 15% of our business, though currently affected by geopolitical instability. The Southeast Asian market is demonstrating strong performance, with the hospitality sector, particularly large establishments and 5-star hotels with in-house laundries, driving demand. We currently serve customers in approximately 70 countries, spanning Northern Europe, Africa, and Oceania”.

Which sectors offer the greatest growth opportunities?

“Beyond traditional laundries, Ghidini identifies significant growth potential within the hospitality sector, especially in the Middle East and Southeast Asia. In these regions, hotel establishments are heavily investing in in-house laundries, creating consistent demand for professional machinery”.





GB S 88C

- la smacchiatura, con dimostrazioni pratiche dal vivo;
 - i tavoli da stiro, che restano il nostro punto di forza, soprattutto nelle versioni più evolute, soffianti e vaporizzanti.
- Presenteremo anche alcune novità, mantenendo il focus su efficienza e praticità”.

Quanto è importante il servizio post-vendita per voi?

“È fondamentale. La vendita è solo l’inizio: ciò che viene dopo è ancora più importante. Offriamo supporto tecnico continuo, anche tramite videochiamate, e abbiamo una persona dedicata quasi esclusivamente all’assistenza. Inoltre, investiamo molto nello stock di ricambi: avere disponibilità immediata è essenziale, perché i clienti non possono permettersi fermi macchina”.

Qual è il vostro obiettivo principale partecipando alla fiera?

“Oltre a consolidare i rapporti esistenti, vogliamo sviluppare nuovi contatti e intercettare opportunità di mercato. Le fiere restano un momento fondamentale di confronto e visibilità per il nostro settore. In particolare nel 2025 abbiamo compiuto settant’anni di attività che in occasione di EXPODETERGO INTERNATIONAL vorremo celebrare ufficialmente con distributori, clienti e amici di Ghidini Benvenuto Srl”, conclude Feischmann. •



P 88 U3L

Looking forward to EXPODETERGO INTERNATIONAL, what will you focus on?

“Looking ahead to the EXPODETERGO INTERNATIONAL trade fair, Ghidini will concentrate on three key areas:

- steam and steam generators, including cross-applications;
- stain removal, featuring live practical demonstrations;
- and our advanced ironing tables, which remain a core strength, particularly the enhanced versions with blowing and steaming functions.

We will also unveil new products, maintaining our commitment to efficiency and practicality”.

How important is after-sales service for you?

“Ghidini places paramount importance on post-sale support. After-sales service is fundamental. The sale is merely the initial step; what follows is even more critical. We provide continuous technical support, including video call assistance, and dedicate substantial resources to our spare parts inventory. Immediate availability is essential, as our customers cannot afford machine downtime”.

What is your main goal in participating to the trade fair?

“Beyond solidifying existing relationships, we aim to cultivate new contacts and identify market opportunities. Trade fairs remain a vital platform for industry comparison and visibility. Notably, as we celebrate our seventieth anniversary in 2025, we intend to formally mark this milestone at EXPODETERGO INTERNATIONAL with our distributors, clients, and partners of Ghidini Benvenuto Srl”, concludes Fleischmann. •





Tra fisco e lavoro, controlli e corretta gestione dei rischi

I tre contributi che proponiamo questo mese affrontano temi chiave in ambito fiscale e lavoristico, con un filo conduttore comune: la corretta gestione preventiva.

Il primo distingue tra rottamazione-quinquies e definizione agevolata locale, evidenziando differenze e possibili criticità operative.

Il secondo chiarisce che la cancellazione di un debito è imponibile solo se vi è una reale estinzione dell'obbligazione.

Il terzo analizza i controlli sui PC aziendali, sottolineando il ruolo essenziale delle policy e dell'informativa preventiva.

Nel complesso emerge l'importanza di regole chiare, corretta interpretazione normativa e attenzione operativa

ROTTAMAZIONE-QUINQUIES E DEFINIZIONE AGEVOLATA DEGLI ENTI LOCALI: DUE STRUMENTI DISTINTI DA GOVERNARE CON ATTENZIONE

La Legge n. 199/2025 ha introdotto un nuovo ciclo di definizione agevolata dei carichi affidati alla riscossione, noto come "rottamazione-quinquies", affiancandolo a una disciplina autonoma – ma solo facoltativa – per Regioni ed enti locali. I due strumenti, pur accomunati dalla finalità di favorire l'emersione e la regolarizzazione delle posizioni debitorie, presentano presupposti e modalità operative profondamente diversi.

Partendo dalla rottamazione-quinquies, il primo elemento rilevante è la struttura procedurale, fortemente digitalizzata. La domanda di adesione deve essere trasmessa esclusivamente in via telematica entro il 30 aprile 2026, attraverso il portale dell'Agenzia delle Entrate-Riscossione.

Il sistema distingue due modalità operative. In area riservata, accessibile tramite SPID, CIE o CNS, il contribuente trova già pre-compilato l'elenco dei carichi "definibili", con evidente riduzione del rischio operativo. In alternativa, è possibile operare in area pubblica, senza autenticazione, ma con obbligo di allegare documentazione identificativa.

Un aspetto operativo spesso sottovalutato riguarda il flusso di conferma della domanda: in caso di accesso pubblico, la procedura prevede una sequenza di e-mail con validazioni temporali stringenti (anche entro 72 ore), pena l'annullamento dell'istanza.

Successivamente, entro il 30 giugno 2026, l'agente della riscossione comunica l'esito della domanda e l'ammontare dovuto, insieme al piano dei pagamenti. Il contribuente può optare per il pagamento in unica soluzione (entro il 31 luglio 2026) oppure per un piano rateale fino a 54 rate bimestrali, con durata fino a 9 anni e applicazione di interessi del 3% annuo dal 1° agosto 2026.

Sul piano sistematico, è fondamentale evidenziare un punto: la rottamazione-quinquies riguarda esclusivamente carichi di natura statale (imposte erariali, contributi previdenziali e alcune sanzioni amministrative), restando esclusi i tributi locali.

Proprio per colmare questa lacuna, la stessa legge ha previsto una disciplina distinta per Regioni ed enti locali. Tuttavia, qui emerge una differenza sostanziale: non si tratta di una misura automatica, bensì di una facoltà. Gli enti territoriali possono infatti introdurre autonomamente forme di definizione agevolata, mediante propri atti regolamentari, nel rispetto dei vincoli stabiliti dalla legge statale.



L'ambito oggettivo è ampio: rientrano i tributi locali e anche entrate di natura patrimoniale, con esclusione espressa dell'IRAP e delle compartecipazioni o addizionali a tributi erariali.

Sul piano operativo, gli enti possono prevedere:

- riduzione o esclusione di interessi e sanzioni;
- applicazione della definizione anche in presenza di contenziosi o accertamenti in corso;
- termini di adesione stabiliti autonomamente, purché non inferiori a 60 giorni dalla pubblicazione dell'atto.

Un elemento interpretativo rilevante riguarda la natura "aperta" della disciplina: il legislatore non ha introdotto una procedura uniforme, ma ha riconosciuto un perimetro di autonomia regolamentare, che può determinare significative differenze territoriali.

In conclusione, il quadro che emerge è duplice.

Da un lato, la rottamazione-quinquies rappresenta uno strumento strutturato, centralizzato e con tempistiche definite.

Dall'altro, la definizione agevolata degli enti locali si configura come uno strumento potenziale, la cui effettiva applicazione dipende dalle scelte discrezionali dei singoli enti.

Dal punto di vista professionale, la vera criticità non è tanto l'accesso agli strumenti, quanto la loro corretta lettura combinata: il rischio concreto è che il contribuente valuti solo la rottamazione statale, trascurando opportunità – o vincoli – derivanti da regolamenti locali, spesso meno visibili ma potenzialmente rilevanti.

SOPRAVVENIENZE ATTIVE DA CANCELLAZIONE DEL DEBITO: QUANDO SCATTA DAVVERO LA TASSAZIONE

La cancellazione di un debito dal bilancio è un'operazione che, nella prassi, viene spesso associata automaticamente alla generazione di una sopravvenienza attiva imponibile. Si tratta però di una semplificazione fuorviante. La disciplina fiscale, come ricostruita dall'articolo 88 del TUIR, richiede condizioni precise e non consente automatismi.

IPERAMMORTAMENTO 2026

Un'opportunità in più per rinnovare i macchinari
e godere di eccezionali agevolazioni fiscali!
con deducibilità **dal 180 fino al 220%**

Grazie a Brentareno, potrete approfittare di questa eccezionale opportunità usufruibile a partire dal 1° gennaio 2026 fino al 30 settembre 2028 (fino ad esaurimento fondi).

- Rientrano tutti i beni 4.0 materiali ed immateriali prodotti all'interno dell'unione europea (come i nostri macchinari)
- Potrete bloccare l'offerta anche subito così da non perdere l'accesso al credito e terminare i lavori senza fretta.

Un'occasione unica che vi permette di rinnovare il vostro parco macchine, con prodotti nuovi e tecnologicamente avanzati di ultimissima generazione.

Se ti affidi a Brentareno e approfitti della nostra supervalutazione dell'usato,
il costo dell'investimento potrebbe arrivare quasi a "ZERO"!

Hai ancora dubbi? Contattaci e ricevi maggiori info
scrivi a: info@brentareno.com
oppure chiama il: 0423.55283



Il punto di partenza è il principio di coerenza del sistema: se una passività ha inciso in passato riducendo il reddito imponibile, il suo venir meno deve determinare un recupero a tassazione. Tuttavia, questa regola opera solo al verificarsi di specifici presupposti. In particolare, la passività deve essere stata effettivamente iscritta in bilancio e avere avuto rilevanza fiscale, e la sua insussistenza deve essere sopravvenuta, cioè conseguente a un evento successivo che incide sulla sua esistenza giuridica.

Questo secondo requisito è decisivo e introduce una distinzione fondamentale tra sopravvenienza e inesistenza originaria del debito. Se un debito si rivela, a posteriori, inesistente fin dall'origine – ad esempio perché derivante da operazioni non valide o da costi non deducibili – la sua eliminazione non genera alcuna sopravvenienza attiva. Non vi è infatti alcuna “liberazione” da un’obbligazione reale, ma semplicemente la correzione di una rappresentazione contabile errata.

Diversamente, quando il debito era reale e viene meno per un evento successivo – come un pagamento, una remissione, una transazione o una ristrutturazione – si realizza un effettivo incremento di capacità contributiva, che giustifica la tassazione.

Su questo punto si innesta il tema, particolarmente rilevante nella prassi, degli errori contabili. L'Amministrazione finanziaria ha chiarito che le componenti emergenti dalla correzione di errori relativi a esercizi precedenti non assumono rilevanza fiscale. La correzione di un errore non rappresenta un fatto nuovo, ma un riallineamento della rappresentazione contabile. Ne consegue che la semplice permanenza in bilancio di un debito per effetto di una mancata registrazione del pagamento non comporta automaticamente l'emersione di una sopravvenienza attiva imponibile.

Il tema si collega direttamente ai principi contabili, in particolare all'OIC 19. Come evidenziato nel documento a pagina 5, un debito può essere eliminato dal bilancio solo quando l'obbligazione contrattuale o legale è estinta oppure quando viene sostituita da un nuovo debito con condizioni sostanzialmente diverse.

Questo passaggio è cruciale: la cancellazione del debito non è una scelta discrezionale dell'impresa, ma deve fondarsi su un evento giuridico oggettivo. Può trattarsi, ad esempio, di un pagamento, di una remissione, di una transazione, di una ristrutturazione o della maturazione della prescrizione. In assenza di tali eventi, il debito continua a esistere sul piano civilistico e non è corretto anticipare sul piano fiscale l'emersione di una sopravvenienza attiva.

La giurisprudenza ha rafforzato questo approccio. In particolare, la Corte di Cassazione (Sentenza n. 3901/2023) ha escluso che la mera mancata movimentazione di una posta passiva – nel caso specifico, “fatture da ricevere” rimaste invariate per più esercizi – possa essere considerata prova dell'estinzione del debito.

Il principio affermato è netto: l'insussistenza della passività genera una sopravvenienza imponibile solo quando l'estinzione è certa e supportata da un evento obiettivo. La semplice inerzia contabile non è sufficiente. Questo orientamento appare coerente con il principio di capacità contributiva, evitando anticipazioni di imposizione non giustificate da un reale vantaggio economico.

Un ulteriore profilo riguarda la prescrizione. Anche quando il termine prescrizione sia maturato, non è automatico che si realizzi una sopravvenienza attiva. Il debitore può infatti decidere di non avvalersi della prescrizione e di adempiere comunque. Ne deriva che anche in questo caso è necessario verificare se l'estinzione dell'obbligazione si sia consolidata in modo certo e definitivo.

Il momento impositivo deve quindi essere individuato alla luce dell'articolo 109 del TUIR: i componenti positivi concorrono al reddito nell'esercizio in cui esistono certezza e determinabilità oggettiva. Applicato alle sopravvenienze attive, ciò significa che la tassazione si realizza solo quando l'impresa è definitivamente liberata dall'obbligazione.

Sul piano operativo, questi principi impongono alcune cautele rilevanti. In sede di verifica, la presenza di debiti “datati” e non movimentati non è di per sé sufficiente a giustificare una ripresa a tassazione. È necessario che l'Amministrazione dimostri l'esistenza di un evento estintivo certo.

Per il contribuente, ciò si traduce nella necessità di documentare adeguatamente le ragioni della cancellazione di un debito e di distinguere con precisione tra errore contabile e reale estinzione dell'obbligazione.

Infine, il documento evidenzia anche il coordinamento con la disciplina della crisi d'impresa. In tali contesti, il legislatore prevede regimi differenziati: non imponibilità integrale nelle procedure liquidatorie e detassazione parziale negli strumenti di continuità, con regole specifiche di calcolo.

In sintesi, il messaggio è chiaro: la cancellazione del debito non coincide automaticamente con un reddito imponibile. La tassazione richiede un presupposto sostanziale – l'effettiva e definitiva



DIRITTO, FISCO & LAVORO

estinzione dell'obbligazione – che deve essere verificato con rigore, evitando letture meramente contabili o presuntive.

CONTROLLO SUL PC AZIENDALE E LICENZIAMENTO: QUANDO LE PROVE SONO UTILIZZABILI

Il tema dei controlli sui dispositivi aziendali e della loro utilizzabilità in sede disciplinare è oggi centrale nella gestione del personale. La giurisprudenza più recente offre indicazioni chiare, ma richiede al datore di lavoro un approccio strutturato e preventivo. La sentenza della Corte di Cassazione n. 28365 del 27 ottobre 2025 rappresenta un punto di riferimento significativo, soprattutto per la definizione delle condizioni di legittimità dei controlli informatici.

Il caso esaminato riguarda il licenziamento per giusta causa di un dipendente accusato di accessi abusivi al sistema aziendale e di trasmissione all'esterno di dati riservati. I numeri sono rilevanti: oltre 54.000 accessi e milioni di record consultati, con invio di documentazione aziendale a indirizzi esterni. Una condotta reiterata e incompatibile con la prosecuzione del rapporto di lavoro, confermata in tutti i gradi di giudizio.

Il lavoratore ha contestato la legittimità del licenziamento sostenendo l'illiceità dei controlli effettuati sul proprio computer, invocando sia l'art. 4 dello Statuto dei Lavoratori sia la normativa privacy. La difesa si fondava sull'assenza di una preventiva informativa circa la possibilità di controllo. Tuttavia, i giudici hanno respinto tale tesi, valorizzando un elemento decisivo: l'azienda aveva adottato e comunicato ai dipendenti una policy interna sull'uso degli strumenti informatici.

Questo punto è centrale. La policy aziendale non rappresenta un mero adempimento formale, ma costituisce il presupposto di legittimità dei controlli e, conseguentemente, dell'utilizzabilità delle prove raccolte. In essa era esplicitamente previsto che, in presenza di anomalie, l'azienda potesse effettuare verifiche e che eventuali violazioni avrebbero comportato conseguenze disciplinari.

Per comprendere la portata della decisione, è necessario richiamare la distinzione tra diverse tipologie di controllo. L'art. 4 dello Statuto dei Lavoratori disciplina gli strumenti dai quali può derivare un controllo a distanza dell'attività dei lavoratori, imponendo l'accordo sindacale o l'autorizzazione amministrativa. Tuttavia, la giurisprudenza distingue i controlli "ordinari" da quelli cosiddetti difensivi.

I controlli difensivi si attivano quando emergono comportamenti anomali o sospetti e sono finalizzati a tutelare il patrimonio aziendale. All'interno di questa categoria, la Cassazione distingue ul-



produttività
INDUSTRIA 5.0
Ridefiniamo il modo di stirare.
Insieme.



Performance
Intelligenti e flessibili



Efficienza
sostenibile



Tecnologia al
servizio delle persone



Scansiona per
maggiori informazioni



teriormente tra controlli difensivi in senso lato, che riguardano l'insieme dei lavoratori e restano soggetti alle garanzie dell'art. 4, e controlli difensivi in senso stretto, rivolti a uno specifico dipendente a seguito di un fondato sospetto di illecito.

Nel caso esaminato, il controllo rientrava in quest'ultima categoria: era stato attivato su un singolo lavoratore, a seguito di un alert del sistema aziendale. In tali ipotesi, secondo l'orientamento consolidato, non è necessario l'accordo sindacale o l'autorizzazione dell'Ispettorato, ma resta imprescindibile un requisito: l'informativa preventiva al lavoratore.

La Cassazione ribadisce quindi un principio operativo fondamentale: il datore di lavoro può controllare, ma solo se ha prima informato. La sequenza temporale è determinante. Una policy predisposta dopo l'emersione dell'illecito non è idonea a sanare controlli già effettuati.

Accanto al profilo lavoristico, emerge il coordinamento con la normativa privacy. Il GDPR non vieta i controlli sui dispositivi aziendali, ma ne condiziona la legittimità alla presenza di una base giuridica e di un'adeguata informativa. Il lavoratore deve essere messo a conoscenza delle modalità di utilizzo degli strumenti, delle finalità dei controlli e delle modalità di trattamento dei dati personali.

La sentenza evidenzia anche l'importanza dell'effettiva conoscenza della policy. Non è sufficiente una comunicazione formale: il datore di lavoro deve essere in grado di dimostrare che il lavoratore ha ricevuto e compreso le regole aziendali. La semplice affissione in bacheca non è ritenuta sufficiente. Questo profilo si collega al principio di accountability previsto dal GDPR, che impone la tracciabilità e dimostrabilità delle misure adottate.

Dal punto di vista operativo, il documento individua alcuni elementi essenziali di una policy efficace: definizione degli strumenti aziendali, regole di utilizzo, indicazione dei controlli possibili, esplicitazione delle conseguenze disciplinari e modalità di comunicazione ai lavoratori. A ciò si affianca la necessità di una formazione adeguata sui temi della sicurezza informatica e della protezione dei dati.

Un ulteriore profilo riguarda la valutazione di proporzionalità della sanzione disciplinare. Anche in presenza di prove legittimamente acquisite, il licenziamento deve essere coerente con la gravità della condotta e con quanto previsto dal contratto collettivo applicabile. Nel caso esaminato, la reiterazione sistematica della condotta ha reso evidente la proporzionalità della misura espulsiva.

Infine, la decisione richiama l'attenzione su un aspetto spesso trascurato: il procedimento disciplinare deve essere correttamente gestito, nel rispetto del contraddittorio e delle tempistiche previste.

In conclusione, il messaggio che emerge è estremamente chiaro. Le prove informatiche possono essere decisive, ma la loro utilizzabilità dipende da ciò che l'azienda ha fatto prima che si verificasse il problema. La policy aziendale e l'informativa al lavoratore non sono strumenti difensivi ex post, ma condizioni di legittimità ex ante.

Il contenzioso, in questi casi, si gioca molto prima dell'evento: si gioca nella qualità della documentazione interna e nella capacità dell'impresa di dimostrare di aver costruito un sistema di regole chiaro, conosciuto e coerente. •

SMART WORKING, NUOVE REGOLE SULLA SICUREZZA: OBBLIGO DI INFORMATIVA E SANZIONI

È entrata in vigore il 7 aprile la legge 34/2026, primo provvedimento annuale dedicato alle Piccole e medie imprese, che introduce novità anche sul lavoro agile (articolo 11). Confermata la natura dello smart working: modalità flessibile, senza vincoli di orario e luogo, organizzata per obiettivi e concordata tra datore e dipendente, con l'obiettivo di migliorare produttività e conciliazione vita-lavoro.

Informativa obbligatoria almeno una volta l'anno

La principale novità riguarda la sicurezza: il datore di lavoro dovrà fornire al lavoratore e al rappresentante per la sicurezza (Rls) un'informativa scritta annuale sui rischi generali e specifici legati al lavoro agile, inclusi quelli connessi all'uso dei videoterminali. L'obbligo vale per tutte le aziende. Resta in capo al lavoratore il dovere di collaborare alle misure di prevenzione.

Sanzioni in caso di inadempienza

La norma interviene anche sul Testo unico della sicurezza (dlgs 81/2008): la mancata consegna dell'informativa comporta sanzioni per il datore di lavoro, dall'arresto da due a quattro mesi fino ad ammende che possono arrivare a 7.403,96 euro.

Rischi diversi rispetto al lavoro tradizionale

Il legislatore rafforza così il ruolo dell'informazione preventiva, riconoscendo che il lavoro agile non è una semplice estensione del lavoro in presenza, ma comporta una diversa configurazione dei rischi che richiede strumenti specifici di tutela.

di FRANCO PIROCCHI



Inizia il cambio di stagione, un periodo che, per un settore come il nostro che vive di stagionalità, rappresenta una vera e propria boccata di ossigeno.

Quest'anno, però, ci sono una serie di ostacoli da superare che pesano sia a livello economico che burocratico.

IL R.E.N.T.R.I., Registro Elettronico Nazionale Tracciabilità Rifiuti entrato in vigore a pieno titolo il 26 febbraio, ha comportato un aggravio delle incombenze burocratiche la cui difficoltà ha messo subito in evidenza la necessità di affidarsi ad un professionista esperto del settore, con un conseguente esborso che si aggira tra i 200/300 euro annui.

Il collegamento P.O.S. – Registratore Telematico, nonostante i numerosi articoli pubblicati sull'argomento, ha generato una grandissima confusione e non poche difficoltà nel regolare i vari applicativi gestionali e siamo solo all'inizio: infatti, gli errori saranno pesantemente sanzionati, per cui dobbiamo annoverare l'ennesimo spauracchio per chi tenta ogni giorno di svolgere con diligenza e dedizione il proprio lavoro, ma, in realtà, deve concentrarsi su aspetti che con esso c'entrano veramente poco.

La guerra di Trump: come se non fossero

già sufficienti questi due nuovi obblighi che zavorrano il lavoro quotidiano, si aggiunge la guerra che Donald, insieme ad Israele, ha ingaggiato contro l'Iran. Il risultato immediato è stato e sarà l'aumento del costo del petrolio e del gas, come del resto è già avvenuto per la guerra tra Russia e Ucraina. Ciò significa un aumento delle bollette energetiche già salatissime, che trascinerà al rialzo in modo generalizzato i costi di tantissimi settori che non solo graveranno sui bilanci di ogni lavanderia, ma provocherà un impoverimento del reddito pro-capite, il che significa che le famiglie si troveranno costrette a tagliare una serie di costi e tra i primi i servizi come il nostro. È un déjà-vu!

L'ossigeno tanto sperato, dopo la crisi pandemica e la guerra russo-ucraina, rischia dunque di trasformarsi in anidride carbonica, soffocando il settore oltre limiti assolutamente imprevisi.

Come reagire a tutto questo?

Purtroppo, per eventi come questi, rispetto ai quali noi poveri mortali non abbiamo alcuna possibilità o facoltà di intervenire concretamente per cambiare le cose, l'unico consiglio che ci sentiamo di suggerire è quello di ottimizzare al

meglio le spese, l'organizzazione del lavoro, porre molta attenzione ai prezzi di listino e controllare la gestione contabile ed amministrativa, magari con l'aiuto dei consulenti contabili e del lavoro.



ASSOSECCO, come sempre, resta a disposizione di tutti gli associati per dare supporto ed aiuto in un altro momento difficile. •

Crisi del Golfo Per le puliseco rischio shock energetico, servono strategie di lungo respiro

di CARLA LUNARDON

Bisogna riprogrammare la strategia energetica nazionale riaprendo un serio ragionamento anche sul nucleare oltre che sulle rinnovabili e sull'efficientamento energetico globale. Non si può dipendere totalmente in questo modo dagli idrocarburi o dall'energia comprata all'estero, anche perchè ormai ogni 3-4 mesi c'è un motivo che fa esplodere la speculazione, con evidenti danni all'economia, al Pil, ai cittadini e vantaggi eclatanti solo per le compagnie energetiche.

E non è solo una questione di rifornimento dei nostri mezzi da lavoro o delle nostre

automobili. Ovviamente incide anche per noi pulititori che, con il petrolio a 100 dollari, gli aumenti alla pompa siano vergognosamente scattati subito. E le conseguenti misure tampone come il taglio delle accise possono aiutare solo a breve. Anzi grazie al cinismo degli speculatori i tagli alle accise sono stati già divorati dagli aumenti alla pompa decisi in contemporanea dalle aziende.

Diversificare in maniera strutturale le fonti energetiche però, ci metterebbe almeno in gran parte al riparo da queste speculazioni, salvando soprattutto le imprese e quindi il Pil.

A pagare il prezzo del caro petrolio, infatti non sono solo i trasportatori, ma tutte le imprese che usano energia, anche elettrica o gas.

E tra loro ci sono i nostri laboratori di manutenzione. Lavatrici, asciugatrici, ferri da stiro a vapore e caldaie, ma non solo

anche materie prime come i solventi, i detersivi ed i materiali di consumo come grucce e pellicola per imballare i capi lavati. Tutto è sotto pressione! Siamo tutti assediati da rincari importanti che peseranno non poco sulle bollette già nell'immediato.

Secondo le analisi dei nostri consorzi per l'energia, l'energia elettrica oggi registra un aumento della materia prima tra il +7% e il +9% rispetto a gennaio e fino al +24% rispetto a febbraio. Considerando l'intera bolletta l'impatto del gas sarà pesante, con rincari stimati tra il +12% e il +16% su gennaio e fino al +23% rispetto a febbraio. Senza interventi strutturali, ma solo con misure tampone, il rischio è quello di andare verso l'azzeramento dei margini, già messi a dura prova da tutte le altre crisi; dall'export ai dazi alla pressione fiscale. •

Granelli e il ministro Urso a L'Aquila: le riforme per il futuro dell'artigianato

Confartigianato ha celebrato il 19 marzo all'Aquila la quinta edizione della Giornata della Cultura Artigiana con l'evento "Artigianato anima del Made in Italy". Il capoluogo abruzzese, Capitale italiana della Cultura 2026, si è così trasformato anche nella capitale del 'saper fare artigiano' con una riflessione corale che ha intrecciato dati economici, visioni politiche e profonde suggestioni culturali. I lavori, moderati da Federico Quaranta, conduttore radio-televisivo Rai, sono stati aperti dal Sindaco dell'Aquila Pierluigi



Biondi, che ha richiamato il valore della dignità del fare, sottolineando come la data del 19 marzo non sia solo una ricorrenza religiosa, ma il simbolo di

una competenza manuale che definisce l'identità italiana.

A fargli eco, il Presidente di Confartigianato L'Aquila, Angelo Taffo,

ha portato l'attenzione sulla straordinaria vitalità del territorio abruzzese, ricordando che la resilienza aquilana non è un concetto astratto da convegno, ma la forza dimostrata dagli artigiani che, all'indomani del sisma, chiedevano solo una carriola o un camper per poter ripartire e non abbandonare la propria comunità.

Il Presidente della Regione Abruzzo, Marco Marsilio, ha descritto l'Abruzzo come una sintesi unica tra valori ambientali e forza imprenditoriale, essendo la prima regione industrializzata del Mezzogiorno. Marsilio ha evidenziato come l'artigianato rappresenti la filiera vitale che permette all'industria di esistere e ha annunciato l'imminente riforma della legge regionale sull'artigianato per rispondere meglio alle transizioni digitale ed energetica. Un punto di particolare orgoglio è stato il dato sull'imprenditoria femminile, che vede l'Abruzzo ai vertici nazionali, un patrimonio di determinazione che la Regione intende sostenere con strumenti

concreti come il progetto "Bottega Scuola".

Il Presidente di Confartigianato Marco Granelli (nella foto) ha focalizzato il suo intervento sul concetto di "unicità" e "cura maniacale del dettaglio" che solo l'artigiano italiano sa esprimere. Granelli ha chiesto con forza che le norme siano tarate sulla dimensione reale del tessuto economico italiano, composto per il 94% da aziende con meno di dieci dipendenti, auspicando una nuova

legge quadro dell'artigianato che metta al centro il modello d'impresa basato sul valore della persona e della qualità. "Parlare di artigianato italiano – ha detto Granelli – significa parlare della spina



PEREGO
TESSITURA ITALIANA DAL 1929

Dove il comfort incontra la tradizione

perego.it

dorsale del Paese. Lo dicono i numeri: 1.233.000 imprese e oltre 2,5 milioni di addetti, 59 miliardi di esportazioni. L'artigianato oggi esprime bellezza, unicità, creatività, i nostri prodotti sono apprezzati in tutto il mondo. Quello che noi vogliamo e chiediamo più di tutto è una nuova legge quadro che riconosca l'artigianato moderno, espressione di qualità, unicità e creatività. Ma chiediamo anche semplificazione ed un'attenzione costante della politica verso le nostre realtà imprenditoriali".

Il Ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, ha allargato l'orizzonte alla competizione globale, definendo l'artigianato l'anima stessa del Made in Italy. Urso ha spiegato che il marchio

"Made in Italy" è ormai percepito nel mondo non solo come origine, ma come sinonimo di eccellenza qualitativa, al pari di grandi brand globali. Il Ministro ha ricordato l'impegno del Governo per riformare la legge quadro dell'artigianato che risale al 1985, sottolineando come l'Italia sia tornata a essere il quarto esportatore mondiale grazie a un sistema produttivo resiliente che sa coniugare la tradizione di Leonardo da Vinci con l'innovazione tecnologica.

"Nella prima legge annuale sulle piccole e medie imprese e sull'artigianato, che è stata appena approvata dal Parlamento – ha sottolineato il Ministro Urso – tra le altre importanti e significative misure, quelle che riguardano la riforma dei confini e anche la riforma della legge quadro sull'artigianato, che risale a oltre 40 anni fa, vi è anche un dispositivo di legge che, finanzia il passaggio generazionale delle competenze tra un lavoratore ormai anziano, un maestro dell'arte artigiana, che in procinto di

andare in pensione, può formare il giovane lavoratore neoassunto sotto i 35 anni con contratto a tempo indeterminato. In sostanza questa legge finanzia il passaggio generazionale delle competenze all'interno dell'azienda artigiana e delle piccole e medie imprese, così che il lavoratore anziano possa continuare a lavorare, facendo nel contempo un percorso formativo per colui che è stato nel frattempo assunto per prenderne il posto". "La formazione – ha detto Urso – è la sfida più importante, l'abbiamo affrontata con la riforma degli ITS, della formazione professionale, con la riforma che il Ministro Valditara ha fatto con il '4 più 2' che sta entrando in vigore e con la creazione dei licei del Made in Italy che quest'anno hanno aumentato di oltre il 36% il numero degli iscritti e nel disegno di legge sulle piccole e medie imprese. La formazione è la grande sfida, perché il Made in Italy è identità, cultura, storia, arte, innovazione e formazione". •

Tra guerre e frammentazione delle filiere, cresce il valore dell'economia di prossimità



In un contesto internazionale segnato da guerre, tensioni geopolitiche e crescente frammentazione delle filiere globali, l'economia di prossimità torna ad assumere un ruolo strategico per la

competitività dei territori e delle imprese artigiane. Accanto ai grandi flussi del commercio internazionale si rafforza infatti una dimensione economica fondata sulla vicinanza tra imprese, comunità e

consumatori, dove contano la qualità dei prodotti, le competenze del lavoro, le relazioni sociali e il valore del territorio. Alla 'turbo-globalizzazione' che ha caratterizzato i primi due decenni del XXI secolo si è sovrapposta una fase caratterizzata da instabilità e shock economici: dalla crisi finanziaria del 2008 alla crisi dei debiti sovrani europei, dalla pandemia alla guerra in Ucraina, fino all'attuale guerra nel Medio Oriente. In questo scenario, segnato anche dall'aumento dei dazi e dal ritorno di politiche protezionistiche, le catene globali del valore si stanno riconfigurando e aumenta la frammentazione del commercio internazionale, organizzato sempre più in blocchi geopolitici e relazioni bilaterali.

In questo contesto cresce il valore economico e sociale delle attività radicate nei territori: le micro e piccole imprese e l'artigianato rappresentano uno dei pilastri di questa economia della prossimità,

capace di generare valore attraverso la qualità delle produzioni locali, i servizi alle comunità e la cura del paesaggio e dell'ambiente.

Il valore dell'economia di prossimità

Nella valutazione dei confini territoriali della competitività delle imprese, le micro e piccole imprese e le imprese artigiane evidenziano una marcata presenza sui mercati di prossimità. Il 64,9% delle micro e piccole imprese tra 3 e 49 addetti, individua i propri concorrenti all'interno dello stesso comune e il 52,8% negli altri comuni all'interno della stessa regione. Nel dettaglio, sono soprattutto le microimprese tra 3 e 9 addetti a riconoscersi in un mercato prevalentemente locale: il 69,7% individua i propri concorrenti all'interno dello stesso comune e il 52,2% all'interno della stessa regione. Tra le piccole imprese tra 10 e 49 addetti si ampliano in modo importante i confini nazionali (43,4%) e in parte anche quelli esteri (15,5%) sebbene continuino a prevalere i riferimenti locali,

con il 55,3% che individua i propri concorrenti all'interno della stessa regione e 44,7% all'interno dello stesso comune.

Questo rilevante sistema di imprese che operano a livello locale intercetta una diffusa domanda di prodotti di prossimità. Nel 2024 in Italia vi sono 12,3 milioni di consumatori che acquistano prodotti a chilometri zero, che rappresentano il 23,5% della popolazione di 14 anni ed oltre. L'analisi è proposta nell'Elaborazione Flash 'Artigianato Alimentare – key data' – pubblicata in edizione speciale per l'evento 'Intelligenza artigiana a tavola' tenuto l'11 marzo 2026 presso la Camera dei deputati.

La propensione all'acquisto a chilometro zero è più alta nel Mezzogiorno (29,8%), davanti al Centro (21,8%) e al Nord (19,8%). Nel dettaglio la maggiore propensione dei cittadini ad acquistare prodotti a chilometro zero si riscontra in Sardegna con 587mila consumatori pari al 41,2% della popolazione di 14 anni ed oltre, seguita da Puglia con 1

milione 234mila consumatori pari al 35,7%, Provincia Autonoma di Bolzano con 157mila consumatori pari al 34%, Basilicata con 160mila consumatori pari al 33,4%, Calabria con 539mila consumatori pari al 33,2%, Molise con 84mila consumatori pari al 32,3%, Abruzzo con 361mila consumatori pari al 31,8% e Valle d'Aosta con 33mila consumatori pari al 30,3%.

In un mondo sempre più incerto e frammentato, la prossimità torna ad essere un fattore competitivo: le micro e piccole imprese e l'artigianato dimostrano come la qualità del lavoro, il radicamento territoriale e la relazione con le comunità possano rafforzare la resilienza dell'economia reale. •

LA TECNOLOGIA CHE RISPETTA L'AMBIENTE

PIU' DI 10,000
MACCHINE PER IL
LAVAGGIO A SECCO
INSTALLATE
IN TUTTO IL MONDO
DIMOSTRANO
IL SUCCESSO
DEL NOSTRO IMPEGNO.



FIRBIMATIC
DRY CLEANING DIVISION

Firbimatic Spa s.u. Via Turati, 16 40010 Sala Bolognese, Bologna Italy +39 051 6814189 WWW.FIRBIMATIC.IT

Le Confederazioni artigiane al tavolo Pmi al Mimit: “Attuare subito riforme legge quadro artigianato e Confidi”



Italy Adolfo Urso.

Le tre Confederazioni confidano nella rapida attuazione delle deleghe al Governo previste dalla legge annuale sulle Pmi per poter disporre di strumenti normativi adeguati alle aspettative di sviluppo degli artigiani e delle piccole imprese. In proposito, hanno espresso la disponibilità a partecipare ai tavoli di approfondimento annunciati dal Ministro Urso.

Confartigianato, Cna e Casartigiani, nel manifestare preoccupazione per le conseguenze sulle imprese del conflitto in Medio Oriente, hanno ribadito la necessità di un monitoraggio costante da parte del Mimit e di Arera esteso alle filiere produttive al fine di evitare fenomeni speculativi e shock asimmetrici dei prezzi energia. Hanno inoltre sollecitato la riduzione strutturale degli oneri fiscali sulle bollette delle piccole imprese e una risposta comune a livello europeo per gli approvvigionamenti e i costi energetici. •

“L’attuazione delle riforme della legge quadro dell’artigianato e dei Confidi è più che mai urgente per consentire agli imprenditori artigiani di affrontare anche le difficoltà di fasi economiche complesse come quella che stiamo vivendo a causa

della guerra in Medio Oriente”.

Lo hanno sottolineato i rappresentanti di Confartigianato, Cna, Casartigiani in occasione del Tavolo nazionale dedicato alle Pmi e convocato lo scorso 17 marzo dal Ministro delle Imprese e del made in

Registratori di cassa e Pos, al via il collegamento online. Attivo il servizio web per i commercianti: prima comunicazione entro il 20 aprile

È stato attivato, sul sito dell’Agenzia delle Entrate, il nuovo servizio per permettere il collegamento tra registratori telematici (Rt) e strumenti di pagamento elettronico, reso obbligatorio dalla Legge di Bilancio 2025 per le operazioni effettuate dal 1° gennaio 2026. Non si tratta di un collegamento fisico, ma di un abbinamento “virtuale” tramite un servizio online, disponibile da oggi in area riservata sul sito dell’Agenzia. Disponibile anche una guida dedicata per gli operatori e per i loro intermediari, che spiega passo dopo passo come procedere per completare la comunicazione e alcune Faq di chiarimento su casistiche specifiche.

Come collegare Rt e Pos – Per abbinare registratori telematici e Pos, l’esercente, anche tramite intermediario, deve accedere al portale “Fatture e corrispettivi” e associare, tramite il servizio “Gestione collegamenti”, la matricola del registratore telematico già censito in Anagrafe tributaria con i dati identificativi degli strumenti di pagamento elettronico di cui risulta titolare. Per rendere più semplice l’operazione, all’esercente viene mostrato l’elenco degli strumenti di pagamento elettronico di cui risulta titolare, preventivamente comunicati all’Agenzia dagli operatori finanziari. Nel caso in cui la memorizzazione elettronica

e la trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi giornalieri non siano effettuate tramite un registratore telematico ma utilizzando la procedura web dell’Agenzia (“Documento Commerciale on line”), il collegamento può essere realizzato tramite lo stesso servizio.

Le scadenze da rispettare – Per gli strumenti di pagamento già in uso al 1° gennaio 2026 o utilizzati tra l’1 e il 31 gennaio 2026, è previsto un termine di 45 giorni a partire da oggi: per completare la registrazione c’è tempo, quindi, fino al prossimo 20 aprile. Per la prima associazione o per eventuali variazioni, invece, l’abbinamento dovrà essere effettuato a partire dal sesto

giorno del secondo mese successivo alla data di effettiva disponibilità dello strumento di pagamento elettronico e comunque entro l'ultimo giorno lavorativo dello stesso mese. Quindi se un nuovo Pos inizia a operare a marzo, andrà collegato al registratore telematico tra il 6 e il 31 maggio.

Una guida operativa a disposizione degli esercenti – Per rendere più agevole l'uso del servizio da parte degli esercenti, l'Agenzia delle Entrate, sul proprio sito, ha messo a disposizione una guida operativa in cui, anche attraverso immagini e tabelle, sono illustrati i passi per portare a termine l'abbinamento. Sempre sul

a



sito dell'Agenzia, sono consultabili le FAQ dedicate a diversi argomenti: ad esempio la possibilità di collegare uno stesso strumento di pagamento a più registratori di cassa telematici; l'esclusione dall'obbligo per gli esercenti che utilizzano il Pos esclusivamente per pagamenti relativi a operazioni esonerate dall'obbligo di emissione del documento commerciale; gli identificativi degli strumenti di pagamento elettronico necessari per effettuare il collegamento. •
(fonte: Agenzia delle Entrate)


Confartigianato
Imprese

FORNITURE TESSILI
CIMMINO



All'energia il primato dei rincari. Forte incertezza su approvvigionamenti



laminati a freddo. Tuttavia, da inizio anno questi tre semilavorati sono in costante aumento, intorno al 10%.

Anche il legno ha iniziato a sentire il clima di tensione con incrementi dei prezzi tra il 10 e il 15%. Dopo la fiammata dei primi giorni si è stabilizzato il prezzo dei carburanti con un aumento del 15% per il gasolio e inferiore al 10% per la benzina. Altro elemento di preoccupazione è **l'incertezza sulla disponibilità delle materie prime e la variabilità dei listini.**

Le quotazioni dei materiali sono valide per 24 ore, per alcuni prodotti come tubazioni e raccordi in PVC i fornitori accettano gli ordini con riserva di aggiornamento prezzi. Prezzi stabili per le farine ma il settore dei prodotti da forno è tra i più sensibili alle variazioni dell'energia (le bollette incidono intorno al 14% dei costi di produzione). L'aumento delle bollette si farà sentire su attività ad alta intensità energetica come il settore dei lapidei dove rappresenta il 30-35% dei costi totali per le imprese di trasformazione e il 40% per le tintolavanderie.

“Non solo carburanti ed energia elettrica – sottolinea il Presidente Nazionale della CNA, Dario Costantini – registriamo aumenti generalizzati del 20% per molti materiali, dal rame all'alluminio. Dal bitume alle plastiche. Inoltre, molte nostre imprese iniziano ad avvertire difficoltà di approvvigionamento che rallentano la produzione”. •

È l'energia elettrica a guidare la classifica dei rincari a due settimane dall'inizio del conflitto in Iran, seguita da rame, ferro, alluminio e carburanti mentre si registrano rialzi contenuti per l'acciaio, stabile invece il prezzo delle farine.

Un monitoraggio realizzato da CNA rileva un generalizzato incremento dei prezzi energetici e delle materie prime, l'inizio di tensioni sull'approvvigionamento, oltre a un forte aumento dei costi di spedizione (fino a 3mila euro in più per un container standard) e coperture assicurative.

Il prezzo all'ingrosso dell'energia elettrica in Italia ha messo a segno un aumento del 60%, in linea con le quotazioni del gas sulla piazza di Amsterdam, mentre il prezzo medio delle ultime due settimane si attesta a **143 euro MWh** rispetto ai 102 euro della Germania, 63 euro della Francia e 48

euro della Spagna.

Dopo l'energia elettrica, i maggiori rialzi riguardano il rame con un balzo che sfiora il 40% consolidando un trend in atto da oltre un mese a causa della forte domanda da automotive e data center, mentre le quotazioni al LME (London Metal Exchange) segnano una flessione del 2% negli ultimi 10 giorni. A seguire il ferro e i profilati di alluminio con listini ritoccati del 20%. Il settore delle costruzioni lamenta incrementi del 18% per il conglomerato bituminoso (a fronte di un rialzo del 12% del future alla Borsa di Shanghai) e le membrane, +10% per il calcestruzzo. Nel settore della meccanica alcune plastiche accusano incrementi del 30%. Va meglio per l'acciaio.

I coils zincati nelle ultime due settimane mostrano un aumento del 4%, i laminati a caldo del 3% e sostanzialmente stabili i

Gregorini: “UNI.CO. dimostra il potenziale dei Confidi nel sostegno alle piccole imprese”

“Oggi si può dire senza essere smentiti che UNI.CO. in sei anni è riuscito a concretizzare il suo potenziale partendo dalle Marche e arrivando sino alla Sicilia raggiungendo numeri di grande rilievo”. È quanto ha sottolineato il **Segretario**

Generale CNA, Otello Gregorini, intervenendo all'incontro annuale che UNI.CO dedica alle proprie risorse interne, un appuntamento che riunisce dirigenti e collaboratori provenienti dai territori in cui opera il confidi e che

rappresenta un momento di confronto sulle strategie e sul percorso di sviluppo della cooperativa.

“UNI.CO. deve continuare ad accogliere le imprese – ha proseguito Gregorini – attraverso le associazioni di categoria,

per continuare a sostenere le Pmi in situazioni complesse date da continue emergenze. L'incertezza purtroppo fiacca chiunque ma soprattutto la piccola impresa. Di fronte a questo contesto le questioni importanti sono due: da un lato il tema del progetto Artigiancassa, e alle risorse che lo Stato ci mette ogni anno, dall'altro c'è il tema della Legge quadro dell'Artigianato", le risposte che

arriveranno ci potrebbero dare quella certezza di cui abbiamo bisogno". L'incontro annuale si è svolto a Palermo e la scelta del capoluogo siciliano non è casuale. La Sicilia è infatti l'ultima regione, in ordine di tempo, ad essere entrata nel perimetro operativo di UNI.CO., con l'incorporazione, dopo Unifidi Ragusa, delle Cooperative di Garanzia di Palermo e di Enna, "Credimpresa" e "Consorzio

a

Eurofidi", operazioni che hanno rafforzato la presenza della struttura nel Mezzogiorno e ampliato la platea delle imprese servite. Quella di UNI.CO. è una crescita relativamente recente ma particolarmente



FIBIR
macchine per lavanderie



**NUOVA LINEA LAVASECCO MULTISOLVENTE
EFFICIENZA ESTREMA,
RISPARMIO GARANTITO,
ZERO COMPROMESSI.**

Super centrifuganti per prestazioni al top
Sistema ammortizzato: silenzioso e duraturo
Consumi ridotti: meno energia, più risparmio
Eco-friendly: massimo rispetto per l'ambiente



QUALITÀ E AFFIDABILITÀ AL SERVIZIO DELLA TUA LAVANDERIA.

FIBIR
macchine per lavanderie

FIBIR ITALIA s.r.l. Via della Siderurgia, 3A/3B - 37139 VERONA (ZAI 2) VR - ITALY
www.fibiritalia.com - www.myorange.it Tel: (+39) 045 8680014 - 045 8680577
commerciale@fibiritalia.com - fibir@fibir.info



che ha progressivamente ampliato la propria dimensione attraverso un percorso di integrazione tra realtà diverse mantenendo al tempo stesso un forte legame con i sistemi economici locali ed il territorio.

“Il percorso che abbiamo costruito in questi anni dimostra che **è possibile far crescere un confidi mantenendo un forte legame con i territori**”, osserva **Paolo Mariani, direttore generale di UNI.CO.** “Siamo partiti dalle Marche con l’idea di costruire uno strumento utile alle imprese locali, nel tempo questo progetto si è allargato progressivamente fino a diventare la prima realtà del Centro-Sud Italia. La nostra crescita non è mai stata una corsa alle dimensioni, ma il risultato di relazioni costruite nel tempo e di un lavoro condiviso con le associazioni di categoria, il sistema bancario e le imprese”.

Da Palermo arriva quindi **il segnale di una cooperativa che continua a crescere rafforzando la propria presenza nel Centro-Sud Italia e che guarda alle evoluzioni del sistema dei confidi con l’obiettivo di contribuire alla costruzione di modelli sempre più efficaci di supporto alle imprese.** Un percorso che, nel caso di UNI.CO., parte dai territori e dalle imprese e che negli anni ha dimostrato come la capacità di fare rete e di condividere competenze e progetti rappresenti uno dei fattori decisivi per consolidare il ruolo dei confidi nel sistema economico nazionale. •

rapida. La cooperativa ha infatti avviato il proprio percorso nel 2019 nelle Marche, regione che continua a rappresentare il cuore del sistema, e in pochi anni ha ampliato progressivamente la propria presenza territoriale fino a diventare una delle realtà più rilevanti del sistema dei confidi italiano e del Centro-Sud.

Oggi **UNI.CO.** conta **circa 100mila imprese socie, un patrimonio netto di 129 milioni di euro e 10 sedi operative distribuite in sette regioni italiane – Marche, Umbria, Abruzzo, Molise, Campania, Lazio e Sicilia** – con una presenza radicata nei territori e una rete di servizi dedicati alle piccole e medie imprese.

Il ruolo dei confidi assume oggi un valore ancora più strategico in un contesto in cui l’accesso al credito per le piccole

imprese si è progressivamente ridotto. Secondo elaborazioni su dati Banca d’Italia, tra il 2012 e il 2025 il credito alle piccole imprese è diminuito del 46%, una contrazione molto più marcata rispetto al -31% registrato dalle società non finanziarie e al -15% del totale del credito ai residenti. In questo scenario realtà come UNI.CO. rappresentano uno strumento sempre più importante per facilitare il rapporto tra imprese e sistema bancario e per sostenere la capacità di investimento del tessuto produttivo. Nel corso della giornata di lavoro di Palermo – intitolata “**UNI.CO. Terre Comuni. Persone, associazioni, imprese: una responsabilità condivisa**” – sono stati condivisi i risultati raggiunti negli ultimi anni e le prospettive di sviluppo della cooperativa,

Dopo ok Ddl Pmi subito riforma della legge quadro

Soddisfazione viene espressa da CNA, Confartigianato e Casartigiani per l’approvazione definitiva, da parte del Senato, del Ddl annuale Pmi. Un provvedimento che le tre Confederazioni definiscono un “segnale di grande attenzione” verso un sistema produttivo che rappresenta il 98% dell’economia nazionale, ma che ora richiede un ultimo, decisivo passo: l’attuazione delle deleghe da parte del Governo per la riforma della Legge quadro sull’artigianato e per il rilancio dei Confidi.

“L’attuale normativa sull’artigianato



sconta vincoli ormai anacronistici”, sottolineano le tre Confederazioni. “La

delega coglie finalmente l’esigenza di **superare i limiti dimensionali e**



le rigidità sulle forme societarie, permettendo agli imprenditori artigiani di evolversi e di cogliere appieno le sfide della transizione green e digitale. L'obiettivo è quello di **trasformare l'impresa artigiana in un modello moderno, flessibile e capace di competere sui mercati globali** senza perdere la propria identità". Oltre alla riforma normativa, il **Ddl**

affronta il tema dell'accesso al credito e CNA, Confartigianato e Casartigiani esprimono un giudizio positivo sui principi e i criteri contenuti nella delega per la valorizzazione dei Confidi, in particolare prevedendo la revisione delle attività esercitabili e l'allargamento della compagine sociale. Un altro aspetto apprezzato dalle Confederazioni riguarda le misure a

tutela della denominazione "artigiana": **il termine potrà essere utilizzato esclusivamente per prodotti e servizi realizzati da imprese regolarmente iscritte all'Albo delle imprese artigiane**. Un provvedimento necessario per combattere la concorrenza sleale e garantire trasparenza ai consumatori, certificando l'autenticità del saper fare italiano. "Ci aspettiamo – sottolineato CNA, Confartigianato, Casartigiani – che il Governo attui rapidamente le deleghe per la riforma della Legge quadro e per il rilancio dei Confidi nei tempi previsti dal Ddl. Il sistema produttivo non può permettersi attese: la modernizzazione del nostro tessuto economico passa dalla velocità con cui queste norme diventeranno realtà operativa". •

montega^{srl}
chemical solutions

CLEAN SG ORANGE

L'alleato dei professionisti per eliminare ogni traccia di unto ostinato.

Formula potenziata per sciogliere i grassi più difficili, anche a basse temperature.

Garanzia 'Zero Aloni' al primo colpo: rimozione totale senza residui, anche su tessuti misti.

Massima potenza sgrassante, con una fresca e gradevole fragranza all'arancia.

montega^{srl}
chemical solutions
CLEAN SG ORANGE

www.montegauno.com commerciale@montegauno.com +39 0541 616708



MACCHINARI

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri

MACHINERY

Manufacturing companies and subsidiaries of foreign manufacturers

ALGITECH S.r.l.

Via dell'Industria, 1
64014 MARTINSICURO TE

ALLIANCE LAUNDRY ITALY S.r.l.

Via G. di Vittorio, 24 - Z.I.
25125 BRESCIA BS

CAMILA S.r.l.

Via dell'Artigianato, 6
06135 Perugia PG

DALMON WATER SOLUTIONS S.r.l.

Via Astico, 1
36010 Carrè VI

ELECTROLUX PROFESSIONAL S.p.A.

Viale Treviso, 15
33170 PORDENONE PN

FIRBIMATIC S.p.A.

Via Turati, 16
40010 SALA BOLOGNESE BO

GRANDIMPIANTI I.L.E. Ali Group S.r.l.

Via Masiere, 211 c
32037 SOSPIROLO BL

IMESA S.p.A.

Via degli Olmi, 22 - II° Z.I.
31040 CESSALTO TV

INDEMAC S.r.l.

Via del Lampo
63100 ASCOLI PICENO AP

ITALCLEAN S.r.l.

Via Ossola, 7
40016 SAN GIORGIO DI PIANO BO

JENSEN ITALIA S.r.l.

Strada Provinciale Novedratese, 46
22060 NOVEDRATE CO

KANNEGIESSER ITALIA S.r.l.

Via del Lavoro, 14
20073 OPERA MI

KONA S.r.l.

Viale Amendola, 20/g,
29015 Castel San Giovanni PC

MAESTRELLI S.r.l.

Via Stalingrado, 2
40016 SAN GIORGIO DI PIANO BO

METALPROGETTI S.p.A.

Via A. Morettini, 53
06128 PERUGIA PG

**MONTANARI S.r.l.
ENGINEERING CONSTRUCTION**

Via Emilia Ovest, 1123
41100 MODENA MO

MS GROUP S.r.l.

Corso Venezia, 3
20121 MILANO MI

PIZZARDI S.r.l.

Via Nino Bixio, 3/5
20821 MEDA MB

REALSTAR S.r.l.

Via Verde, 7D
40012 CALDERARA DI RENO BO

RENZACCI S.p.A.

Via Morandi, 13
06012 CITTÀ DI CASTELLO PG

SKEMA S.r.l.

Via Bosco, 32
42019 SCANDIANO RE

THERMINDUS S.r.l.

Via Gino Capponi, 26
50121 FIRENZE FI

UNION S.p.A.

Via Labriola, 4 d
40010 SALA BOLOGNESE BO

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI S.p.A.

Via Lungarno, 305/A
52028 TERRANUOVA BRACCIOLINI AR

MACCHINARI PER LO STIRO

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri

IRONING EQUIPMENT

Manufacturing companies and subsidiaries of foreign manufacturers

BATTISTELLA BG S.r.l.

Via Bessica, 219
36028 ROSSANO VENETO VI

DUE EFFE S.p.A.

Via John Lennon, 10 - Loc. Cadriano
40057 GRANAROLO DELL'EMILIA BO

FIMAS S.r.l.

Corso Genova, 252
27029 VIGEVANO PV

GHDINI BENVENUTO S.r.l.

Via Leone Tolstoj, 24
20098 SAN GIULIANO MILANESE MI

MACPI S.p.A. Pressing Division

Via Piantada, 9/d
25036 PALAZZOLO SULL'OGGIO BS

PONY S.p.A.

Via Giuseppe Di Vittorio, 8
20065 INZAGO MI

ROTONDI GROUP S.r.l.

Via Fratelli Rosselli, 14/16
20019 SETTIMO MILANESE MI

TREVIL S.r.l.

Via Nicolò Copernico, 1
20060 POZZO D'ADDA MI

**DETERGENTI, SOLVENTI,
MATERIE AUSILIARIE, ECC.**

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri

**DETERGENTS, SOLVENTS,
AUXILIARIES, ETC.**

Manufacturing companies and subsidiaries of foreign manufacturers

CASELLA S.r.l.

Via Prof. Filippo Manna, 27
80013 CASALNUOVO DI NAPOLI NA

CHRISTEYNS ITALIA S.r.l.

Via Aldo Moro, 30
20042 PESSANO CON BORNAGO MI

DIM S.r.l. Detergenti Ind. Milano

Via Guglielmo Marconi, 15
20812 LIMBIATE MB

ECOLAB S.r.l.

Via Trento, 26
20871 VIMERCATE MB

ÈCOSÌ S.r.l.

Via Giovanni Giorgi, 12
47122 FORLÌ FC

MONTEGA S.r.l.

Via Larga, 66 - Z.I. Santa Monica
47843 MISANO ADRIATICO RN

SURFCHIMICA S.r.l.

Via Milano, 6/6
20068 PESCHIERA BORRAMEO MI

TINTOLAV S.r.l.

Via M. D'Antona, 7
10028 TROFARELLO TO

MANUFATTI TESSILI

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri

TEXTILE PRODUCTS

Manufacturing companies and subsidiaries of foreign manufacturers

CIMMINO

FORNITURE TESSILI S.r.l.

CIS Nola - Isola 2, n. 260
80035 NOLA NA

CORITEX S.n.c.

Via Cà Volpari, 25
24024 GANDINO BG

EMMEBESSE S.p.A.

Piazza Industria, 7/8
15033 CASALE MONFERRATO AL

GASTALDI & C. S.p.A.

Industria Tessile
Via Roma, 10
22046 MERONE CO

MASA S.p.A.

Industrie Tessili
Via Mestre, 37
Loc. Bolladello
21050 CAIRATE VA

PAROTEX S.r.l.

Via Massari Marzoli, 17
21052 BUSTO ARSIZIO VA

ROYALTEX S.r.l.

Via Carrali, 15
24020 CASNIGO BG

TELERIE GLORIA S.r.l.

Viale Carlo Maria Maggi, 25
Loc. Peregallo
20855 LESMO MB

TESSILTORRE S.r.l.

Via Giuseppe Verdi, 34
20020 DAIRAGO MI

TESSITURA PEREGO S.r.l.

Via Milano, 23/A
24034 CISANO BERGAMASCO BG

ACCESSORI

Aziende produttrici e filiali
di produttori esteri

ACCESSORIES

Manufacturing companies and
subsidiaries of foreign manufacturers

A13 S.r.l.

Strada Provinciale Francesca, 4/F
24040 PONTIROLLO BG

DANTE BERTONI S.r.l.

Via dei Pellegrini, 2
21050 CAIRATE VA

NUOVA FOLATI S.p.A.

Via dell'Archeologia, 2
Z.I. Prato Corte
00065 FIANO ROMANO RM

SCAL S.r.l.

Viale Rimembranze, 93
20099 SESTO SAN GIOVANNI MI

VITESSE S.r.l.

Via Santa Maria, 17
20861 Brugherio MB



Direttore responsabile

Marzio Nava

Comitato di redazione

Livio Bassan, Paolo Cartabbia, Giuseppe Conti, Paolo Fumagalli, Matteo Gerosa, Roberto Littamè, Felice Mapelli, Carlo Miotto, Claudio Montanari, Marco Oleoni, Luca Rappini, Gabrio Renzacci, Alessandro Rolli, Cristina Salvati, Giancarlo Vezzoli, Laura Lepri, Franco Pirocchi

Hanno collaborato a questo numero

Andrea Astolfi, Gianluca Battoraro, Mattia Battoraro, Elena Cartabbia, Alfonso Caselli, Antonio Ciccarella, Roberto Diaferia, Roland Fleischmann, Elena Golinelli, Laura Lepri, Carla Lunardon, Franco Pirocchi, Alessandro Rolli, Marta Pizzardi, Paolo Zane, Pierpaolo Zane

Segreteria di redazione

Raffaella Canavesi, Olguța Wöhrle

Editore, direzione, redazione, amministrazione, pubblicità

EXPO DETERGO S.r.l.

Società Unipersonale • Società soggetta a direzione e coordinamento di AIFL – ASSOCIAZIONE ITALIANA FORNITORI LAVANDERIE

c/o BE BUSINESS PARK, Via Roma 108 – 20051 Cassina de' Pecchi (MI) – Tel +39 02 39314120

e-mail: detergo@expodetergo.com – www.detergo.eu

c.f. e p. IVA 07158770151

Progetto grafico e impaginazione

Elena Ghezzi – Bollate (MI)

Stampa

L'Artegrafica – Casale sul Sile (TV)

Pubblicazione mensile (luglio/agosto numero unico).

Agli inserzionisti e agli autori di articoli redazionali riportanti riferimenti a qualsivoglia certificazione, la redazione si riserva il diritto di richiederne copia.

La riproduzione degli articoli pubblicati non è consentita salvo autorizzazione scritta.

I manoscritti non si restituiscono.

L'editore non si assume responsabilità per errori contenuti negli articoli o nelle riproduzioni.

Le opinioni espresse negli articoli impegnano solo i rispettivi Autori. Ad ogni effetto il Foro competente è quello di Milano.

La pubblicità non supera il 50% del numero delle pagine di ciascun fascicolo della Rivista.

Distribuzione: Poste Italiane s.p.a.

Autorizzazione Tribunale di Milano – Registro Nazionale Stampa n° 2893 del 25.11.1952

Iscritta al Registro Operatori di Comunicazione ROC N. 25967/2015.

DETERGO® è un marchio registrato.

Abbonamenti/Subscription

Italia: 11 numeri € 32,00 (anziché € 42,00) – 22 numeri € 54,00 (anziché € 84,00).

Non si effettuano spedizioni in contrassegno.

DIGITALE – Inviata in forma gratuita.

ON LINE – A free electronic copy will be sent monthly.

Inviare e-mail con richiesta a / Send e-mail to: detergo@expodetergo.com

I versamenti intestati a Expo Detergo S.r.l. – c/o BE BUSINESS PARK, Via Roma 108

20051 Cassina de' Pecchi (MI), possono essere effettuati a mezzo bonifico.

Intesa Sanpaolo Filiale di Gessate – Via Aldo Moro, 49

IT90T0306933140100000002133 Bic: BCITITMM

Gli abbonamenti possono decorrere da qualsiasi numero.

LEGGE PRIVACY – TUTELA DEI DATI PERSONALI INFORMATIVA AI LETTORI

Rendiamo noto agli abbonati e ai lettori di DETERGO che i dati vengono trattati e utilizzati nel rispetto delle norme stabilite dal D.Lgs. 196/2003 e del GDPR Reg. UE 679/2016 sulla tutela del trattamento dati a mezzo strumenti cartacei ed elettronici da Expo Detergo Srl con sede a Gessate (MI) Via Aldo Moro 45.

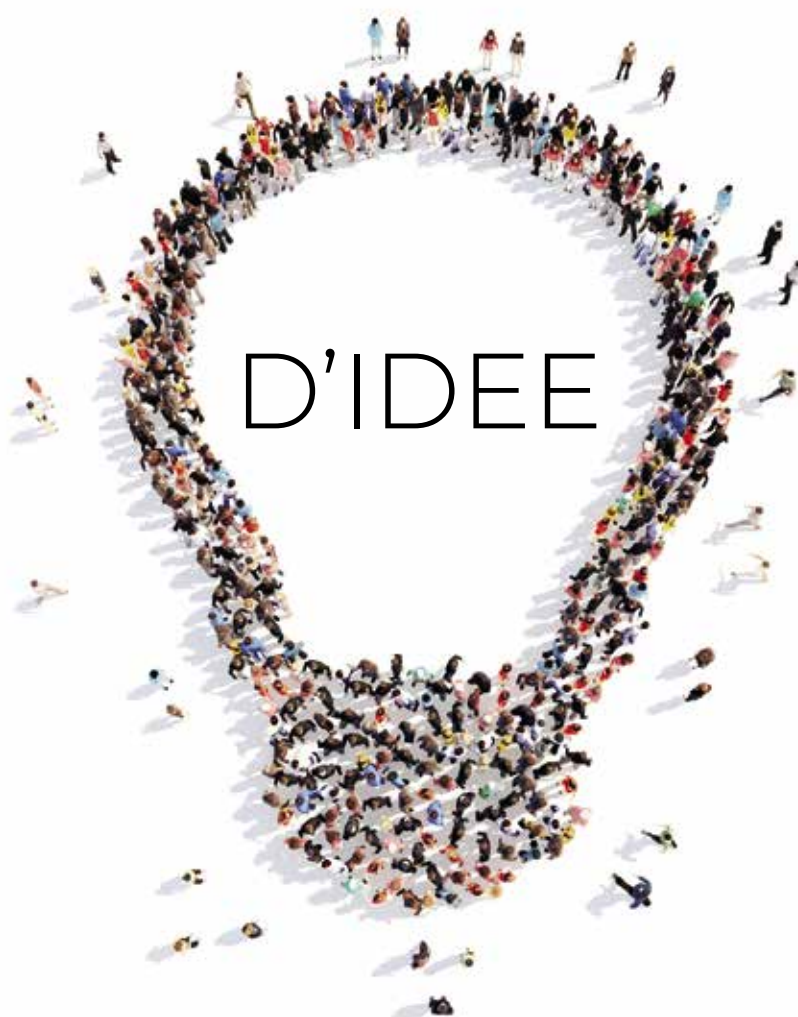
In particolare questi dati inseriti nella banca dati e trattati con modalità automatizzate (consistenti essenzialmente in nome, indirizzo e-mail) vengono utilizzati per la spedizione della rivista e di materiale a stampa connesso con l'attività della società.

Ciascun lettore può richiedere in qualsiasi momento, a mezzo posta o e-mail, di sapere quali sono i suoi dati in archivio, richiederne modifica, la rettifica o cancellazione. I dati non sono ceduti o diffusi a terzi né utilizzati per scopi diversi da quelli sopra citati.

Potete trovare la natura, le modalità di trattamento, le finalità e la diffusione dei dati trattati, nonché i diritti che potete esercitare e i riferimenti del titolare del trattamento (Expo Detergo Srl) sul nostro sito all'indirizzo <https://detergo.eu/privacy-policy/>

59	AIFL - ASSOCIAZIONE ITALIANA FORNITORI LAVANDERIE
41	BRENTARENO
3 ^a DI COPERTINA	CHRISTEYNS
51	CIMMINO FORNITURE TESSILI
2 ^a DI COPERTINA	DEPUR PADANA ACQUE
21	ECOLAB
1 ^a DI COPERTINA - 8	ÉCOSÌ
53	FIBIR ITALIA
49	FIRBIMATIC
36	GHIDINI BENVENUTO
55	MONTEGA
13	NUOVA FOLATI
43	PONY
4 ^a DI COPERTINA - 62	SCAL
47	TESSITURA PEREGO

ASSOCIAZIONE



LAVANDERIA PROFESSIONALE AIFL
TECNOLOGIA AIFL
IDEE AIFL
PROGRESSO AIFL
NETWORK AIFL
SVILUPPO ECOSOSTENIBILE AIFL

ASSOCIAZIONE ITALIANA FORNITORI LAVANDERIE
tutela, promuove, sostiene le aziende associate
con idee e progetti comuni
per un settore in continua evoluzione





UNICA AZIENDA
DI DETERGENTI INDUSTRIALI IN ITALIA
AD OFFRIRE SOLUZIONI
ECOLABEL ED OEKO-TEX®



FEEL SAFE WITH US



CHRISTEYNS

CHRISTEYNS ITALIA • Via Aldo Moro 30, 20042 • Pessano con Bornago (MI) ITALIA • T +39 02 99765200
E info@christeyns.com • W www.christeyns.com

L'Altra Cover



SCAL



Voi create il futuro,
noi lo rendiamo operativo.
Da 50 anni, un passo avanti insieme.



Festeggeremo i nostri 50 anni con voi! Venite a trovarci
dal 23 al 26 ottobre 2026 a EXPODETERGO INTERNATIONAL

PAD 03 - STAND P11/N20

L'Altra Cover THE OTHER

a cura di edited by
Marzio Nava

SCAL SRL: 50 ANNI DI COMPETENZA TECNICA E INNOVAZIONE AL SERVIZIO DEI CLIENTI

SCAL SRL: 50 YEARS OF TECHNICAL EXPERTISE AND CUSTOMER-DRIVEN INNOVATION



Il raggiungimento di un traguardo storico rappresenta spesso il momento ideale per consolidare la propria visione strategica. **Nel 2026, SCAL Srl celebra il suo cinquantésimo anniversario**, un percorso iniziato nel **1976** che ha visto l'azienda di Sesto San Giovanni evolversi da semplice fornitore a **partner di riferimento** per le lavanderie industriali, le strutture ospedaliere e le RSA in ambito internazionale.

Una partnership basata sulla continuità operativa

Nel panorama contemporaneo, la distinzione tra fornitore e partner risiede nella capacità di garantire non solo un prodotto, ma una visione d'insieme che massimizzi l'efficienza produttiva riducendo le criticità gestionali. SCAL si posiziona come un **alleato strategico**, offrendo una **consulenza tecnica e di progetto** mirata. L'approccio consulenziale di SCAL non si esaurisce con l'acquisizione della commessa, ma prosegue nell'affiancamento costante del cliente, garantendo che ogni soluzione sia perfettamente integrata nel flusso di lavoro specifico della struttura.

Reaching a historic milestone often marks the right moment to reaffirm and consolidate a company's strategic vision. **In 2026, SCAL Srl celebrates its 50th anniversary**, an entrepreneurial journey that began in **1976** and has led the Sesto San Giovanni-based company to evolve from a simple supplier into a **strategic partner** for industrial laundries, healthcare facilities, and nursing homes, both in Italy and abroad.

Beyond supply: a partnership built on continuity

In today's market, the distinction between supplier and partner is increasingly defined by the ability to offer not only products, but a comprehensive vision aimed at improving efficiency and reducing operational complexity. SCAL Srl positions itself within this framework as a true **strategically**, providing **targeted technical and design consultancy**. Its approach does not end with the signing of a contract, but extends into continuous customer support, ensuring that each solution is effectively integrated into the specific workflows of each facility.



L'Assistenza Tecnica: la vera differenza

Il pilastro fondamentale che rende SCAL una realtà **insostituibile** è un servizio di **assistenza tecnica** caratterizzato da tempestività e competenza. A differenza delle logiche di outsourcing, SCAL si avvale esclusivamente di **personale interno altamente qualificato**, garantendo un controllo totale sulla qualità dell'intervento. La priorità è la risoluzione di ogni urgenza nel minor tempo possibile per assicurare la continuità dei cicli di lavoro. Il raggio d'azione spazia dalla **manutenzione ordinaria** programmata ad interventi **straordinari** di elevata complessità, quali lo spostamento e il montaggio di intere linee produttive e la **revisione completa** di asset critici come mangani, piegatrici e introduttori.

Technical Assistance as a competitive lever

A key element of SCAL Srl's **value** proposition lies in its **technical service**, characterized by responsiveness and specialized expertise. Unlike models based on outsourced services, the company relies exclusively on **highly qualified in-house personnel**, maintaining full control over the quality and reliability of every intervention. The goal is clear: to ensure operational continuity by minimizing downtime. Activities range from scheduled **preventive maintenance to extraordinary** interventions, including the relocation and installation of complete production lines, as well as the overhaul of critical equipment such as ironers, folders, and feeders.



Un'offerta commerciale integrata e multi-settore

La profondità del catalogo SCAL riflette la capacità dell'azienda di rispondere a 360° alle necessità del mercato:

- **Settore finishing:** una gamma completa di accessori per lo stiro, inclusi mollettoni in fibra Nomex® ad alta resistenza termica, nastri guidabiancheria e stiranti, oltre a cere e solventi per la manutenzione delle conche.

A complete and integrated offering

SCAL Srl's product portfolio reflects a multi-sector approach capable of addressing the diverse needs of the market:

- **Finishing systems:** a comprehensive range of ironing accessories, including high heat-resistant Nomex® padding, guiding and ironing belts, as well as waxes and solvents for trough maintenance of the ironing



In aggiunta, grazie all'acquisizione di AMF, ora SCAL produce i sottofondi lamellari in INOX più performanti sul mercato, oltre a quelli a spirale galvanizzati o INOX.

- **Logistica e movimentazione:** soluzioni robuste per il trasporto interno, dai carrelli in lega leggera Aluscal ai sacchi in poliestere e raffia personalizzabili.
- **Packaging e identificazione:** macchine imbustatrici manuali e automatiche (Scalpack) compatibili con le logiche di Industria 4.0, integrate con sistemi di marcatura termofissata.

Il futuro digitale: software EXACO e tracciabilità RFID

Proiettata verso la digitalizzazione dei processi, SCAL investe costantemente in ricerca e sviluppo.

Il **software EXACO**, sviluppato da Aster Labs, azienda del gruppo SCAL, è sviluppato su piattaforma web e cloud e rappresenta l'apice dell'innovazione nella gestione dei guardaroba e della tracciabilità. Attraverso l'integrazione della tecnologia **RFID (UHF e HF)**, SCAL abilita una gestione predittiva dello stato di usura dei capi e una precisione millimetrica nella ricomposizione dei lotti, eliminando l'errore umano e ottimizzando i tempi di lavorazione attraverso dashboard di analisi avanzate.

In cinquant'anni di storia, SCAL srl ha dimostrato che la vera innovazione non è solo nel prodotto, ma nella certezza di un supporto tecnico e consulenziale che permette ai propri partner di guardare con fiducia alle sfide del domani. •

cylinders. Following the acquisition of AMF, the company has expanded its production to include stainless steel lamellar padding and spiral solutions in galvanized or stainless steel.

- **Logistics and handling:** solutions designed for durability and efficiency, from lightweight Aluscal alloy trolleys to customizable polyester and raffia bags.
- **Packaging and identification:** manual and automatic bagging systems (Scalpack), designed to meet 4.0 Industry standards and integrated with heat-sealing marking technologies.

The digital future: EXACO software and RFID traceability

Looking ahead, SCAL Srl continues to invest in research and development, with a strong focus on process digitalization.

The **EXACO software**, developed by Aster Labs, part of the SCAL Srl group, is a web- and cloud-based platform representing an advanced solution for wardrobe management and traceability. Through the integration of **RFID technologies (UHF and HF)**, the system enables predictive monitoring of garment wear and the precise reconstruction of processing batches. This data-driven approach reduces human error, streamlines operations, and enhances efficiency through advanced analytical tools and dashboards.

Over more than fifty years of activity, SCAL Srl has demonstrated that innovation does not lie solely in products, but in the ability to provide reliable technical support and strategic consultancy. It is this combination that enables the company's partners to face future challenges with greater confidence. •



Scansiona il QR code per entrare direttamente nel sito
Scan the QR code to directly access our website

SCAL SRL
Viale Rimembranze 93
20099 Sesto San Giovanni (MI) - Italy
www.scalsrl.com
info@scalsrl.com