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

DETERGO #11

SINCE 1952

Novembre . November 2026



EDITORIALE EXPODETERGO INTERNATIONAL, il successo di una visione che guarda al mondo
EDITORIAL EXPODETERGO INTERNATIONAL, a vision of success on the global stage

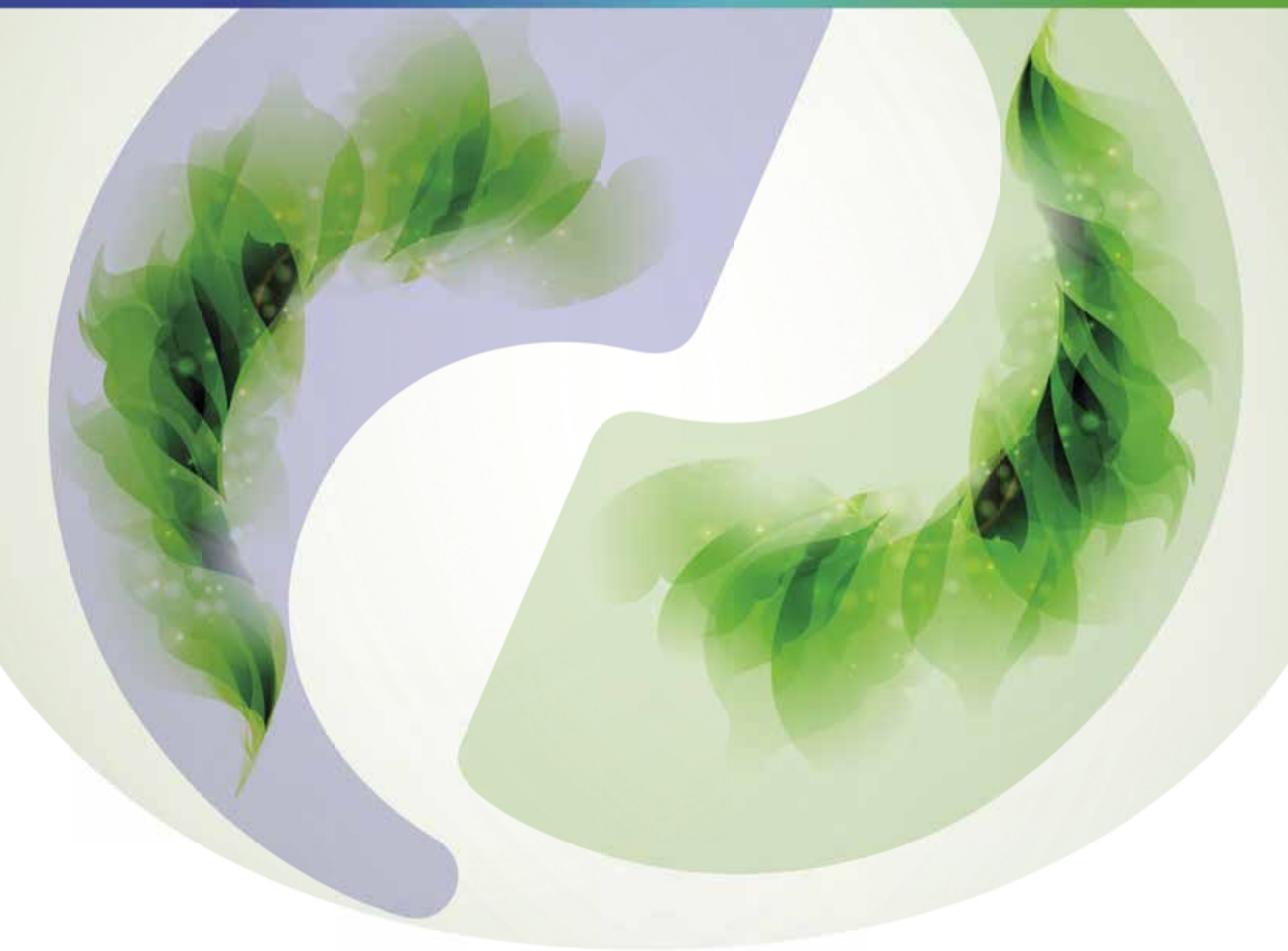
INTERVISTA Meccanotessile, moda e cura del tessile: tra mercato, geopolitica e nuove frontiere, cosa ci riserva il futuro?

L'ALTRA COVER ROOM KIT, quando l'esperienza della lavanderia incontra la tecnologia: la nostra idea per il mondo degli affitti brevi **THE OTHER COVER** ROOM KIT, where laundry expertise meets technology: our vision for the short-term rental market

COVER STORY

TESSITURA PEREGO, qualità e investimenti per il tessile professionale

TESSITURA PEREGO, quality and investment in professional textiles



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

NORDIC SWAN ECOLABEL

OEKO TEX®

EU Ecolabel

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

TOLON

NEW SOFTMOUNT TWS SERIES

MORE POWER I LESS SPACE I SMARTER CONTROL

Compact Design
Maximum performance,
Minimal footprint

Easy Service
Reduced downtime,
Maximum uptime

Vector Control
Stable, Reliable,
Durable

Optimized Structure
Quiet operation,
Powerful
performance

Progress Bar
Instant status visibility
Program progress
at a glance



FIBIR

macchine per lavanderie

Self Service | Lavasecco | Alberghiero | Industriale



Suprema

Macchine per lavasecco

www.fibiritalia.com fibir@fibir.info Tel.+39 045 8680577





Camptel









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

DETERGO

SOMMARIO NOVEMBRE 2026 #11
CONTENTS NOVEMBER 2026

6 **EDITORIALE**
EXPODETERGO INTERNATIONAL, il successo di una visione che guarda al mondo
EDITORIAL
EXPODETERGO INTERNATIONAL, a vision of success on the global stage

8 **COVER STORY**
TESSITURA PEREGO, qualità e investimenti per il tessile professionale
TESSITURA PEREGO, quality and investment in professional textiles

13 **ASSOSISTEMA**
Nuove tecnologie e AI, come cambia il lavoro

14 **TRADE NEWS**
ZCS inaugura il Palazzo del Futuro, innovazione e sostenibilità nel cuore del Valdarno
Palazzo del Futuro: ZCS's new home for innovation and sustainability in Valdarno

16 **INTERVISTA**
Meccanotessile, moda e cura del tessile: tra mercato, geopolitica e nuove frontiere, cosa ci riserva il futuro?

22 **TRADE NEWS**
BRENTARENO festeggia 30 anni: due giornate tra innovazione, relazioni e nuovi progetti
30 Years of BRENTARENO: two days of innovation, partnerships and new horizons

23 **REPORTAGE**
Dry cleaning e wet cleaning, potenzialità e difficoltà operative. Confronto tra produttori e utilizzatori
Dry cleaning and wet cleaning: potential, operational challenges and perspectives from manufacturers and users

32 **TRADE NEWS**
MACPI festeggia 65 anni e investe nel futuro: nuovo stabilimento FIMAS e passaggio alla terza generazione
A legacy in motion: MACPI marks 65 years with FIMAS new production facility and third-generation leadership

34 **LAVORO&IMPRESA**
LAVA CLICK, la lavanderia che cresce nel cagliaritano tra automazione, sartoria e nuove sfide
WORK&BUSINESS
LAVA CLICK, from laundry to innovation, a growing business expanding across Cagliari

39 **DIRITTO, FISCO&LAVORO**
Imprese, le nuove regole cambiano le scelte: dall'Intelligenza Artificiale al fisco

45 **ASSOSECCO**
HAL 9000: fantasia o realtà?
Un robottino da lavanderia è un progetto realizzabile?
Come e in che tempi?

CONFARTIGIANATO
46 L'Avviso armonizzato sulla Garanzia Legale di Conformità: un piccolo cambiamento da conoscere per tempo
47 Confartigianato porta la moda artigiana italiana alla Lakmé India Fashion Week di New Delhi
48 Innovazione in crescita, soprattutto nelle piccole imprese. Il report dell'Istat
50 IVA, più tempo per recuperare la detrazione: cosa cambia

CNA
51 Energia, il conto 2026 potrebbe superare i 200 miliardi
52 Elettrificazione del calore: consumi giù del 74%, ma i costi solo del 9%. Il prezzo dell'energia frena la transizione
54 Scuola, con il nuovo anno scolastico riparte la collaborazione con il Ministero dell'istruzione
54 Costantini a QN: "Perché la riforma dell'artigianato serve al Paese"

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**
ROOM KIT, quando l'esperienza della lavanderia incontra la tecnologia: la nostra idea per il mondo degli affitti brevi
THE OTHER COVER
ROOM KIT, where laundry expertise meets technology: our vision for the short-term rental market

16



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

Parameter	Standard	Unit	
Basis weight	ISO 536	g/m²	80
CIE whiteness (D65/10°)	ISO 11475	%	144
Opacity	ISO 2471	%	91,5
Bulk	ISO 534	cm³/g	1,27

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

Marzio Nava
marzio.nava@detergo.eu



EXPODETERGO INTERNATIONAL, il successo di una visione che guarda al mondo

EXPODETERGO INTERNATIONAL, a vision of success on the global stage

I numeri, questa volta, parlano con particolare chiarezza. Oltre 21mila operatori professionali, il 25% in più rispetto alla precedente edizione, il 48% dei visitatori provenienti dall'estero e una presenza complessiva da 123 Paesi. EXPODETERGO INTERNATIONAL 2026 chiude con un risultato che va ben oltre le più rosee aspettative: certifica la leadership internazionale conquistata nel tempo e il ruolo di Milano come punto di riferimento mondiale per la lavanderia professionale, industriale e il textile care.

Ma sarebbe un errore considerare questi risultati soltanto come il frutto di un'edizione particolarmente riuscita, c'è ben altro. Dietro numeri così significativi c'è una storia fatta di scelte, investimenti, relazioni e, soprattutto, di una precisa volontà di internazionalizzazione. Un percorso che EXPODETERGO ha perseguito con determinazione negli anni, lavorando per trasformare una manifestazione di settore in una piattaforma capace di attrarre aziende e operatori da ogni angolo del mondo.

L'internazionalità, infatti, non si costruisce dall'oggi al domani. Occorrono credibilità, conoscenza dei mercati, capacità di dialogare con interlocutori diversi e una presenza costante nelle dinamiche di un comparto che, proprio come i mercati ai quali si rivolge, non conosce più confini. I visitatori arrivati da 123 Paesi rappresentano la conferma concreta di questo lavoro. Dalla Germania alla Spagna, dalla Francia agli Stati Uniti, fino al Brasile, alla Cina e al Giappone, Milano è diventata un luogo nel quale la comunità mondiale del textile care si incontra, si confronta e sviluppa nuove opportunità di business. Un confronto di culture industriali diverse, un arricchimento per tutti.

Un risultato nel quale è determinante la professionalità della struttura organizzativa e la collaborazione tra EXPODETERGO e Fiera Milano. La conoscenza approfondita del settore, delle sue imprese e delle

This time, the figures speak with particular clarity. More than 21.000 industry professionals attended, up 25% on the previous edition, with 48% of visitors coming from abroad and participants from 123 countries. EXPODETERGO INTERNATIONAL 2026 has closed with results that far exceed even the most optimistic expectations, confirming its position as a leading international event and Milan's role as a global hub for professional and industrial laundry and textile care.

However, it would be a mistake to see these results simply as the outcome of an exceptionally successful edition. There is much more behind them. Such significant figures reflect a history of decisions, investment and relationships - and, above all, a clear commitment to internationalisation. EXPODETERGO has pursued this path with determination over the years, working to transform a trade show into a platform that attracts companies and professionals from every corner of the world.

International reach is built over time, through credibility, knowledge of markets and the ability to engage with different audiences and a sustained presence in an industry that, like the markets it serves, knows no borders. Visitors from 123 countries are tangible evidence of that work. From Germany, Spain and France to the United States, Brazil, China and Japan, Milan has become a meeting place where the global textile-care community comes together, exchanges ideas and develops new business opportunities. It is a chance to encounter different industrial cultures, and an enriching experience for everyone.

The professionalism of the organising team and the partnership between EXPODETERGO and Fiera Milano have been crucial to this achievement.



sue esigenze si integra con l'esperienza e la capacità organizzativa di uno dei principali operatori fieristici internazionali. Una sinergia che ha permesso di costruire un appuntamento di qualità, capace di rispondere alle aspettative di espositori e visitatori e di consolidare, edizione dopo edizione, il proprio posizionamento mondiale.
Accanto all'internazionalizzazione c'è poi un altro elemento che caratterizza la manifestazione: la sua costante spinta innovativa. I 245 espositori, provenienti da 26 Paesi, hanno presentato un settore in profonda trasformazione, nel quale automazione, robotica, digitalizzazione e intelligenza artificiale stanno ridisegnando processi e modelli organizzativi. Anche la sostenibilità è ormai una leva competitiva imprescindibile: risparmio energetico, recupero dell'acqua, riduzione delle emissioni ed economia circolare sono diventati fattori centrali per la competitività delle imprese. Una chiave per trasformare una reale esigenza in opportunità di mercato.
EXPODETERGO non si limita a esporre tecnologie, ma offre occasioni di confronto e approfondimento sui cambiamenti in atto. Il programma di incontri dedicato all'intelligenza artificiale, alla manutenzione tessile, ai nuovi materiali e alla formazione dimostra quanto sia importante accompagnare l'innovazione delle macchine con quella delle competenze e delle persone.
È proprio questa capacità di tenere insieme internazionalizzazione, professionalità e innovazione a spiegare il risultato del 2026. Una manifestazione che non si limita a rappresentare il mercato, ma contribuisce a farlo crescere, creando connessioni tra imprese, favorendo lo scambio di conoscenze e anticipando le esigenze del futuro.
I 21mila visitatori non sono un mero dato statistico. Sono il riconoscimento di una strategia costruita con lungimiranza e portata avanti con continuità. Perché la leadership internazionale non si proclama: si conquista con il lavoro, la competenza e la capacità di guardare lontano. EXPODETERGO INTERNATIONAL lo ha dimostrato ancora una volta. E il successo di oggi è soprattutto la conferma di una visione che, da molti anni, ha scelto di guardare al mondo.

Noi abbiamo costruito la casa,
ma sono le nostre imprese a renderla grande!

In-depth knowledge of the sector, its companies and their needs is combined with the experience and organisational expertise of one of the world's leading trade fair operators. This synergy has made it possible to create a high-quality event that meets the expectations of exhibitors and visitors alike, while strengthening its global standing with every edition.
Alongside its international profile, another defining feature of the exhibition is its constant drive for innovation. The 245 exhibitors from 26 countries showcased an industry undergoing profound transformation, in which automation, robotics, digitalisation and artificial intelligence are reshaping processes and organisational models. Sustainability has also become an essential competitive driver: energy efficiency, water recovery, emissions reduction and the circular economy are now central to business competitiveness. They offer a way to turn a genuine necessity into a market opportunity.
EXPODETERGO does more than showcase technologies: it also provides opportunities to discuss and explore the changes under way. The programme of events dedicated to artificial intelligence, textile care, new materials and training demonstrates the importance of ensuring that advances in machinery go hand in hand with the development of skills and people.
It is precisely this ability to combine international reach, professionalism and innovation that explains the success of the 2026 edition. EXPODETERGO is not simply a reflection of the market; it actively contributes to its growth by creating connections between companies, encouraging the exchange of knowledge and anticipating future needs.
The 21.000 visitors are more than a statistic. They represent recognition of a strategy built with foresight and pursued consistently over time. Because international leadership is not something you simply claim: it is earned through hard work, expertise and the ability to look ahead. EXPODETERGO INTERNATIONAL has demonstrated this once again. And today's success is above all the confirmation of a vision that, for many years, has set its sights on the world.

We built the home,
but it is our companies that make it great!

di by
MARZIO NAVA



TESSITURA PEREGO, qualità e investimenti per il tessile professionale

TESSITURA PEREGO, quality and investment in professional textiles

Dal tovagliato alla biancheria da letto e da bagno, l'azienda affronta le sfide di un mercato sotto pressione tra concorrenza internazionale, costi energetici e nuove esigenze dell'ospitalità. Al centro, la qualità produttiva e la capacità di coniugare prezzo, durata e ricerca estetica

"Nel tessile professionale, la qualità non si misura soltanto al momento dell'acquisto. Conta soprattutto la capacità di mantenere nel tempo le caratteristiche del prodotto, resistendo a lavaggi frequenti e a condizioni di utilizzo intensivo", sottolinea in questa intervista Andrea Perego, CEO di **Tessitura Perego Srl**.
È su questo equilibrio che si gioca una parte importante della competitività di Tessitura Perego, realtà attiva nella fornitura di tessuti per il settore alberghiero e della ristorazione.
Il mercato di riferimento è attraversato da dinamiche contrastanti.

From table linen to bed and bath textiles, Tessitura Perego is navigating a market increasingly influenced by international competition, rising energy costs and the changing demands of the hospitality sector. Its approach centres on product quality, technological investment and the ability to combine competitive pricing with durability and design innovation

"In professional textiles, quality cannot be judged solely at the time of purchase. What really counts is a product's ability to maintain its characteristics over time, even after frequent washing and intensive use." Andrea Perego, CEO at **Tessitura Perego Srl**, identifies durability as one of the industry's key priorities and a fundamental element of the company's competitive strategy. Specialising in textile supplies for the hotel and restaurant

PEREGO
TESSITURA ITALIANA DAL 1929

Scansiona il QR code
per più informazioni
Scan the QR code
for more information

Da una parte, alberghi e ristoranti continuano a cercare prodotti affidabili, capaci di rispondere alle esigenze operative e di contribuire alla qualità percepita degli ambienti. Dall'altra, la pressione sui prezzi e la concorrenza delle produzioni estere rendono più complesso valorizzare le differenze qualitative.
"Per le aziende italiane, e in particolare per nostra azienda, la sfida consiste nel mantenere standard elevati senza perdere competitività, in un contesto nel quale il prezzo continua a pesare sulle decisioni d'acquisto".

Tovagliato protagonista, tra tradizione e investimenti
L'attività di Tessitura Perego si distribuisce su tre principali segmenti: tovagliato, biancheria da letto e spugna per il bagno. Il primo ambito rappresenta circa il 50% del mercato dell'azienda, mentre gli altri due incidono ciascuno per il 25%.
Una ripartizione che conferma il ruolo centrale del tessile per la tavola, ma anche l'importanza di un'offerta articolata, capace di rispondere alle necessità di strutture ricettive e ristorative differenti per dimensioni, posizionamento e organizzazione.
Proprio nel comparto del tovagliato, l'azienda ha recentemente investito in nuovi telai dotati di dispositivi elettronici, in grado di garantire una maggiore flessibilità produttiva e di consentire interventi più semplici e tempestivi. L'investimento mira a migliorare la qualità del prodotto, incrementare l'efficienza e assicurare una maggiore precisione nell'intero processo produttivo.



L'investimento si inserisce in una strategia che punta a consolidare le prestazioni del prodotto, facendo leva sulla tecnologia per rendere più controllabili le lavorazioni. In un mercato competitivo, la capacità di garantire risultati costanti rappresenta infatti un elemento importante per costruire rapporti duraturi con i clienti.

sectors, Tessitura Perego operates in a market where customer expectations are becoming increasingly demanding and competitive pressures continue to grow.
Hotels and restaurants need reliable products that meet demanding operational requirements while enhancing the quality and atmosphere of their establishments. At the same time, price pressure and competition from international manufacturers are making it increasingly challenging for Italian producers to communicate the added value of their products. "For Italian companies, including ours, the challenge is to maintain high standards while remaining competitive in a market where price continues to play a decisive role in purchasing decisions."

Table linen takes centre stage: tradition meets investment
Tessitura Perego's business is divided into three main segments: table linen, bed linen and bath textiles. Table linen accounts for approximately 50% of turnover, while bed and bath products each represent a further 25%.
This breakdown underlines the importance of table textiles within the company's business, while reflecting its commitment to a diversified range designed to meet the needs of hospitality and catering operators across different market segments.
Recent investment has focused particularly on the table linen division. The company has introduced new looms equipped with electronic control systems, providing greater production flexibility and enabling faster, more accurate adjustments throughout the manufacturing process.
The aim is to improve both product quality and operational efficiency, ensuring greater precision and consistency at every stage of production.
This investment is part of a wider industrial strategy focused on enhancing product performance through technological innovation and more effective manufacturing controls. In an increasingly competitive market, maintaining consistently high standards is essential to building lasting customer relationships.

"Quality in every thread:
table, bed and bath textiles"

Quality under pressure: the real test comes in the laundry
In professional textiles, the true measure of quality is a product's ability to withstand the demands of everyday use. Frequent washing, industrial laundry cycles and intensive handling place considerable stress on fabrics, making durability a crucial factor in purchasing decisions.
"A fabric may look impeccable when delivered, but its long-term

> **"**Tovagliato, biancheria da letto e spugna per il bagno all'insegna della qualità**"**

La qualità deve resistere anche ai lavaggi

Uno dei nodi principali del tessile professionale riguarda la durata effettiva dei prodotti. "Un tessuto può presentarsi impeccabile al momento della consegna, ma la sua tenuta dipende da una pluralità di fattori: qualità del filato, tessitura, tintura, finissaggio e modalità di lavaggio. Tutti questi fattori devono essere svolti a regola d'arte.

È soprattutto nel rapporto con le lavanderie industriali che si misura la resistenza della biancheria. Per ragioni economiche e organizzative, questi operatori devono gestire grandi volumi e cicli di lavorazione rapidi. L'utilizzo di detergenti e candeggianti aggressivi, tuttavia, può incidere sulla durata dei tessuti e sulla stabilità dei colori.

La qualità, quindi, non è il risultato di una singola fase produttiva, ma di una filiera nella quale ogni passaggio deve essere controllato. Anche la continuità dei fornitori assume un ruolo determinante: lavorare con interlocutori affidabili permette di mantenere standard più costanti e di ridurre il rischio di difetti".

È uno degli argomenti sui quali i produttori italiani possono costruire il proprio posizionamento rispetto alle offerte internazionali. "Quando la differenza di prezzo è molto ampia, la qualità da sola può non bastare a orientare la scelta del cliente. Diventa necessario dimostrare il valore complessivo della fornitura, considerando affidabilità, regolarità e prestazioni nel tempo".

Competitività e innovazione, il valore della filiera italiana

In un mercato sempre più internazionale, la competitività del tessile professionale si costruisce attraverso la capacità di coniugare qualità, efficienza produttiva e attenzione ai costi. "Le importazioni da Paesi come Pakistan e India ampliano le possibilità di scelta per i clienti e stimolano le aziende italiane a valorizzare ulteriormente i propri punti di forza: competenze tecniche, affidabilità delle forniture, controllo dei processi e continuità qualitativa. La qualità fa sempre la differenza. Un ruolo strategico è svolto anche dalle lavorazioni di finissaggio, fondamentali per conferire ai tessuti le caratteristiche richieste dal mercato. Si tratta di attività ad alto contenuto tecnologico, che richiedono impianti specializzati e un costante impegno sul fronte dell'efficienza energetica. Investire nell'innovazione e ottimizzare i processi rappresenta quindi un'opportunità per rafforzare la competitività dell'intero comparto".

In questo scenario, la collaborazione tra le diverse realtà della filiera assume un valore crescente. La condivisione di competenze, la continuità dei rapporti tra produttori e fornitori e la capacità di lavorare in sinergia possono contribuire a consolidare il patrimo-

performance depends on several elements: yarn quality, weaving, dyeing, finishing and washing methods. Every stage must meet exacting standards.

"Our relationships with industrial laundries are particularly important, as this is where the durability of professional linen is put to the test. These operators process large volumes of textiles within increasingly demanding turnaround times. Meanwhile, aggressive detergents and bleaching agents can affect both fabric longevity and colour fastness.

"Quality is never the result of a single manufacturing stage. It depends on the entire production chain, with every process carefully monitored. Supplier reliability is equally important: working with trusted partners helps us maintain consistent standards and minimise the risk of defects."

This is one of the areas where Italian manufacturers can differentiate themselves from international competitors. Technical expertise, careful production management and reliable sourcing remain important competitive advantages.



"Where price differences are particularly significant, quality alone may not be enough to influence purchasing decisions. We need to demonstrate the overall value of our products, considering their reliability, consistency and performance throughout their entire life cycle."

Competitiveness and innovation: strengthening the Italian supply chain

As international competition intensifies, the future of professional textiles will increasingly depend on manufacturers' ability to combine product quality with production efficiency and effective cost management.

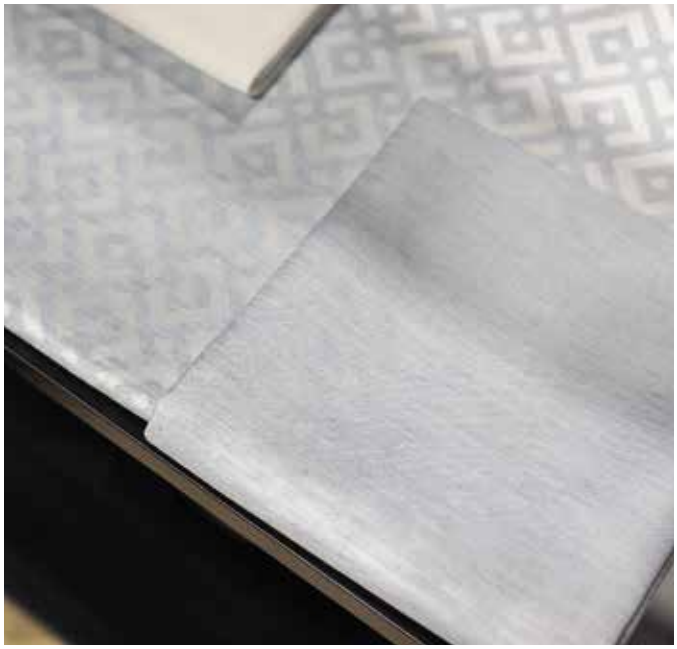
"Imports from countries such as Pakistan and India offer customers a broader choice and put additional pressure on Italian manufacturers. Our response must be to reinforce the qualities that distinguish us: technical expertise, reliable supply, process control and consistent product standards.

"Finishing processes also play a key role. They give fabrics the specific characteristics required by the market and involve technologically advanced operations that call for specialised equipment and ongoing attention to energy efficiency. Investment in innovation and the optimisation of manufacturing processes are therefore essential to strengthening the competitiveness of the entire sector."

nio industriale italiano, preservando professionalità e know-how maturati nel tempo.
Per Tessitura Perego, la sfida è trasformare l'evoluzione del mercato in un'occasione di crescita, puntando sulla qualità del prodotto, sugli investimenti tecnologici e sul valore di una filiera capace di rispondere con flessibilità alle esigenze dei clienti. Una prospettiva nella quale tradizione manifatturiera e innovazione possono procedere insieme, rafforzando il posizionamento dell'azienda e le opportunità di sviluppo del tessile professionale italiano.

Hotel di fascia alta e valore del dettaglio

Sul fronte della domanda, il mercato alberghiero negli ultimi anni è cresciuto molto e mostra segnali di evoluzione soprattutto nella fascia alta.
“Le nuove strutture puntano sempre più su servizi esclusivi, spa e ambienti progettati per offrire un’esperienza distintiva. In questo contesto, la biancheria può contribuire a definire l’identità dell’hotel, attraverso materiali, finiture e dettagli coordinati con gli interni. Il bianco conserva una posizione consolidata, ma nelle strutture di fascia alta, oltre ai classici e intramontabili tessuti “lisci”, trovano spazio anche disegni jacquard e soluzioni personalizzate, studiate per richiamare elementi architettonici o decorativi.



La personalizzazione, però, deve confrontarsi con le esigenze operative delle lavanderie e con la necessità di gestire grandi quantità di biancheria in modo efficiente. Il pronto magazzino è indubbiamente la nostra forza, perché è vero che comporta elevati costi di gestione ma è altrettanto vero che riduce in modo consistente i tempi di consegna”.
La ricerca estetica richiede quindi un equilibrio tra libertà progettuale e standardizzazione dei processi.

> **“**La tovaglia è un elemento esteticamente di valore e garantisce un valore in termini di igiene**”**



Against this backdrop, closer cooperation throughout the supply chain is becoming increasingly important. Sharing expertise, building long-term relationships with suppliers and encouraging industrial collaboration can help preserve Italy's manufacturing heritage while safeguarding the technical skills and know-how developed over generations.
For Tessitura Perego, the challenge is to turn changes in the market into opportunities for growth. Product quality, technological investment and the flexibility to meet customer requirements remain central to its strategy.
This approach brings manufacturing tradition and innovation together, strengthening the company's position while contributing to the competitiveness of Italy's professional textile industry.

High-end hotels and the value of detail

Demand within the hotel sector has also evolved considerably in recent years, particularly at the higher end of the market. The growing focus on distinctive guest experiences is increasingly influencing how hotels select and use textiles.
“New hotels are investing more and more in exclusive services, spas and environments designed to offer guests a distinctive experience. In this context, linen becomes part of a hotel's identity. Materials, finishes and coordinated details all contribute to the overall interior design.
“White remains a timeless classic, but high-end establishments are increasingly exploring jacquard patterns and customised solutions alongside traditional plain fabrics. Designs are often developed to complement the architecture and decorative elements of each space.
“However, customisation must always be balanced with the operational needs of industrial laundries and the efficient management of large linen volumes. Our ability to supply products from stock is undoubtedly one of our greatest strengths. Although maintaining inventory involves significant operating costs, it allows us to considerably shorten delivery times.”
The growing demand for distinctive aesthetics therefore presents



Una questione analoga riguarda la ristorazione, dove il tovagliato in tessuto in alcuni casi ha ceduto spazio, in determinati locali, a tavoli senza tovaglia e a soluzioni monouso. “Un cambiamento che non dipende soltanto dai costi, ma anche da una diversa concezione dell’ambiente e del servizio. La tovaglia oltre che ad essere un elemento esteticamente di valore garantisce un valore aggiunto in termini di igiene.

Eppure, anche un dettaglio come il tovagliolo può modificare sensibilmente la percezione della tavola. È una leva estetica che permette di caratterizzare una sala senza necessariamente intervenire sull’intero allestimento. Il tovagliato impreziosisce un locale, lo arreda”.

Quali sono le innovazioni che guardate con maggiore interesse?

“Il nodo cruciale è trovare innovazioni che migliorino davvero il prodotto senza renderlo troppo costoso per il mercato. L’impiego di filati più pregiati, per esempio, può contribuire a ottenere determinate prestazioni, ma comporta un aumento dei costi che non sempre è possibile trasferire sul prezzo finale”.

Per Tessitura Perego, la direzione è quella di mantenere un equilibrio tra qualità, tecnologia e competitività. In un comparto nel quale il prezzo continua a condizionare le scelte, gli investimenti produttivi e il controllo dei processi rappresentano strumenti essenziali per difendere il valore del prodotto italiano.

“La sfida, in definitiva, non è soltanto realizzare tessuti migliori, ma dimostrare perché la qualità conti lungo tutto il ciclo di utilizzo. Perché nell’ospitalità e nella ristorazione la biancheria non è un semplice complemento: è parte dell’esperienza del cliente e, al tempo stesso, un elemento concreto dell’organizzazione quotidiana del servizio”, conclude Andrea Perego. •

manufacturers with a delicate challenge: meeting individual design requirements while maintaining production efficiency, effective stock management and the practical standards required by the hospitality industry.

> **“**More than a decorative feature, a tablecloth contributes to hygiene and enhances the dining experience**”**

A similar transformation is taking place in the restaurant sector, where traditional fabric table linen has increasingly been replaced in some establishments by bare tables or disposable alternatives.

“This shift is not driven by cost alone. It also reflects a different approach to the dining environment and the overall service experience. Yet a tablecloth is much more than a decorative element: it also contributes to the perception of cleanliness and hygiene.

“Even a detail such as a napkin can transform the presentation of a table. It gives restaurants an effective way to express their identity and create a distinctive atmosphere without having to redesign the entire dining space. Table linen enhances the setting and helps define a restaurant's character.”

Which innovations are you following with the greatest interest?

“The real challenge is identifying innovations that bring tangible improvements to the product without making it prohibitively expensive for the market. Using higher-quality yarns, for example, can help achieve specific performance characteristics, but it also increases manufacturing costs. These additional costs cannot always be passed on to the final selling price.”

For Tessitura Perego, the priority remains finding the right balance between quality, technological development and market competitiveness. At a time when price continues to have a significant influence on purchasing decisions, investment in production technology and process control is essential to preserving the value of Italian manufacturing.

Ultimately, the company's approach reflects a wider challenge facing the professional textile industry: looking beyond the initial purchase price and communicating the long-term value of a product.

“The challenge is not simply to manufacture better fabrics, but to demonstrate why quality matters throughout a product's entire life cycle. In hospitality and catering, linen is far more than an accessory. It is an integral part of the guest experience and, at the same time, an essential element in the daily organisation and efficiency of the service,” concludes Andrea Perego. •

PEREGO
TESSITURA ITALIANA DAL 1929

TESSITURA PEREGO SRL
Via Milano 23/A
24034 Cisano Bergamasco (BG) Italy
T. +39 035 4365111
info@perego.it www.perego.it

Nuove tecnologie e AI, come cambia il lavoro

ASSOSISTEMA CONFINDUSTRIA

a

di LAURA LEPRI

Assosistema Confindustria, con il Direttore Generale Matteo Nevi, è intervenuta al Forum Facility che si è svolto a Bologna lo scorso 8 ottobre. In occasione del panel "Nuove tecnologie: come cambia il rapporto tra imprese e lavoratori", Matteo Nevi ha affrontato il tema dell'evoluzione del mondo del lavoro alla luce dei cambiamenti portati dalla digitalizzazione e dall'intelligenza artificiale.

"È evidente che il mercato del lavoro sta già cambiando. Al CNEL è stato presentato di recente il rapporto dell'INAPP dove sono state identificate già 340 competenze digitali che sono presenti nel mercato. Ed è stato fatta anche un'analisi puntuale sugli annunci di lavoro, da dove si evince che oggi le competenze che sono state aggiunte sono la conoscenza di chat GPT, di cloud, di sistemi di informatica avanzata.

E questo non riguarda solo le professioni



ingegneristiche e di architettura, ma riguarda anche coloro che non hanno una specifica professionalità, perché oggi si chiede a tutti la conoscenza, delle tecnologie".

"La domanda che dobbiamo porci a questo punto è come trovare gli strumenti e se gli strumenti che attualmente abbiamo, come il contratto collettivo nazionale e la contrattazione aziendale, possono rispondere a queste esigenze.

Punto di partenza dovrebbe essere trovato il modo di coniugare il rapporto uomo - macchina all'interno dello stesso contesto. Faccio un esempio pratico. Oggi all'interno delle nostre aziende di servizi possiamo trovare quattro generazioni che convivono, tra cui un nativo digitale, che è entrato nel mondo del lavoro già con un buon bagaglio di conoscenza, ma anche una figura che è prossima alla pensione che ha funzioni senior e che possiede un altro back ground tecnologico. Come può affrontare il contratto collettivo questa situazione? Importante sarà il tema della formazione, includendo la gestione dell'automazione e dell'intelligenza artificiale. Non si tratta, infatti, di capire se la macchina ci sostituirà, ma di trovare il modo di coniugare il rapporto uomo - macchina all'interno dello stesso contesto". •



ZCS inaugura il Palazzo del Futuro, innovazione e sostenibilità nel cuore del Valdarno



Palazzo del Futuro: ZCS's new home for innovation and sustainability in Valdarno

Cinquemila metri quadrati, un impianto fotovoltaico da 180 kW e un polo dedicato a robotica, automazione e logistica industriale: la nuova sede rafforza il legame del Gruppo con il territorio e guarda ai mercati internazionali

Terranuova Bracciolini si conferma il cuore dello sviluppo di Zucchetti Centro Sistemi (ZCS), che inaugura il Palazzo del Futuro, il quinto edificio del Gruppo nel Valdarno. La struttura, di 5.000 metri quadrati e dotata di un impianto fotovoltaico da 180 kW, nasce per riunire produzione, uffici e attività di sviluppo in un unico spazio, integrato con il Logistic Hub e destinato a diventare un polo per la robotica professionale, l'automazione e la logistica industriale.

Più di un nuovo edificio, il Palazzo del Futuro rappresenta una tappa strategica nel percorso di crescita dell'azienda guidata dal presidente Fabrizio Bernini. Una visione che mette in relazione software, Intelligenza Artificiale, robotica ed energie rinnovabili, con l'obiettivo di offrire soluzioni integrate alle imprese e alla sanità.

Il Gruppo, che conta 19 aziende e oltre 850 persone, opera in 11 regioni italiane e in cinque Paesi esteri. Per il 2026 punta a raggiungere un fatturato consolidato di 240 milioni di euro, in crescita del 10% rispetto all'anno precedente.

The new five thousand square metres facility, powered by a 180 kW photovoltaic system, will serve as a hub for robotics, automation and industrial logistics, strengthening ZCS's presence in the territory and supporting its international growth

Zucchetti Centro Sistemi (ZCS) has inaugurated its new headquarter in Palazzo del Futuro in Terranuova Bracciolini, marking a new milestone in the Group's development in the Valdarno area. The new five thousand square metres facility is the company's fifth building in the area and has been designed to bring production, office and development activities together under one roof. Equipped with a 180 kW photovoltaic system and integrated with the Group's Logistic Hub, it will serve as a centre for professional robotics, automation and industrial logistics.

More than a new headquarters, the Palazzo del Futuro represents a strategic milestone in the company's industrial capacity and technological development. Under the leadership of President Fabrizio Bernini, ZCS is pursuing a growth strategy that combines software, Artificial Intelligence, robotics and renewable energy to deliver integrated solutions for businesses and the healthcare sector.

A sostenere lo sviluppo sono gli investimenti in ricerca e sviluppo, le acquisizioni e il rafforzamento delle competenze: circa 5 milioni di euro sono stati destinati nel 2026 a nuove tecnologie e prodotti.
"Il Palazzo del Futuro è un investimento importante sul territorio che esprime fiducia nel futuro" sottolinea Bernini, evidenziando la volontà di fare da ponte tra ricerca e mercato, crescita internazionale e radicamento in Toscana.
Al centro del progetto ci sono anche sostenibilità e capitale umano. La produzione in Toscana di inverter di grande potenza, robot professionali e sistemi di automazione rafforza il modello industriale Made in Europe, mentre l'inserimento di giovani talenti e le collaborazioni con scuole e università contribuiscono a costruire nuove competenze.



Il Palazzo del Futuro ospiterà anche ZCS Automation, che qui lavorerà a stretto contatto con robotica e logistica industriale. "La tracciabilità RFID è essa stessa la logica essenziale di tutte le applicazioni nei magazzini automatici. Per questo integreremo le nostre tecnologie proprio con quelle legate al flusso dei materiali", spiega Emiliano Meotti, Managing Director ZCS Automation.
Gli impianti chiavi in mano e i sistemi RFID per la tracciabilità di divise e tessili, progettati e costruiti in Toscana, sono esportati in tutto il mondo, fino ai magazzini automatici per le uniformi di gran parte dei resort e casinò di Las Vegas. È una competenza che diventa ancora più strategica con il Digital Product Passport europeo, che riguarderà da vicino anche il tessile. "La tracciabilità non serve solo a seguire un prodotto: è uno strumento per analizzare, prevedere e pianificare", aggiunge Meotti.
Oggi sono 160 milioni gli oggetti tracciati, in 50 Paesi, e 250.000 utenti ritirano ogni giorno le proprie divise con i sistemi automatici ZCS. •



The Group comprises 19 companies and employs more than 850 people, with operations spanning 11 Italian regions and five foreign countries. For 2026, ZCS aims to reach consolidated revenues of €240 million, up 10% on the previous year. Investment in research and development, acquisitions and specialist expertise remain central to this expansion, with approximately €5 million allocated for new technologies and products in 2026.
"Palazzo del Futuro is a significant investment in the local area and a vote of confidence in the future," says Bernini. The project reflects the Group's ambition to accelerate the transition from research to market-ready solutions while pursuing international growth and maintaining strong roots in Tuscany.
Sustainability and human capital are also key pillars of the initiative. Manufacturing high-power inverters, professional robots and automation systems in Tuscany reinforces ZCS's commitment to European industrial production. At the same time, recruitment of young talent and partnerships with schools and universities are helping to develop the skills required to support future innovation.
ZCS Automation will also be based at the Palazzo del Futuro, where it will work closely with robotics and industrial logistics. "RFID traceability is a fundamental element of any automated warehouse. That is why we will integrate our technologies with systems responsible for managing material flows," explains Emiliano Meotti, Managing Director of ZCS Automation.
Designed and built in Tuscany, the company's turnkey installations and RFID systems for tracking uniforms and textiles are exported worldwide. They include automated uniform warehouses serving many of Las Vegas's resorts and casinos. This expertise is becoming even more strategically important with the European Digital Product Passport, which will have a direct impact on the textile sector.
"Traceability isn't just about tracking a product; it's a tool for analysis, forecasting and planning," Meotti adds.
Today, ZCS systems track 160 million items across 50 countries, and 250.000 users collect their uniforms from its automated systems every day. •

di
MARZIO NAVA



Meccanotessile, moda e cura del tessile: tra mercato, geopolitica e nuove frontiere, cosa ci riserva il futuro?

Mercati incerti, tensioni geopolitiche, nuove barriere commerciali e trasformazioni tecnologiche stanno ridisegnando la filiera tessile. Il meccanotessile italiano affronta una fase complessa, nella quale innovazione, sostenibilità e presenza sui mercati internazionali sono essenziali per costruire nuove prospettive di crescita. Per comprendere il futuro del settore occorre superare i confini tra macchinari, industria tessile, moda e cura del capo. Efficienza energetica, intelligenza artificiale, manutenzione predittiva e valorizzazione dei prodotti lungo il loro ciclo di vita aprono nuove opportunità per l'intero ecosistema industriale.

Ne parliamo con **Marco Salvadè, presidente di ACIMIT, l'Associazione dei Costruttori Italiani di Macchinario per l'Industria Tessile**, per analizzare l'andamento del comparto, gli effetti dello scenario internazionale e le prospettive di un'industria chiamata a coniugare tradizione manifatturiera, innovazione e sostenibilità.

Presidente Salvadè, siamo allo scorcio finale del 2026: qual è il bilancio rispetto alle aspettative di inizio anno?
Il 2026 si sta confermando complesso per l'industria italiana delle macchine tessili, in un contesto internazionale segnato da incertezza economica, tensioni geopolitiche e prudenza negli investimenti. Il 2025 si era chiuso con una produzione di circa 1,94 miliardi di euro, in calo del 9%, ed esportazioni pari a 1,675 miliardi, diminuite dell'8%.
Non mancano tuttavia segnali incoraggianti, a partire dalla crescente attenzione verso tecnologie capaci di migliorare



l'efficienza produttiva e ridurre l'impatto ambientale. Il nostro settore ha dimostrato di sapersi adattare anche nelle fasi più difficili.
La sfida è trasformare questa capacità in nuove opportunità, investendo in innovazione e internazionalizzazione.
Considero il 2026 soprattutto un anno di preparazione al rilancio, anche in vista di ITMA 2027, appuntamento strategico per l'industria meccanotessile mondiale.

La crisi dell'industria tedesca quanto ha inciso nel 2026? Più in generale, che cosa manca all'Europa per recuperare competitività nella manifattura: energia, investimenti, innovazione o semplificazione?
Le difficoltà tedesche riflettono la debolezza della manifattura europea e il rallentamento degli investimenti lungo le filiere industriali. Il problema riguarda l'intero continente, che deve affrontare criticità strutturali rispetto ad altre aree del mondo.
Il costo dell'energia è uno degli ostacoli principali, insieme alla complessità burocratica, agli oneri normativi, al costo del lavoro e alla necessità di investire nella transizione ecologica e tecnologica.
La soluzione, però, non può essere competere soltanto sul prezzo. L'Europa deve valorizzare competenze, qualità e innovazione, puntando su produzioni ad alto valore aggiunto. Servono politiche industriali incisive, incentivi stabili e accessibili e norme capaci di accompagnare le imprese nella trasformazione. Sostenibilità e innovazione devono essere opportunità di crescita, non svantaggi competitivi.

Dazi e protezionismo sono diventati variabili concrete delle strategie industriali. Come condizionano i vostri clienti? La regionalizzazione delle filiere è una minaccia o un'opportunità per il Made in Italy?
Le politiche protezionistiche e la frammentazione degli scambi influenzano le strategie d'investimento. L'incertezza sui costi e sull'accesso ai mercati induce alcune imprese a rinviare gli acquisti o a riconsiderare la localizzazione produttiva.
La riorganizzazione delle filiere, con maggiore attenzione alla diversificazione geografica e alla vicinanza ai mercati di consumo, presenta rischi ma anche opportunità. La creazione di poli





produttivi locali richiede nuovi impianti e tecnologie avanzate, ambiti nei quali i costruttori italiani possono offrire soluzioni flessibili, efficienti e personalizzate.
Circa l'86% delle vendite del nostro settore è destinato a 130 mercati esteri. La competitività dipende quindi da un sistema commerciale aperto e da condizioni eque. Il protezionismo non è auspicabile, ma saper adattarsi all'evoluzione delle catene globali del valore sarà decisivo per continuare a presidiare i mercati.

Quanto hanno pesato sulle vostre attività le tensioni in Medio Oriente e nell'Europa orientale?
I conflitti e l'instabilità internazionale hanno aumentato l'incertezza, incidendo sui costi energetici, sui trasporti, sulle catene di approvvigionamento e sulla propensione agli investimenti.
Per un settore fortemente esportatore, la stabilità è fondamentale: acquistare un macchinario richiede prospettive di mercato sufficientemente prevedibili. Quando vengono meno, i clienti tendono a rinviare i programmi di ammodernamento.
Diventa quindi essenziale diversificare i mercati e consolidare le relazioni commerciali nelle aree con maggiori prospettive. Come ACIMIT, insieme a ICE Agenzia e al Ministero degli Affari Esteri, abbiamo intensificato le attività promozionali per sostenere le imprese nei mercati tradizionali e favorire l'accesso a nuove opportunità.

Quanto il rallentamento o la crescita dei consumi di moda si riflette sugli ordini di macchinari?
Il legame tra moda, industria tessile e meccanotessile è stretto: i consumi di abbigliamento influenzano la domanda di prodotti tessili e, di conseguenza, gli investimenti produttivi. Il rapporto non è però automatico, perché incidono anche il rinnovo degli impianti, la produttività e i requisiti tecnologici e ambientali.
La moda richiede tempi di risposta più rapidi, flessibilità, personalizzazione e sostenibilità. Le aziende tessili devono quindi diversificare le produzioni, ridurre gli sprechi, ottimizzare le risorse e garantire qualità elevata. Il meccanotessile italiano offre tecnologie per rispondere a queste esigenze.
Inoltre, il nostro settore serve anche i tessili tecnici, l'arredamento e numerose applicazioni industriali. Questa diversificazione costituisce un importante fattore di resilienza.

La cura del tessile – lavaggio, asciugatura, finissaggio, manutenzione e conservazione – è un segmento ancora poco raccontato. Quanto conta per la filiera?
È un comparto fondamentale, anche se riceve meno attenzione rispetto alla produzione di filati, tessuti e capi.
Il valore di un prodotto non si esaurisce con la sua realizzazione o il suo acquisto: conta anche la capacità di conservarne nel tempo le caratteristiche estetiche e funzionali.
Lavaggio, asciugatura e trattamenti professionali contribuiscono alla durata e alla valorizzazione dei prodotti. L'innovazione può migliorare l'efficienza energetica, ridurre i consumi idrici e automatizzare i processi, garantendo trattamenti di qualità.
L'Italia vanta competenze importanti anche in questo ambito e manifestazioni come EXPODETERGO INTERNATIONAL contribuiscono a valorizzarle. Dobbiamo considerare la cura del tessile parte integrante della filiera, in grado di accrescere qualità, sostenibilità e valore del prodotto.

La sostenibilità della moda dipende anche da come laviamo, asciughiamo e manteniamo un capo nel tempo?
Certamente. La sostenibilità richiede una visione dell'intero ciclo





di vita, dalle materie prime alla produzione, dall'utilizzo alla manutenzione, fino al recupero e al riciclo.
Anche il lavaggio e l'asciugatura incidono sui consumi di energia, acqua e prodotti chimici, oltre che sulla durata dei capi. Prolungare la vita utile di un prodotto significa valorizzare le risorse impiegate per realizzarlo e ridurre la necessità di sostituirlo frequentemente.
Le tecnologie per la cura del tessile possono contribuire attraverso processi efficienti, trattamenti meno aggressivi e soluzioni che preservano le caratteristiche dei materiali. È una sfida condivisa da produttori di macchinari, industria tessile, moda e operatori della manutenzione professionale.

Quanto contano per i vostri clienti il risparmio energetico, la riduzione dei consumi d'acqua e degli scarti e l'automazione?
Sono fattori centrali nelle decisioni d'investimento. Un macchinario viene valutato non soltanto per produttività e qualità, ma anche per la capacità di ridurre i costi operativi e ottimizzare le risorse.





Su questi aspetti l'industria italiana investe da tempo in ricerca e sviluppo. Come ACIMIT abbiamo dato concretezza a questo impegno con il progetto CLIMA – Committed to Low Impact MAchinery, che promuove la misurazione e la riduzione dell'impatto energetico e ambientale dei macchinari tessili. Il progetto di certificazione CLIMA è certificato dall'organismo internazionale RINA e testimonia l'impegno dei costruttori italiani verso un'innovazione responsabile.

La sostenibilità deve essere misurabile e verificabile, così da offrire ai clienti criteri concreti per le proprie scelte. Anche l'automazione permette di ottimizzare i cicli produttivi, migliorare il controllo dei processi e utilizzare meglio le risorse.

Sostenibilità e competitività non sono obiettivi contrapposti: la prima è ormai un fattore competitivo e un elemento distintivo della tecnologia italiana sui mercati internazionali.



Intelligenza artificiale, sensoristica, automazione e manutenzione predittiva: quali tecnologie sono già entrate nelle fabbriche tessili?

Il livello di adozione varia secondo le dimensioni delle imprese e le caratteristiche dei processi. Automazione e sensoristica sono già consolidate in molte applicazioni: consentono di monitorare i parametri produttivi, migliorare la qualità, ridurre gli errori e ottimizzare gli impianti.

Cresce anche l'utilizzo dei dati per gestire la produzione e individuare inefficienze. Intelligenza artificiale e manutenzione predittiva presentano applicazioni concrete, ma ampi margini di sviluppo.

L'obiettivo è passare da una gestione reattiva a una più intelligente, capace di anticipare anomalie, prevenire fermi macchina e migliorare le prestazioni. Le aziende italiane investono in queste tecnologie puntando sulla loro applicabilità industriale. L'innovazione genera valore quando produce benefici concreti e misurabili per chi utilizza i macchinari.

La difficoltà nel trovare personale qualificato quanto pesa sulle vostre aziende?

È una delle principali sfide per il futuro. Il meccanotessile italiano richiede competenze specialistiche e figure capaci di integrare conoscenze meccaniche, elettroniche, informatiche e digitali.

Occorre anche rendere il settore più attrattivo per i giovani, superando l'immagine di un'industria tradizionale. Le nostre imprese lavorano con automazione, robotica, intelligenza artificiale e tecnologie avanzate.

Come ACIMIT riteniamo fondamentale rafforzare il dialogo con scuole, università, ITS e centri di ricerca. In questa direzione si inseriscono i Manuali Tecnologici ACIMIT, avviati oltre vent'anni fa per raccogliere e diffondere il patrimonio tecnico del settore. Nel 2024, grazie alla collaborazione con ICE Agenzia, aziende associate ed esperti, ne abbiamo aggiornato i contenuti, integrando le innovazioni più recenti. Disponibili gratuitamente per studenti, docenti e professionisti, i manuali sono utilizzati anche in istituti tecnici e università italiane e straniere.

Dobbiamo investire nella formazione e comunicare ai giovani le opportunità di un'eccellenza del Made in Italy. Senza competenze non esiste innovazione e senza innovazione non esiste competitività.



Moda, tessile, meccanotessile e cura del tessile formano una filiera più ampia di quella tradizionalmente raccontata.
È arrivato il momento di considerarli un unico ecosistema industriale?

È non soltanto opportuno, ma necessario. Questi comparti sono strettamente interconnessi e contribuiscono alla qualità, al valore e alla sostenibilità del prodotto finale.

Le sfide della transizione ecologica, della digitalizzazione, della circolarità dei materiali e della competitività internazionale richiedono una visione integrata. Nessun settore può affrontarle efficacemente da solo.

Il meccanotessile svolge un ruolo trasversale, fornendo le tecnologie necessarie per innovare i processi, migliorare l'efficienza e sviluppare nuove soluzioni. L'Italia possiede competenze straordinarie che uniscono creatività, conoscenza dei materiali, esperienza manifatturiera e innovazione tecnologica.

Come ACIMIT crediamo nel valore del fare sistema. Rafforzare la collaborazione tra tutti gli attori significa affrontare meglio le sfide future e valorizzare l'eccellenza industriale italiana. Il futuro del tessile dipenderà non soltanto dalla capacità di produrre meglio, ma anche da quella di progettare, utilizzare, mantenere e valorizzare i prodotti in modo sempre più intelligente e sostenibile. •



ZUCCHETTI
Centro Sistemi
AUTOMATION
Identifica, traccia e distribuisce
ogni tipologia di prodotto.
Scopri di più
zcsautomation.com
Le soluzioni avanzate di ZCS Automation consentono il **tracciamento RFID** di biancheria, capi e accessori, garantendo una gestione automatizzata dei flussi e il monitoraggio in tempo reale di inventario e performance.

BRENTARENO festeggia 30 anni: due giornate tra innovazione, relazioni e nuovi progetti

Venerdì 25 e sabato 26 settembre Brentareno Srl ha celebrato i suoi trent'anni di attività con un meeting che ha riunito ad Asolo numerosi clienti e aziende partner, in un clima di condivisione, confronto e fiducia nel futuro.

Un traguardo importante per l'azienda, attiva dal 1996 nel settore delle lavanderie professionali, che in tre decenni ha costruito il proprio percorso puntando su competenza, qualità e attenzione alle esigenze del mercato. Le due giornate celebrative sono state l'occasione per ripercorrere i risultati raggiunti, consolidare le relazioni con i partner e presentare le novità e i progetti che guideranno il prossimo capitolo della sua storia.

Tra i momenti centrali dell'incontro, la visita al nuovo showroom NordestWash, uno spazio espositivo pensato per far conoscere da vicino macchinari, tecnologie e soluzioni dedicate al mondo delle lavanderie, con particolare attenzione al segmento self service. Un progetto che conferma la volontà di Brentareno di affiancare gli operatori del settore non solo nella scelta delle attrezzature, ma anche nello sviluppo di nuove opportunità imprenditoriali.



Accanto alle presentazioni e ai momenti di approfondimento, non sono mancati occasioni informali, sorrisi e convivialità, elementi che hanno contribuito a rendere il meeting un autentico momento di incontro tra professionisti.

I trent'anni di Brentareno rappresentano così non soltanto una ricorrenza da celebrare, ma anche un punto di partenza per nuove sfide. L'obiettivo resta quello di continuare a investire nell'innovazione, proponendo soluzioni affidabili e servizi qualificati per le lavanderie professionali e self service.

Con il sostegno dei clienti e delle aziende partner, Brentareno guarda al futuro forte dell'esperienza maturata e della rete di relazioni costruita nel tempo, pronta ad accompagnare l'evoluzione del settore del lavaggio. •



30 Years of BRENTARENO: two days of innovation, partnerships and new horizons

On Friday, September 25, and Saturday, September 26, Brentareno Srl celebrated three decades in the professional laundry sector with two days of meetings in Asolo bringing together many customers and business partners to share experiences and explore new projects.

It was an important milestone for the company, which has operated in the professional laundry sector since 1996. Over three decades, Brentareno has built its business around expertise, quality, and attention to market needs. The celebrations provided an opportunity to look back on its achievements, strengthen relationships with partners, and present the innovations and projects that will shape the next chapter of its story.

A key event was a visit to the new NordestWash showroom, a space designed to showcase machinery, technologies, and solutions for the laundry industry, with a particular focus on the self-service segment. The project reflects Brentareno's commitment to supporting industry operators not only in choosing equipment, but also in developing new business opportunities.

The programme combined presentations and technical discussions with informal moments that encouraged participants to exchange experiences and strengthen professional connections. The event highlighted the importance of direct relationships and collaboration in an industry where technical solutions and an understanding of customers' needs go hand in hand.

As it marks its 30th anniversary, Brentareno is looking to the next stage of its development with a continued focus on innovation, reliable equipment and high-quality services for both professional and self-service laundries.

With the support of its customers and partner companies, Brentareno looks to the future, drawing on its experience and the network of relationships built over time ready to support the continued evolution of the laundry industry. •

di by
MARZIO NAVA

REPORTAGE

DRY CLEANING E WET CLEANING, POTENZIALITÀ E DIFFICOLTÀ OPERATIVE. CONFRONTO TRA PRODUTTORI E UTILIZZATORI

DRY CLEANING AND WET CLEANING: POTENTIAL, OPERATIONAL CHALLENGES AND PERSPECTIVES FROM MANUFACTURERS AND USERS

Dry cleaning e wet cleaning sono oggi al centro del confronto tra produttori di tecnologie e operatori del lavaggio professionale. Due sistemi diversi, ma accomunati dalla necessità di coniugare qualità del risultato, produttività, sostenibilità e contenimento dei costi.

Il dry cleaning, forte di una lunga esperienza nel settore, garantisce prestazioni consolidate soprattutto sul trattamento di capi delicati e tessuti che richiedono particolare attenzione. Restano però le sfide legate alla gestione dei solventi, agli investimenti in impianti e alle esigenze normative e ambientali.

Il wet cleaning, basato sull'impiego dell'acqua e di detergenti specifici, offre invece interessanti prospettive sul fronte ambientale e una maggiore versatilità su alcune tipologie di tessuto. La sua diffusione richiede tuttavia competenze tecniche, programmi di lavaggio calibrati e un controllo accurato delle fasi di asciugatura e finissaggio.

Specificità, metodi, tecniche e innovazioni a confronto

Dry cleaning and wet cleaning are now at the heart of discussions between technology manufacturers and professional laundry operators. Two different systems, yet both share the same need to balance cleaning quality, productivity, sustainability and cost control.

With a long track record in the industry, dry cleaning delivers proven results, especially when treating delicate garments and fabrics that require particular care. However, challenges remain around solvent management, investment in equipment, and regulatory and environmental requirements.

Wet cleaning, which uses water and specialized detergents, offers promising environmental benefits and greater versatility with certain types of fabric. Its adoption, however, requires technical expertise, carefully calibrated wash programs, and close control of the drying and finishing stages.

A comparison of their specific features, methods, techniques, and innovations

Per Marco Niccolini, Global Sales and Marketing Director di RENZACCI SpA, il futuro della lavanderia professionale passa attraverso innovazione tecnologica, sostenibilità e capacità di rispondere alle nuove esigenze del mercato. Due i cambiamenti principali: l'evoluzione dei materiali tessili e una crescente attenzione dei consumatori verso la bio sostenibilità e la compatibilità ambientale dei trattamenti.

"I capi moderni sono sempre più spesso realizzati con materiali poliuretanici, fibre elasticizzate, tessuti spalmati, tessuti serigrafati, perlinati, similpelle, e confezionati non con la filatura bensì con colle, resine e termosaldature, condizioni queste che rendono estremamente difficile il loro trattamento con i solventi tradizionali come il percloro. È però un errore pensare che, se il percloro sta finendo, allora stia finendo anche il lavaggio a secco!

La sfida, infatti, non è abbandonare una tecnica, ma aggiornarla attraverso soluzioni capaci di trattare correttamente i nuovi tessuti. Parallelamente, biodegradabilità, biocompatibilità e sostenibilità assumono un peso crescente nelle scelte dei consumatori. In questo scenario, Renzacci valorizza il bio dry cleaning e le tecniche di natural cleaning, basate su solventi alternativi selezionati proprio perché le loro caratteristiche soddisfano appieno le due fondamentali esigenze sopra indicate espresse oggi in modo chiaro dal mercato.

According to **Marco Niccolini, Global Sales and Marketing Director at RENZACCI SpA**, the future of the professional laundry will be shaped by technological innovation, sustainability and the ability to adapt to evolving market needs. Two key factors are driving this transformation: the increasing complexity of modern textile materials and growing consumer awareness of environmental sustainability and the ecological impact of garment care.

"Modern garments are increasingly made from polyurethane materials, stretch fibers, coated fabrics, screen-printed or beaded textiles, and faux leather. They are often assembled not by sewing, but with adhesives, resins, and heat-sealing techniques. These features make them extremely difficult to treat with traditional solvents such as perchloroethylene. But it is a mistake to think that if perchloroethylene is on its way out, dry cleaning is too!

The challenge is not to abandon the technique, but to update it through solutions capable of effectively treating these new fabrics. At the same time, biodegradability, biocompatibility and sustainability are becoming increasingly important factors in consumer choices. In this context, Renzacci promotes bio dry cleaning and natural cleaning technologies based on alternative solvents selected to meet two fundamental market requirements: eco-sustainability and material compatibility.

SISTEMI DI FILTRAZIONE E DISTILLAZIONE
FILTRATION AND DISTILLATION SYSTEMS

Accanto a queste soluzioni, il wet cleaning mantiene un ruolo fondamentale. Ma il significato di WET CLEANING non è sostituire il lavaggio a secco e lavare tutto in acqua. Le due tecniche sono complementari e devono essere utilizzate in funzione delle caratteristiche dei tessuti e dei risultati richiesti".

Il lavaggio deve essere svolto in modo professionale…

"Il wet cleaning professionale, inoltre, non equivale a un semplice lavaggio ad acqua troppe volte effettuato utilizzando attrezzature domestiche e prodotti chimici non professionali: richiede macchine dedicate, prodotti specifici e un controllo accurato di tempi, rotazioni e parametri di processo".

Per Niccolini, la lavanderia del futuro sarà quindi quella capace di integrare competenze, tecnologie e trattamenti differenti. Bio dry cleaning e wet cleaning non sono alternative in competizione, ma strumenti che dialogano, consentendo ai professionisti di affrontare le trasformazioni del mercato e rispondere alle nuove aspettative dei clienti.

Alongside these solutions, wet cleaning continues to play an essential role. Its purpose, however, is not to replace dry cleaning or to treat every garment with water. Rather, the two techniques complement each other and should be selected according to the characteristics of the fabrics and the required results."

Professional garment care requires professional expertise…

"Professional wet cleaning is not simply conventional washing with water, which is too often carried out using domestic equipment and non-professional chemicals. It requires dedicated machinery, specialised products and precise control of processing times, drum rotation and operating parameters."

According to Niccolini, the laundry of the future will be defined by its ability to combine different skills, technologies and treatment methods. Bio dry cleaning and wet cleaning should not be viewed as competing alternatives, but as complementary solutions that enable professionals to adapt to changing market demands and meet customers' evolving expectations.

Interpelliamo ora, **Fabrizio Giomo, Sales Manager Italia di IMESA SpA**, al quale formuliamo qualche precisa domanda.

Il mercato delle lavanderie sta cambiando. Quali sono le principali trasformazioni?
"Il dato più evidente è che molti operatori storicamente specializzati nel lavaggio a secco hanno dovuto integrare il lavaggio ad acqua per sostenere il proprio business. I volumi e i fatturati del secco, da soli, non erano più sufficienti. Al contrario, chi lavorava con l'acqua non ha avuto la stessa necessità di introdurre il secco. Parallelamente, sono cresciute le lavanderie self-service e sono diminuiti i tradizionali punti di lavasecco".

We now turn to **Fabrizio Giomo, Sales Manager Italy at IMESA SpA**, to ask him a few specific questions.

The laundry market is changing. What are the main transformations taking place?
"The most evident trend is that many operators traditionally specializing in dry-cleaning have had to incorporate wet-cleaning into their businesses to remain competitive. Dry-cleaning volumes and revenues alone were no longer enough. By contrast, businesses specialized in wet-cleaning have not faced the same need to introduce dry-cleaning. At the same time, self-service laundries have grown in number, while traditional dry-cleaning shops have declined."

EVOLUZIONE DEI MATERIALI TESSILI
EVOLUTION OF TEXTILE MATERIALS

Quanto pesa la questione ambientale in questa evoluzione?
"È un fattore importante. Il lavaggio ad acqua presenta generalmente minori criticità ambientali rispetto al secco, anche in termini di sostanze utilizzate e scarichi. Questo si riflette anche nelle precauzioni e negli adempimenti richiesti alle attività".

How significant is the environmental issue in this evolution?
"It is an important factor. Wet-cleaning generally raieses fewer environmental concerns than dry-cleaning, including in terms of the substances used and wastewater discharge. This is also reflected in the precautions and regulatory requirements imposed on businesses."

Come può la tecnologia aiutare a trattare capi diversi con il lavaggio ad acqua?
"La sfida è riprodurre risultati simili a quelli del wet cleaning, adattando il ciclo alle caratteristiche dei tessuti e alle macchie. Con la tecnologia IMESA, in particolare il sistema IM11, possiamo personalizzare i programmi intervenendo su quantità d'acqua, velocità di rotazione, temperatura e dosaggio dei detergenti. L'obiettivo è trovare il giusto equilibrio tra azione meccanica, acqua e chimica".

How can technology help treat different garments using wet-cleaning?
"The challenge is to achieve similar results to wet-cleaning by adapting the cycle to the characteristics of the fabrics and the stains. With IMESA technology, particularly the IM11 system, we can customize programmes by adjusting the amount of water, spin speed, temperature and detergent dosage. The goal is to find the right balance between mechanical action, water and chemistry."

Come si definisce la corretta combinazione di questi parametri?
"Attraverso lo studio del tessuto, delle fibre, della durezza dell'acqua, dei prodotti impiegati e del tipo di macchia da rimuovere. Inoltre, la connettività consente di modificare i programmi da remoto e di crearne di nuovi, migliorando i risultati in base alle esigenze dell'utilizzatore".

How do you determine the right combination of these parameters?
"By studying the fabric, its fibres, water hardness, the products used and the type of stain to be removed. In addition, connectivity allows programmes to be modified remotely and new ones to be created, improving results according to the user's specific needs."

Il lavaggio a secco è destinato a scomparire?
"No. Per capi come abiti da sera e cappotti continuerà a essere necessario. Tuttavia, la quota di tessuti trattabili con l'acqua è sempre più ampia. La direzione è quindi verso una maggiore integrazione tecnologica e una scelta del trattamento sempre più mirata".

Is dry-cleaning destined to disappear?
"No. Dry-cleaning will continue to be necessary for garments such as eveningwear and coats. However, the range of fabrics that can be treated with water is growing. The industry is therefore moving towards greater technological integration and increasingly targeted treatment choices."

"Seta, lana e fibre delicate non devono necessariamente passare dal lavaggio a secco. È la strada del wet cleaning, il lavaggio pro-

"Silk, wool and other delicate fibres do not necessarily have to be dry-cleaned. Wet cleaning, the professional water-based process

fessionale ad acqua su cui **ELECTROLUX PROFESSIONAL** ha sviluppato il sistema Lagoon Advanced Care. L'esperienza maturata in oltre vent'anni ci ha permesso di ottenere risultati importanti anche sui capi che normalmente richiederebbero un trattamento a secco", spiega **Marco Oleoni, Direttore Commerciale della Divisione Laundry in ELECTROLUX PROFESSIONAL**.

Il processo non si esaurisce nell'impiego di una lavatrice con programmi specifici. A fare la differenza è l'integrazione tra cicli di lavaggio dedicati alle diverse fibre, detergenza specifica e dosaggio controllato. Electrolux Professional propone una soluzione completa: detergente a marchio proprio, sistema automatico di dosaggio, installazione e formazione degli operatori. La chimica è studiata per rispettare i tessuti delicati, con formulazioni a basso impatto ambientale e dosaggi contenuti.

for which **ELECTROLUX PROFESSIONAL** developed the Lagoon Advanced Care system, is another option. More than 20 years of experience have enabled us to achieve excellent results even on garments that would normally require dry cleaning," says **Marco Oleoni, Commercial Director of the Laundry Division at ELECTROLUX PROFESSIONAL**.

The process involves more than simply using a washing machine with specialised programmes. The key lies in combining wash cycles tailored to different fibres with specialist detergents and carefully controlled dosing. Electrolux Professional offers a complete solution, including its own branded detergent, an automatic dosing system, installation and operator training. The formulations are designed to protect delicate fabrics, with a lower environmental impact and carefully limited dosages.

SISTEMA AUTOMATICO DI DOSAGGIO
AUTOMATIC DOSING SYSTEM

La solidità del sistema non ha richiesto cambiamenti sostanziali nella ricetta di lavaggio. Gli aggiornamenti riguardano soprattutto macchine e programmazione, mentre resta invariato l'obiettivo: trattare il capo delicato con efficacia e in sicurezza, mantenendo forma, colore e texture dei tessuti anche dopo numerosi cicli.

La sostenibilità passa dalla riduzione delle risorse e dall'abbandono dei solventi. In Lagoon Advanced Care l'acqua è il mezzo di lavaggio e il suo impiego è contenuto grazie a una pompa interna che ricircola il bagno di lavaggio: l'azione è prevalentemente idraulica e non meccanica, come invece avviene nei lavaggi tradizionali.

Puntiamo su un trattamento naturale veramente ecologico, con una detergenza mirata e dosata in quantità molto ridotte", sottolinea Oleoni. Una filosofia che mette al centro l'eliminazione del superfluo: meno acqua, prodotti specifici e un trattamento delicato e sicuro sulla fibra.

Parliamo con **Sergio Calzati, Tecnico-Commerciale di UNION (Gruppo FMB)**, che ha circa quarant'anni di esperienza nel settore tra assistenza tecnica e attività commerciale, soprattutto sui mercati esteri.

Lavaggio a secco e wet cleaning, quali sono le differenze principali in termini di processo di lavaggio?

"In un ciclo di lavaggio wet cleaning che utilizza acqua ed additivi, al termine del ciclo l'acqua, insieme a sporco e additivi, viene scaricata all'esterno.

The system's reliability has not required any major changes to the washing formula. Updates have focused primarily on the machines and their programming, while the goal remains the same: to treat delicate garments effectively and safely, preserving the shape, colour and texture of the fabric even after repeated wash cycles.

Sustainability, the company says, comes from reducing resource use and eliminating solvents. In Lagoon Advanced Care, water serves as a washing medium, while consumption is minimised through an internal pump that continuously recirculates the wash bath. Unlike conventional washing processes, which rely more heavily on mechanical action, cleaning is achieved primarily through hydraulic action, helping to reduce stress on delicate fibres.

"We focus on a more environmentally conscious, water-based treatment, using specialised detergents in carefully controlled, very small quantities," Oleoni emphasises. The philosophy is based on eliminating unnecessary consumption and processes: optimising water use, applying dedicated products and ensuring gentle treatment tailored to the characteristics of each fibre.

We speak with **Sergio Calzati, Technical Sales specialist at Union (FMB Group)**, who has around forty years of experience in the sector, spanning technical support and commercial work, particularly in international markets.

Dry cleaning and wet cleaning: what are the main differences in the washing process?

"In a wet-cleaning cycle, which uses water and additives, the water, together with the dirt and additives, is discharged at the end

Nelle macchine a secco il solvente circola in un sistema chiuso e viene rigenerato tramite sistemi di filtrazione e distillazione. L'acqua può servire per il raffreddamento, senza entrare in contatto con i capi e con il solvente".

Come cambia la cura dei tessuti?
"Il solvente è indicato per materiali delicati come lana e seta, perché non impregna la fibra come l'acqua. Può contribuire a preservare colori e morbidezza. Alcuni solventi hanno inoltre un peso specifico inferiore a quello dell'acqua: le sollecitazioni sul capo sono diverse e possono limitarne l'usura".

E per le macchie?
"I due sistemi si completano. Il solvente è efficace soprattutto sulle macchie grasse e sugli indumenti da lavoro sporchi di oli e lubrificanti; l'acqua può dare risultati migliori su altri tipi di sporco. La scelta dipende da tessuto, macchia ed esperienza dell'operatore».

of the cycle. In dry-cleaning machines, the solvent circulates in a closed system and is recovered through filtration and distillation. Water may be used for cooling purposes, without coming into contact with the garments or the solvent."

How does each method affect fabric care?
"Solvent is suitable for delicate materials such as wool and silk because it does not saturate the fibres as water does. It can help preserve colours and softness. Some solvents are also less dense than water, so the forces acting on a garment are different and may help limit wear and tear."

What about stain removal?
"The two systems complement each other. Solvent is particularly effective on greasy stains and workwear soiled with oils and lubricants; water can produce better results on other types of dirt. The choice depends on the fabric, the stain and the operator's experience."

CICLO DI ASCIUGATURA E STIRATURA
DRYING AND IRONING CYCLE

Ci sono vantaggi operativi?
"Molte macchine a secco lavorano con un ciclo "dry-to-dry": il capo entra ed esce asciutto, pronto per la finitura. Si riducono i passaggi e spesso le pieghe, con benefici per stiratura e produttività. Nel wet cleaning può servire un successivo ciclo di asciugatura".

Il secco è più sostenibile?
"Non darei una risposta assoluta senza confrontare dati e condizioni d'uso. La sostenibilità va valutata considerando consumi, residui, detergenti, energia e durata dei capi. Non siamo contrari al wet cleaning: in una lavanderia professionale, avere entrambi i sistemi permette di scegliere il trattamento più adatto e offrire un servizio di qualità".

Non esiste una tecnologia di lavaggio ideale per ogni capo e per ogni contesto operativo. È questa la posizione di **ITALCLEAN**, azienda che propone soluzioni sia per il lavaggio a secco sia per il lavaggio ad acqua, evidenziando come la scelta debba tenere conto di costi, prestazioni, competenze professionali e caratteristiche dei mercati di riferimento, ne parliamo con **Eugenio Boni, Export Manager** dell'azienda.
"Il lavaggio a secco si distingue soprattutto per la semplicità di gestione: il capo esce dalla macchina già asciutto e con una stiratura più agevole, riducendo gli interventi successivi. L'investimento iniziale è leggermente superiore, ma i consumi contenuti di

Are there operational advantages?
"Many dry-cleaning machines use a 'dry-to-dry' cycle: garments go in and come out dry, ready for finishing. This reduces the number of processing stages and often helps minimise creasing, benefiting both ironing and productivity. Wet cleaning may require a separate drying cycle."

Is dry cleaning more sustainable?
"I wouldn't give a definitive answer without comparing the data and conditions of use. Sustainability should be assessed in terms of consumption, residues, detergents, energy use and garment lifespan. We are not opposed to wet cleaning: in a professional laundry, having both systems makes it possible to choose the most suitable treatment and provide a high-quality service."

There is no single cleaning technology suited for every garment and every operating context. That is the position of **ITALCLEAN**, which offers solutions for both dry-cleaning and wet-cleaning. The company emphasizes that the choice should take into account costs, performance, professional expertise, and the characteristics of the relevant markets. We discuss these considerations with **Eugenio Boni, the company's Export Manager**.
"Dry-cleaning stands out above all for its ease of operation: garments come out of the machine already dry and are easier to press, reducing the need for additional finishing. The initial

solvente possono contribuire a mantenere bassi i costi operativi. Il wet cleaning, al contrario, richiede tempi di lavorazione generalmente più lunghi e una maggiore attenzione alle fasi successive al lavaggio, ma rappresenta una valida alternativa per numerose tipologie di tessuti.

Con il wet cleaning servono esperienza e una conoscenza approfondita dei prodotti: ogni capo richiede il trattamento corretto. La qualità del risultato dipende infatti non soltanto dalla macchina, ma anche dalla capacità dell'operatore di dosare e utilizzare correttamente i detergenti. Un ruolo importante spetta quindi ai fornitori, chiamati a offrire formazione e supporto tecnico".

E per quanto riguarda l'ecocompatibilità?

"Anche la sostenibilità richiede una valutazione complessiva. Se il lavaggio ad acqua viene spesso percepito come la soluzione più ecologica, occorre considerare i consumi idrici, i prodotti impiegati e la gestione delle acque reflue. Allo stesso modo, il lavaggio a secco presenta caratteristiche e consumi che variano in funzione delle tecnologie e dei solventi utilizzati.

Nessuno dei due sistemi, inoltre, è universale: alcuni materiali sono incompatibili con determinati solventi, mentre capi strutturati, come lo smoking e molti altri capi, possono richiedere il trattamento a secco per ottenere risultati migliori.

La scelta dei solventi segue la stessa logica. Il percloro continua a essere utilizzato nei mercati in cui prevalgono semplicità gestionale e contenimento dei costi, mentre cresce l'interesse per le alternative nei Paesi più sensibili agli aspetti ambientali e sanitari. Italclean propone entrambe le soluzioni, comprese le macchine che utilizzano solventi alternativi. L'obiettivo non è privilegiare una tecnologia in assoluto, ma individuare quella più adatta alle esigenze del professionista e del mercato".

Interpelliamo sul tema **Gabriele Giotto, Sales & Product Manager di GRANDIMPIANTI**, il quale esordisce con una frase piuttosto eloquente, "Non abbiamo mai demonizzato il lavaggio a secco. Esistono ancora applicazioni, come nella maglieria, in cui è indispensabile: serve, ad esempio, a rimuovere gli oli della tessitura prima della follatura, evitando un doppio passaggio in acqua".

La direzione, però, è chiara: il wet cleaning rappresenta oggi l'evoluzione del settore. "Per noi non è una macchina, ma un processo che coinvolge lavaggio, asciugatura e finissaggio. È l'insieme di queste fasi a determinare il risultato finale".

Secondo Giotto, la fase più critica è proprio l'asciugatura. "All'inizio il capo è bagnato e pesante, alla fine deve uscire asciutto, morbido e integro. Per questo temperatura, rotazione del cesto e azione meccanica non possono rimanere costanti. Da qui lo sviluppo di sistemi intelligenti come il controllo Wavy con ciclo Smart, che autoregola i parametri in funzione del carico. Così evitiamo

DRY CLEANING E WET CLEANING, DUE TECNICHE COMPLEMENTARI. FILIPPO MARIUZZO (titolare di PULITURA MARIUZZO): "PER LAVORARE BENE BISOGNA SAPERLE INTEGRARE"

Il futuro della pulitura professionale non sta nella contrapposizione tra lavaggio a secco e wet cleaning, ma nella capacità di integrarli. Ne è convinto Filippo Mariuzzo, responsabile della Pulitura Mariuzzo di San Donà di Piave, nei pressi di Venezia, che ha sviluppato negli anni un approccio al trattamento dei capi fondato sulla conoscenza dei materiali, sulla valutazione dello sporco e, soprattutto, sulla scelta consapevole del procedimento più adeguato.

"Sono due lavaggi completamente diversi, non è che si privilegi l'uno rispetto all'altro. A volte vanno fatti tutti e due", spiega Mariuzzo, sintetizzando quella che è la filosofia alla base del suo lavoro. Nella sua lavanderia il lavaggio a secco rappresenta spesso il primo passaggio. Per questa fase utilizza il Sensene, un solvente che ha scelto anche per ragioni legate alla minore aggressività rispetto al percloroetilene. Ma il trattamento non si esaurisce necessariamente con il lavaggio a secco. Dopo il primo ciclo, i capi vengono sottoposti a un'attenta valutazione e, quando necessario, passano anche al lavaggio ad acqua. Un procedimento che, soprattutto nella stagione estiva, può riguardare una percentuale molto elevata dei capi trattati.

La scelta dipende dal tessuto e dal tipo di sporco

Non esiste una regola valida per tutti i capi. La decisione tra lavaggio a secco e wet cleaning dipende dalle caratteristiche del materiale, dalle eventuali applicazioni e dalla natura dello sporco.

Il lavaggio a secco è particolarmente efficace contro sostanze grasse, unto e residui oleosi. Il lavaggio ad acqua, invece, consente di intervenire con maggiore efficacia sulle macchie organiche, sul sudore e su sostanze come vino e tè.

"Il lavaggio a secco mi toglie l'unto, il grasso. Tutto quello che è macchia organica, sudore, si tratta ad acqua", precisa il responsabile della lavanderia. È proprio questa differenza a rendere le due tecniche complementari. Un capo può aver bisogno di entrambi i trattamenti per raggiungere un risultato soddisfacente.

"Ci sono poi situazioni nelle quali è preferibile ricorrere direttamente all'acqua. È il caso, per esempio, dei capi imbottiti, dei piumini e di alcuni indumenti chiari o scuri che potrebbero assorbire una quantità eccessiva di solvente. Anche la lana può essere lavata ad acqua, purché si ricorra a un procedimento specifico e dedicato. Particolare attenzione viene riservata ai capi con stampe, applicazioni, rivestimenti o materiali delicati, come la similpelle, per i quali il lavaggio a secco potrebbe comportare rischi".

La professionalità significa anche saper dire di no

Uno degli aspetti più interessanti dell'esperienza di Mariuzzo riguarda il rapporto con la clientela. Il professionista, secondo la sua visione, non deve limitarsi a eseguire quanto indicato sull'etichetta o richiesto dal cliente, ma deve saper valutare autonomamente i rischi e spiegare le possibili conseguenze di ogni trattamento.

ESPERIENZE IN PRIMA LINEA

“Il cliente si affida a te, perché sei tu il professionista e sei tu che devi sapere come fare. Non sempre, infatti, è possibile garantire che un capo torni nelle condizioni originarie, soprattutto quando è già stato utilizzato a lungo o presenta particolari lavorazioni”.
Mariuzzo racconta, a questo proposito, il caso di un capo in similpelle particolarmente costoso. “Nonostante l'etichetta indicasse il lavaggio a secco, ha ritenuto più prudente procedere diversamente, spiegando alla cliente i possibili problemi legati al materiale, in particolare nelle zone del collo e dei polsini, maggiormente esposte al sudore, all'acidità della pelle e ai prodotti cosmetici.
Il risultato ha confermato i rischi che avevo preventivamente illustrato: alcune parti della similpelle si sono deteriorate. La cliente, tuttavia, era stata informata e aveva compreso le ragioni della scelta.
A volte bisogna anche saper non lavare tutto. Lo stesso principio vale per i capi resinati o caratterizzati da finiture particolari. Quando il trattamento rischia di alterarne l'aspetto, può essere più corretto consigliare al cliente di rivolgersi al negozio di acquisto o alla casa produttrice, che spesso dispone di strutture specializzate per la manutenzione di quei materiali”.

Qualità e tempi di lavorazione: il valore del lavoro artigianale
“La scelta del wet cleaning comporta anche un maggiore impegno operativo. Non si tratta soltanto di selezionare il ciclo di lavaggio, ma di affrontare una fase di finissaggio e stiratura generalmente più complessa. Per stirare una giacca o un pantalone lavati a secco possono bastare circa dieci minuti, mentre dopo un lavaggio ad acqua il tempo può salire a venti o trenta minuti. Una differenza significativa, che incide sull'organizzazione del lavoro e sui costi del servizio. Per questo motivo, quando un indumento richiede necessariamente il wet cleaning, il cliente viene informato in anticipo anche dell'eventuale differenza di prezzo. La trasparenza diventa così parte integrante del servizio: il cliente deve conoscere il trattamento necessario e poter scegliere consapevolmente”.

La fiducia del cliente passa dalla conoscenza
Per Mariuzzo, la qualità del risultato non dipende esclusivamente dalle macchine o dai prodotti utilizzati. Un ruolo fondamentale è svolto dall'esperienza dell'operatore, che deve saper riconoscere le caratteristiche del capo, valutare il suo stato di conservazione e individuare le possibili criticità.
Un indumento utilizzato per molti anni, magari arrivato in lavanderia in condizioni già compromesse, può richiedere entrambi i trattamenti per recuperare un aspetto decoroso. Ma non sempre è possibile ottenere un risultato perfetto.
“Se tu me lo porti in condizioni precarie, io devo fare entrambi i lavaggi e non posso fare miracoli. Che venga pulito sì, ma non verrà perfetto”, chiarisce.
L'esperienza della Pulitura Mariuzzo restituisce quindi un messaggio preciso: il lavaggio a secco e il wet cleaning non devono essere considerati sistemi alternativi in competizione tra loro. Sono strumenti diversi, ciascuno con caratteristiche e potenzialità specifiche, che un professionista preparato deve saper combinare. Perché, come ribadisce Filippo Mariuzzo, “se vuoi lavorare bene e dare un capo lavato in maniera ottimale, devi fare questo e quello”.

investment is slightly higher, but low solvent consumption can help keep operating costs down. Wet-cleaning, by contrast, generally involves longer processing times and requires greater attention to post-wash procedures, but it is a valid alternative for many types of fabric.
Wet-cleaning requires experience and a thorough knowledge of the products: every garment needs the right treatment. The quality of the result depends not only on the machine, but also on the operator’s ability to measure and use detergents correctly. Suppliers therefore play an important role, providing training and technical support.”

And what about eco-sustainability?
“Sustainability also requires an overall assessment. Although water-based cleaning is often seen as the eco-friendlier option, water consumption, the products used, and wastewater management must also be considered. Dry-cleaning, likewise, has characteristics and consumption levels that vary depending on the technologies and solvents used.
Neither system is universally suitable. Some materials are incompatible with certain solvents, while structured garments, such as tuxedos and many other tailored garments, may require dry-cleaning to achieve better results.
The same logic applies to the choice of solvents. Perchloroethylene continues to be used in markets where ease of operation and cost control are priorities, while interest in alternatives is growing in countries that are more attentive to environmental and health concerns. Italclean offers both options, including machines that use alternative solvents. The goal is not to favour one technology outright, but to identify the solution best suited to the professional’s needs and the requirements of the market.”

We discuss the topic with **Gabriele Giotto, Sales & Product Manager at GRANDIMPIANTI**. He begins with a telling statement: “We have never demonized dry cleaning. It still has essential applications, such as in knitwear: for example, it can remove weaving oils before fulling, avoiding the need for a second wash in water.”
The direction of the industry, however, is clear: wet cleaning is now the sector’s next step. “For us, it isn’t simply a machine but a process involving washing, drying, and finishing. The combination of these stages determines the final result.”
According to Giotto, drying is the most critical stage. “At the beginning, the garment is wet and heavy; by the end, it needs to be dry, soft, and undamaged. That’s why temperature, drum rotation, and mechanical action can’t remain constant throughout the cycle. This has led to the development of intelligent systems such as Wavy control with its Smart cycle, which automatically adjusts the

soprattutto la sovra-asciugatura, che significa consumare più energia e rischiare di danneggiare i tessuti".
La tecnologia, spiega, semplifica il lavoro dell'operatore. "Una volta impostata la macchina, molti parametri vengono gestiti automaticamente. Restano però fondamentali le competenze nel finissaggio, soprattutto nello stiro dei capi trattati in acqua. Sul piano ambientale, il bilancio è favorevole al wet cleaning. Utilizza detergenti spesso a base enzimatica e lavora a temperature più basse. La chimica resta necessaria, ma l'impatto complessivo è inferiore".

Il futuro?
"Il wet cleaning è più versatile e permette di trattare capi molto diversi con la stessa macchina. Il lavaggio a secco, però, continuerà ad avere un ruolo in alcune lavorazioni specifiche".

Chiudiamo questo approfondimento con **MAESTRELLI** storica azienda del distretto bolognese. Per **Giacomo Fontana Responsabile Vendite** dell'azienda, il futuro della lavanderia non passa dalla contrapposizione tra tecniche, ma dalla scelta del trattamento più adatto a ogni capo. L'azienda produce soprattutto macchine per il lavaggio a secco, ma propone anche soluzioni ad acqua predisposte per il wet cleaning.
Come sta cambiando il mercato?
"Negli ultimi 15-20 anni il lavaggio ad acqua ha ampliato molto il numero di capi trattabili. Quando sono entrato in azienda, quattordici anni fa, si stimava che una lavanderia tradizionale lavasse circa l'80% dei capi ad acqua e il 20% a secco. Oggi la proporzione può essere arrivata all'85-90% ad acqua. Questo, però, non significa che una tecnica debba escludere l'altra".

C'è contrapposizione tra le due tecniche?
«Sono due sistemi che possono convivere. Mi lascia perplesso che, per promuovere il wet cleaning, alcuni operatori sostengano che il secco sia destinato a scomparire. Anche il lavaggio a secco evolve: accanto al percloro si stanno affermando solventi alternativi, come quelli idrocarburici e siliconici. Il loro potere lavante è migliorato e, pur non essendo ancora identico a quello del percloro, sono meno aggressivi su capi delicati, colorati o con inserti in seta, pelle, perline e plastica».

Che cosa richiede il wet cleaning?
"Non basta avere la macchina: serve conoscere il processo e seguire le indicazioni dei fornitori dei prodotti chimici. Noi possiamo predisporre i programmi sulla base delle loro indicazioni, ma il wet cleaning è complesso: richiede detergenti specifici e una fase di stiro che, anche se migliorata, resta più impegnativa rispetto al secco. La scelta va fatta valutando capi, organizzazione e competenze della lavanderia, senza trasformare una tecnologia in una bandiera contro l'altra". •

DRY CLEANING AND WET CLEANING, TWO COMPLEMENTARY TECHNIQUES. FILIPPO MARIUZZO (owner of PULITURA MARIUZZO): "THE KEY TO QUALITY WORK IS KNOWING HOW TO COMBINE THEM"

The future of professional garment care does not lie in choosing between dry cleaning and wet cleaning, but in knowing how to combine the two. That is the view of Filippo Mariuzzo, who runs Pulitura Mariuzzo in San Donà di Piave, near Venice. Over the years, he has developed an approach based on understanding fabrics, evaluating stains and, above all, choosing the most suitable treatment.
"They are two completely different washing methods, and it's not a question of preferring one over another. Sometimes you need to use both," explains Mariuzzo, summing up the philosophy behind his work. In his laundry, dry cleaning is often the first step.
For this, he uses Sensene, a solvent he chose partly because it is less aggressive than perchloroethylene. But treatment does not necessarily end there.
After the first cycle, garments are carefully assessed and, when needed, washed in water as well. During the summer, this can apply to a big part of the processed items.

The choice depends on the fabric and the type of stain
There is no single rule that applies to every garment. The choice between dry cleaning and wet cleaning depends on the characteristics of the fabric, any trims or embellishments, and the nature of the stain.
Dry cleaning is particularly effective on greasy substances, oily marks and residues. Wet-cleaning, on the other hand, is more effective on organic stains, perspiration and substances such as wine and tea.
"Dry cleaning removes oil and grease. Anything that's an organic stain or perspiration is treated with water," says Mariuzzo.
This difference is precisely what makes the two techniques complementary. Some garments need both treatments to achieve a satisfactory result.
"There are also situations where it's better to go straight to water. That's the case, for example, with padded garments, down jackets, and some light or dark-coloured items that might absorb too much solvent. Wool can also be washed in water, provided you use a specific, dedicated process. Particular care is needed with garments that have prints, embellishments, coatings or delicate materials such as faux leather, which could be damaged by dry cleaning."

Professionalism also means knowing when to say no
One of the most interesting aspects of Mariuzzo's experience is his relationship with customers. In his view, a professional should not simply follow the care label or do whatever the customer requests. They must assess the risks and explain the possible consequences of each treatment.

"Customers trust you because you're the professional, and you're the one who needs to know what to do. You can't always guarantee that a garment will return to its original condition, especially if it's been worn for a long time or has special finishes."
Mariuzzo recalls the case of a particularly expensive faux-leather garment. Although its care label recommended dry cleaning, he felt a different approach would be safer. He explained the potential problems associated with the material, especially around the collar and cuffs, where it is more exposed to perspiration, skin acidity and cosmetics.
"The result confirmed the risks I'd explained in advance: some parts of the faux leather deteriorated. But the customer had been informed and understood why I'd made that choice."
Sometimes, too, the right decision is not to wash a garment at all. The same principle applies to resin-coated items or those with special finishes. If treatment could change their appearance, it may be better to advise the customer to contact the retailer or manufacturer, which may have specialist facilities for caring for those materials.

Quality and processing time: the value of skilled craftsmanship

"Wet cleaning also involves more work. It's not just a matter of choosing the wash cycle; the finishing and ironing are generally more complex. A jacket or pair of trousers washed by dry cleaning may take around ten minutes to iron, whereas after a water wash it can take twenty or thirty. That's a significant difference, affecting both workflow and service costs.
"So, when an item requires wet cleaning, customers are informed in advance about any price difference. Transparency thus becomes an integral part of the service: customers need to understand what treatment is necessary so they can make an informed choice."

Customer trust is built on knowledge

For Mariuzzo, a good result depends on more than machines or products. The operator's experience is essential: they must be able to identify a garment's characteristics, assess its condition and identify potential problems.
A garment that has been worn for many years and arrives at the laundry already in poor condition may need both treatments to restore it to a presentable state. But a perfect result is not always possible.
"If you bring it to me in poor condition, I may need to use both washing methods, and I can't perform miracles. It'll be clean, yes, but it won't be perfect," he explains.
The experience of Pulitura Mariuzzo is transmitting a clear message: dry cleaning and wet cleaning should not be seen as competing alternatives. They are different tools, each with its own characteristics and strengths, which a skilled professional must know how to combine. As Filippo Mariuzzo says: "If you want to do a good job and return a garment that's been properly cleaned, you need to do both right."

settings according to the load. This helps us avoid over-drying in particular, which wastes energy and risks damaging fabrics."
Technology, he explains, makes the operator's work easier. "Once the machine is set up, many parameters are managed automatically. However, finishing skills remain essential, especially when ironing garments washed in water." From an environmental perspective, wet cleaning has the advantage. It uses detergents that are often enzyme-based and operates at lower temperatures. Chemicals are still necessary, but the overall impact is lower.

What does the future hold?

"Wet cleaning is more versatile and allows a single machine to handle very different garments. Dry cleaning, however, will continue to play a role in certain specialized processes."

We conclude this in-depth feature with Maestrelli, a long-established company based in the Bologna industrial district. According to **Giacomo Fontana, Sales Manager at MAESTRELLI**, the future of laundry does not lie in setting one technique against another, but in choosing the right treatment for each garment. The company mainly manufactures dry-cleaning machines, but also offers water-washing systems designed for wet cleaning.

How is the market changing?

"Over the past 15–20 years, water-based cleaning has significantly expanded the range of garments that can be treated. When I joined the company fourteen years ago, the general estimate was that traditional laundries cleaned around 80% of garments using water and 20% through dry cleaning. Today, the share of garments washed with water may have risen to 85–90%. However, this does not mean that one technique should replace the other."

Are the two techniques competing with each other?

"They are two systems that can coexist. I find it puzzling when some operators, in an effort to promote wet cleaning, claim that dry cleaning is destined to disappear. Dry cleaning is evolving too. Alongside perchloroethylene, alternative solvents are gaining ground, including hydrocarbon- and silicone-based solutions. Their cleaning performance has improved and, although they have not yet reached the same level as perchloroethylene, they are less aggressive on delicate or coloured garments and on items containing silk, leather, beads or plastic components."

What does wet cleaning require?

"Having the right machine is not enough: you also need to understand the process and follow the instructions provided by chemical product suppliers. We can configure machine programmes according to their recommendations, but wet cleaning remains a complex process. It requires specific detergents and a finishing and ironing stage that, despite technological improvements, is still more demanding than dry cleaning.
The choice of technique must take into account the garments being treated, the organisation of the laundry and the expertise of the team. Neither technology should be turned into a banner to wave against the other." •



MACPI festeggia 65 anni e investe nel futuro: nuovo stabilimento FIMAS e passaggio alla terza generazione

L'azienda italiana ha celebrato il proprio percorso industriale con due giornate internazionali dedicate all'innovazione. Al centro del confronto, le sfide della lavanderia industriale del 2030 tra sostenibilità, automazione e capitale umano

Sessantacinque anni di storia, un nuovo stabilimento produttivo e una terza generazione pronta a raccogliere il testimone. MACPI celebra il proprio anniversario guardando al futuro e confermando la volontà di continuare a investire nella crescita industriale, nell'innovazione tecnologica e nei mercati internazionali. In realtà i compleanni aziendali da festeggiare erano tre configurabili in una sorta di cerchio concentrico.

Il cerchio più grande è quello di MACPI giunta al 65 esimo anno di età, che racchiude la consociata FIMAS, la quale ha compiuto 40 anni di attività, per chiudere poi con la più giovane, la sede aziendale di Shangai.

Il 21 e 22 ottobre 2026 l'azienda ha accolto clienti, distributori, rappresentanti delle associazioni di settore e partner provenienti da tutto il mondo.

Due giornate che hanno unito la celebrazione di un importante traguardo imprenditoriale a un'occasione di confronto sulle trasformazioni che attendono i comparti della lavanderia indu-

A legacy in motion: MACPI marks 65 years with FIMAS new production facility and third-generation leadership

The Italian group marked three milestones with two days of international events, bringing together industry leaders to discuss the future of industrial laundry, sustainability, automation and human capital

A sixty-five years industrial legacy, a new production facility and the transition to a third generation: MACPI is marking a major milestone in its history while laying the foundations for its next phase of growth.

The occasion brought three milestones into focus. MACPI celebrated 65 years in business, its subsidiary FIMAS marked its 40th anniversary, and the group's Shanghai facility represented its international manufacturing presence. Together, these achievements reflect the company's development from its industrial roots in Italy to a broader international operation.

The celebrations on 21 and 22 October 2026 brought together investments in manufacturing, family-business continuity and an international exchange of views on the future of industrial laundry and garment care.

Over the two days, customers, distributors, industry association representatives and business partners from around the world joined the celebrations. The programme combined a look back at the group's history with a forward-looking discussion of the

striale, della confezione e del finissaggio dei capi.
Tra i momenti centrali dell'evento, l'inaugurazione del nuovo stabilimento produttivo MACPI-FIMAS a Vigevano (Pavia).

Il ricambio generazionale come risorsa strategica

Accanto al nuovo impianto, l'altro elemento simbolico delle celebrazioni è stato il passaggio alla terza generazione della famiglia MACPI. Un'evoluzione che punta a coniugare l'esperienza maturata in oltre sei decenni con nuove competenze e prospettive manageriali.
La nuova generazione è rappresentata da Enrico, Sales Director; Eleonora, Marketing, Communications & Sales Operations Director; Edoardo, Purchasing & Shanghai Plant Director; e Beatrice, Production & Planning Director. Al loro fianco operano Paolo, Chief Executive Officer, ed Elena, Chief Financial Officer.

Lavanderia industriale, la sfida è arrivare al 2030

Il programma del 21 ottobre ha dedicato spazio anche agli scenari futuri del settore con la tavola rotonda internazionale "Industrial Laundry in 2030 – Sustainability, Technology, People". Il dibattito ha riunito voci provenienti da Italia, Europa e Stati Uniti.
Al confronto hanno partecipato Luci Ward, Executive Director di TCATA; Mary Scalco, CEO del Drycleaning & Laundry Institute (DLI); Vivien Altmann-Morelli, Director Texcare / Brand Management Textile Care & Cleaning; Joseph Ricci, President & CEO di TRSA; e Marco Sancassani, Operations and Business di Expodetergo.
Tre gli assi del dibattito: sostenibilità, tecnologia e risorse umane. Sul fronte ambientale, l'attenzione si è concentrata sull'efficienza energetica, sulla riduzione dei consumi idrici, sul recupero del calore e sull'economia circolare.
La trasformazione tecnologica passa invece dall'automazione alla robotica, dall'intelligenza artificiale ai sistemi RFID, fino alla digitalizzazione dei processi produttivi. Strumenti destinati a incidere sull'organizzazione del lavoro e sulla gestione delle attività.
Resta centrale, infine, il fattore umano. La disponibilità di personale qualificato, la formazione tecnica, il ricambio generazionale e la capacità di attrarre nuovi talenti rappresentano questioni decisive per accompagnare l'evoluzione del comparto.
La presenza di ospiti da diversi Paesi ha confermato il valore della rete di rapporti sviluppata dall'azienda e l'importanza della collaborazione tra produttori, clienti, distributori e associazioni di settore.
Sessantacinque anni di esperienza, tre generazioni e un nuovo investimento produttivo: le basi su cui l'azienda intende costruire il proprio futuro. •

challenges and opportunities facing industrial laundry, garment manufacturing and garment finishing.
A major highlight was the inauguration of the new MACPI-FIMAS production facility in Vigevano, in the province of Pavia.

Generational transition as a strategic asset

The celebrations also marked an important step in the family business's evolution, with the third generation taking on key responsibilities. The transition aims to combine more than six decades of experience with new skills and management perspectives.
The new generation includes Enrico - Sales Director; Eleonora - Marketing, Communications & Sales Operations Director; Edoardo - Purchasing & Shanghai Plant Director; and Beatrice - Production & Planning Director. They work alongside Paolo - Chief Executive Officer, and Elena - Chief Financial Officer.

Industrial laundry: the challenge of reaching 2030

The international programme on 21 October included the roundtable "Industrial Laundry in 2030 – Sustainability, Technology, People," bringing together industry representatives from Italy, Europe and the United States to examine the forces shaping the sector's future.
Participants included Luci Ward - Executive Director of TCATA; Mary Scalco - CEO of the Drycleaning & Laundry Institute (DLI); Vivien Altmann-Morelli - Director Texcare / Brand Management Textile Care & Cleaning; Joseph Ricci - President & CEO of TRSA; and Marco Sancassani - Operations and Business at EXPO DETERGO.
The discussion centred on three closely connected areas: sustainability, technological innovation and human resources.
Sustainability remains a major concern for the sector, with energy efficiency, lower water consumption, heat recovery and circular-economy practices all featuring among the key areas for improvement.
At the same time, automation and robotics, artificial intelligence, RFID systems and the digitalisation of production processes are reshaping operational management and workplace organisation. Their growing role raises questions not only about productivity and efficiency, but also about the skills businesses will need in the years ahead.
People remain central to this transformation. The availability of qualified staff, technical training, generational renewal, and the ability to attract new talent are all crucial to the sector's development.
The presence of guests from several countries highlighted the strength of the network of relationships built by the company over the years, as well as the importance of cooperation among manufacturers, customers, distributors and industry associations.
Sixty-five years of experience, three generations of entrepreneurial commitment and a new investment in production: the key pillars on which the company is building its future. •

di by
MARZIO NAVA

LAVA CLICK, la lavanderia che cresce nel cagliaritano tra automazione, sartoria e nuove sfide

LAVA CLICK, from laundry to innovation, a growing business expanding across Cagliari



Tre lavanderie nel giro di pochi anni, una famiglia alla guida dell'azienda e un modello che punta sull'integrazione tra tecnologia, organizzazione e lavoro artigianale.

È la storia di Lava Click, realtà nata e sviluppatasi nel Cagliaritano dalla famiglia Marongiu, con Salvatore, Gabriella e le figlie Erika e Consuelo impegnati direttamente nella gestione e nello sviluppo dell'attività.

Oggi Lava Click è presente con due punti vendita, uno in via della Playa a Cagliari e l'altro a Su Planu, nel territorio di Selargius, entrambi all'interno o in prossimità di centri commerciali.

A breve è prevista una nuova apertura a Quartu Sant'Elena.

With three locations planned or opened within just a few years, a family at the helm and a business model built on the integration of technology, operational efficiency and traditional craftsmanship.

This is the story of Lava Click, a company founded and developed in the Cagliari area by the Marongiu family. Salvatore, Gabriella and their daughters, Erika and Consuelo, are all directly involved in managing the business and driving its growth.

Lava Click currently operates two locations: one on Via della Playa in Cagliari and the other in Su Planu, in the municipality of Selargius. Both are located within or near shopping centres.

Dietro i punti vendita c'è un'organizzazione più articolata, che comprende anche un laboratorio dedicato alle lavorazioni che richiedono spazi e attrezzature specifiche. Una struttura che lavora in sinergia con i punti vendita e permette a Lava Click di ampliare ulteriormente la gamma dei servizi offerti.
L'obiettivo è quello di garantire un servizio "a 360 gradi": dai normali capi di abbigliamento alle trapunte, dalla pelle alle scarpe, fino a tappeti, caschi e carrozzine.

Un rapporto con il cliente basato sulla trasparenza
La completezza dell'offerta è uno degli elementi distintivi di Lava Click, ma alla base del modello aziendale c'è soprattutto un valore considerato fondamentale dalla famiglia Marongiu: la trasparenza nei confronti del cliente.
"Per noi è importante capire prima di tutto quali sono le reali esigenze del cliente e cercare di soddisfarle in maniera onesta. Ogni capo ha caratteristiche diverse e può richiedere una lavorazione specifica. Per questo spieghiamo sempre al cliente cosa intendiamo fare, come verrà trattato il capo e quali risultati è ragionevole aspettarsi".
Un approccio che punta a costruire un rapporto di fiducia e che va oltre la semplice consegna e restituzione del capo.
"Non vogliamo proporre lavorazioni non necessarie o promettere risultati che non possiamo garantire. Se un determinato trattamento non è consigliabile, preferiamo dirlo con chiarezza. Il cliente deve sapere cosa viene fatto sul proprio capo e perché".



A third location is scheduled to open shortly in Quartu Sant'Elena, marking a further step in the company's expansion across the local area.







La filosofia di Lava Click parte quindi dall'ascolto: comprendere la necessità, valutare il capo e individuare la soluzione più adatta, spiegando con chiarezza ogni fase della lavorazione.
È una forma di attenzione che assume particolare importanza quando si tratta di materiali delicati, capi in pelle, borse, scarpe, tappeti o articoli che richiedono trattamenti specifici. In questi casi l'esperienza e la conoscenza dei materiali diventano parte integrante del servizio.

Dalla lavanderia alla sartoria

L'offerta di Lava Click va oltre il tradizionale lavaggio e stiratura. Nei punti vendita convivono lavanderia, finissaggio e sartoria, permettendo al cliente di concentrare in un unico luogo esigenze diverse.
"Cerchiamo di risolvere il problema del cliente nel modo più completo possibile. Se un capo deve essere lavato, sistemato o riparato, l'idea è quella di offrire una risposta unica, sempre spiegando con chiarezza cosa è possibile fare".

Tecnologia e lavoro artigianale

La tecnologia rappresenta uno degli strumenti attraverso cui Lava Click punta a migliorare produttività e qualità. Le lavanderie sono dotate di sistemi automatici per alcune fasi della lavorazione, in particolare per lo stiro, con cabine per capi spalla e pantaloni, manichini automatici e attrezzature per il lavaggio ad acqua e a secco.
L'automazione, tuttavia, non significa eliminare il lavoro manuale. Al contrario, è proprio nella fase finale che emerge la differenza rispetto a un modello esclusivamente industriale.
Una camicia può uscire dal manichino con gran parte del lavoro già eseguito, ma necessita comunque di ritocchi manuali per raggiungere lo standard richiesto. La macchina aumenta la produttività, mentre l'intervento umano consente di controllare il risultato e intervenire dove necessario.
È quindi un modello ibrido, nel quale tecnologia e competenza

Behind the retail outlets is a broader operational structure that includes a dedicated workshop for treatments requiring specialised equipment, facilities and technical expertise. Working in close coordination with the shops, it enables Lava Click to offer a broader range of services and handle a wide variety of items: from everyday clothing and duvets to leather goods and footwear, as well as rugs, helmets and strollers.

Transparency and trust at the heart of customer relationships

The breadth of its offering is one of Lava Click's distinguishing features. At the core of the company's business philosophy, however, lies a principle the Marongiu family considers fundamental: transparency in every interaction with customers.
"Our first priority is to understand the customer's actual needs and find an honest way to meet them. Every item has its own characteristics and may require a specific treatment. That is why we always explain what we intend to do, how the item will be treated and what results the customer can reasonably expect."
This approach is designed to build lasting trust and goes beyond the simple exchange of garments at the counter. It is based on clear communication, realistic expectations and an informed assessment of the work required.
"We do not want to recommend unnecessary treatments or promise results we cannot guarantee. If a particular treatment is not advisable, we prefer to say it openly. Customers should understand what is being done to their items and why."
Lava Click's approach begins with listening to the customer, followed by an assessment of the item and the selection of the most appropriate treatment. Every stage of the process is explained clearly, helping customers understand both the options available and the results that can realistically be achieved.
This attention to detail is particularly important when handling delicate fabrics, leather garments, handbags, shoes, rugs and

artigianale lavorano insieme. L'obiettivo non è sostituire l'esperienza, ma utilizzare la tecnologia per aumentare l'efficienza e consentire una maggiore attenzione ai dettagli.

Locker e consegne: la lavanderia del futuro

La nuova apertura a Quartu Sant'Elena rappresenta uno dei progetti di sviluppo di Lava Click. Parallelamente, l'azienda sta valutando nuove modalità di accesso al servizio, con l'obiettivo di rendere il rapporto con la lavanderia sempre più semplice e flessibile.

Tra le ipotesi allo studio ci sono i locker all'interno dei centri commerciali, che permetterebbero ai clienti di depositare e ritirare i propri capi anche al di fuori dei normali orari di apertura. Parallelamente viene valutata anche la possibilità di sviluppare un servizio di consegna a domicilio, con l'obiettivo di ampliare ulteriormente la possibilità di accesso ai servizi.

other items requiring specialised care. In these cases, technical knowledge and hands-on experience are integral to the quality of the service.

From laundry to tailoring

Lava Click's services extend well beyond traditional washing and ironing. Laundry, garment finishing and tailoring are brought together at its shops, allowing customers to address a range of clothing-care needs in one place.

"We try to address each customer's needs as comprehensively as possible. If an item needs cleaning, alterations or repairs, our aim is to offer a complete solution while explaining clearly what can and cannot be done."

Where technology meets craftsmanship

Technology plays an important role in Lava Click's efforts to improve productivity and maintain high standards of quality. Its facilities are equipped with automated systems for selected stages of the process, particularly ironing. These include finishing equipment for jackets and trousers, automated form finishers and trouser toppers, and equipment for both water-washing and dry-cleaning.

Automation, however, does not eliminate the need for manual expertise. On the contrary, the final stages of the process demonstrate how technology and craftsmanship complement one another.

NUOVA FOLATI
LAUNDRY SOLUTIONS

Fascettatura

EFFICIENTE & SOSTENIBILE PER LAVANDERIE INDUSTRIALI

Con la nuova normativa europea PPWR la **riduzione** degli imballaggi in **plastica** e una maggiore attenzione alla **riciclabilità** diventano priorità per le lavanderie e per i loro clienti.

Le fascettatrici Nuova Folati/ATS con le bande in carta con **saldatura** a **ultrasuoni** offrono un confezionamento sostenibile ed efficiente.

- Meno imballaggi, carta al posto della plastica;
- Etichettatura just-in-time senza adesivi;
- Processi automatizzati, precisi e senza errori;
- Riduzione dei consumi energetici;
- Tensione ottimale e risultati uniformi.





Richiedi maggiori informazioni!

www.nuovafolati.it

00065 Fiano Romano (RM) - Via dell'Archeologia, 2 - Zona Industriale Prato della Corte - Tel. 0765 456006 - info@nuovafolati.it

Un modello familiare che guarda al futuro

La storia di Lava Click è quella di una famiglia che ha scelto di far evolvere il mestiere tradizionale della lavanderia, mantenendo però ben saldi i valori sui quali l'attività è nata.

Salvatore e Gabriella, insieme alle figlie Erika e Consuelo, rappresentano il volto di un'impresa familiare che guarda al futuro senza rinunciare alla propria identità.

Da una parte ci sono la sartoria, la cura manuale dei capi e il rapporto diretto con il cliente. Dall'altra, automazione, organizzazione, nuovi servizi e modalità sempre più moderne di accesso alla lavanderia.

Al centro, però, rimane un principio semplice: la fiducia del cliente si costruisce attraverso la trasparenza.

Per Lava Click, innovare non significa perdere il rapporto umano, ma utilizzare la tecnologia per migliorare il servizio. Significa ascoltare le esigenze del cliente, spiegare con chiarezza ogni lavorazione e proporre sempre la soluzione più corretta per il capo e per chi lo affida alla lavanderia.

È proprio nella combinazione tra tecnologia, organizzazione, competenza artigianale e rapporto trasparente con il cliente che Lava Click vede il proprio futuro. •





A shirt may emerge from an automated shirt finisher with most of the work completed, but manual touch-ups are often still necessary to achieve the required finish. Machinery helps increase productivity and optimise processing times, while skilled employees inspect the results and make adjustments wherever needed.

It is a hybrid approach, in which technology supports rather than replaces expertise. The goal is to improve efficiency while preserving attention to detail.

Smart lockers and home delivery: a new era of laundry

The new opening in Quartu Sant'Elena location is part of Lava Click's broader growth strategy. At the same time, the company is exploring new ways to make its services more accessible, convenient and flexible.

Among the options under consideration is the introduction of collection lockers in shopping centres. These could allow customers to drop off and collect garments outside standard outlet opening hours, making the service easier to fit into their daily routines.

Lava Click is also evaluating the possibility of introducing a home-delivery service, which would provide an additional way for customers to access its offering.

A family business looking ahead

Lava Click's story reflects a family business seeking to modernise a traditional trade without losing sight of its foundations.

Salvatore and Gabriella, together with their daughters, Erika and Consuelo, are building a business that combines hands-on garment care and direct customer relationships with investment in technology, operational efficiency and new service models.

On one side are tailoring, practical expertise and an in-depth understanding of fabrics and materials. On the other are automation, streamlined processes and new ways of making laundry services more accessible.

At the centre of the business remains a simple principle: trust is earned through transparency.

For Lava Click, innovation does not mean losing the human element. It means using technology to improve service quality, listening carefully to customers, explaining treatments clearly and recommending the most appropriate solution for each item entrusted to the company.

It is this combination of technology, organisation, craftsmanship and transparent customer relationships that Lava Click sees as the foundation of its future growth. •

A cura di STUDIO DIAFERIA
Consulenza fiscale societaria amministrativa e del lavoro

Partner di
NOVA Cons
NETWORK DI PROFESSIONISTI PER LA CRESCITA

Dott. ROBERTO DIAFERIA
roberto.diaferia@studiodiaferia.com – www.studiodiaferia.com

Imprese, le nuove regole cambiano le scelte: dall'Intelligenza Artificiale al fisco

Tecnologie, benefit aziendali e gestione dei debiti: le novità normative del 2026 impongono alle imprese nuove verifiche, con effetti sull'organizzazione del lavoro, sul costo delle retribuzioni e sull'equilibrio finanziario

INTELLIGENZA ARTIFICIALE E SICUREZZA SUL LAVORO

Nuove possibilità per l'addestramento e obblighi da considerare quando la tecnologia cambia il lavoro

Un'impresa acquista un software che organizza la produzione, distribuisce le attività e suggerisce come ridurre i tempi di lavorazione. La scelta viene valutata considerando costo, risparmio atteso e possibilità di rispettare le consegne, mentre più raramente ci si domanda quali conseguenze avrà sulle persone che dovranno seguirne le indicazioni.

Eppure, quando una tecnologia modifica il modo di lavorare, anche la sicurezza deve essere riesaminata. Il programma potrebbe alleggerire compiti faticosi, ma anche richiedere ritmi poco sostenibili oppure indurre gli operatori a fidarsi eccessivamente delle sue risposte.



Le novità normative del 2026 riguardano entrambi i versanti: l'impiego della tecnologia per migliorare l'addestramento e la valutazione dei rischi derivanti dall'introduzione dell'intelligenza artificiale. Sono interventi distinti, che vanno letti evitando di attribuire alla legge una generica autorizzazione a sostituire persone e formazione con strumenti digitali.

L'addestramento può utilizzare le simulazioni

La legge 11 marzo 2026, n. 34, ha modificato, dal 7 aprile 2026, l'articolo 37, comma 5, del D.Lgs. 81/2008, ammettendo espressamente l'utilizzo di moderne tecnologie di simulazione, in ambiente reale o virtuale, negli interventi di addestramento.

Rimangono l'effettuazione da parte di una persona esperta e sul luogo di lavoro, la finalità pratica dell'attività e la tracciabilità in un apposito registro, anche informatizzato. La disposizione riguarda l'apprendimento dell'impiego sicuro di attrezzature e dispositivi e l'esercitazione sulle procedure di lavoro.

La norma parla di simulazione, senza richiedere necessariamente l'impiego dell'IA. Le due tecnologie possono essere integrate, ma non coincidono: una simulazione può funzionare anche senza intelligenza artificiale, mentre molti sistemi di IA svolgono attività completamente diverse.

Per un produttore di macchine utensili o per una lavanderia industriale, ad esempio, un ambiente simulato potrebbe permettere di riconoscere un'anomalia o esercitarsi nella sequenza di un intervento, senza affrontare il pericolo rappresentato. L'eventuale componente di IA potrebbe adattare lo scenario agli errori commessi.

Occorre però verificare quanto l'esercitazione corrisponda alle condizioni effettive dell'azienda. Una ricostruzione suggestiva, ma lontana dalle macchine e dalle procedure utilizzate, può risultare poco utile. Sul piano applicativo, sarebbe quindi imprudente considerare questa apertura come la possibilità di sostituire indiscriminatamente ogni prova concreta con un visore: vanno rispettate anche le disposizioni specifiche applicabili alle attrezzature e alle competenze da acquisire.

Quando l'IA modifica organizzazione e ritmi

Il D.Lgs. 7 ottobre 2026, n. 179, entrato in vigore il 23 ottobre, dedica l'articolo 42 alla salute e alla sicurezza nei contesti lavorativi che utilizzano sistemi di intelligenza artificiale. La disposizione richiede di considerare nella valutazione dei rischi dell'articolo 28 del Testo unico i sistemi che incidono sull'organizzazione, sui ritmi produttivi, sulle modalità della prestazione o sui processi decisionali rilevanti per la sicurezza. Prevede inoltre informazione e formazione adeguate sui rischi specifici e sulle misure adottate.

Tecnicamente viene introdotta una disposizione che si raccorda al D.Lgs. 81/2008, senza riscriverne l'articolo 28. L'obbligo di valutare tutti i rischi comprendeva già quelli prodotti dai cambiamenti tecnologici; ora il collegamento con l'IA è espresso.

Pensiamo a un programma che assegni i carichi sulla base della produttività registrata. Se utilizza come riferimento le prestazioni migliori, senza considerare assenze, anomalie o differenze tra materiali, potrebbe fissare obiettivi difficili da rispettare. L'operatore potrebbe accelerare un movimento, rinviare una pausa o cercare una scorciatoia.

La causa organizzativa del rischio si trova allora dentro una scelta incorporata nel software, anche se le conseguenze si manifestano davanti alla macchina.

Vanno considerati anche gli effetti psicologici del controllo continuo, della scarsa comprensibilità dei criteri utilizzati e della riduzione dell'autonomia. Le linee guida ministeriali sull'implementazione dell'IA richiamano i rischi della sorveglianza eccessiva e dello stress da automazione; l'INAIL ha sviluppato strumenti dedicati ai rischi psicosociali collegati all'innovazione tecnologica.

Da dove cominciare in azienda

Il primo passaggio operativo dovrebbe essere una ricognizione dei sistemi effettivamente utilizzati, comprese le funzioni introdotte attraverso aggiornamenti di programmi già acquistati. L'impresa potrebbe infatti impiegare strumenti di IA senza aver deliberato un progetto specificamente dedicato a questa tecnologia.

Per ciascuno occorre capire su quali attività intervenga e quali conseguenze possa avere un'indicazione errata. Il programma suggerisce una priorità oppure impartisce un comando? L'operatore può riconoscere l'errore e sa a chi segnalarlo?

La valutazione richiede il confronto tra chi conosce il sistema e chi conosce il lavoro concreto. La documentazione del fornitore è necessaria, ma difficilmente descrive tutte le condizioni del reparto nel quale il prodotto verrà utilizzato.

L'articolo 29 del Testo unico prevede il coinvolgimento del responsabile del servizio di prevenzione e protezione e del medico competente nei casi previsti, previa consultazione del rappresentante dei lavoratori per la sicurezza. Quando intervengono modifiche produttive o organizzative significative per salute e sicurezza, la valutazione deve essere immediatamente rielaborata, aggiornando le misure di prevenzione; il relativo documento va rielaborato entro trenta giorni dalle causali previste.

Il termine documentale non giustifica quindi il rinvio degli interventi necessari. Valutare preventivamente il sistema permette inoltre di individuare problemi che, dopo l'avvio, potrebbero richiedere costose modifiche. La formazione deve poi riguardare

l'utilizzo effettivo. Un corso generale sull'IA difficilmente prepara un lavoratore ad affrontare l'anomalia del programma presente nella sua azienda: occorre spiegare quando fidarsi delle indicazioni, quando verificarle e quando chiedere un intervento.

Anche chi coordina il lavoro deve comprendere questi limiti. Se un responsabile considera ogni risultato del software come un'indicazione da eseguire, senza poter discutere obiettivi o segnalare incongruenze, la formazione degli operatori rischia di perdere efficacia. Nelle procedure aziendali dovrebbero risultare chiaramente chi può modificare un'impostazione, chi deve essere avvertito e quali attività richiedono una verifica prima di proseguire.

Può essere utile esercitarsi anche sull'errore del sistema. Presentare soltanto risposte corrette rischia infatti di abituare alla fiducia automatica proprio mentre si vorrebbe sviluppare capacità di controllo.

Per una PMI la scelta della tecnologia dovrebbe partire da un problema riconoscibile, come una fase difficile da addestrare o un'anomalia individuata troppo tardi. Prima dell'acquisto conviene chiedere al fornitore di dimostrare come il prodotto affronti quella situazione, includendo le condizioni sfavorevoli.

Il risparmio di tempo promesso resta un elemento importante. Nella valutazione dell'investimento deve però trovare posto anche ciò che accadrà quando il programma darà un'indicazione sbagliata e qualcuno dovrà accorgersene.

AUTO AZIENDALI E FRINGE BENEFIT 2026

L'anzianità del veicolo e alcuni optional possono aumentare il reddito imponibile del dipendente

Un'auto che funziona bene ed è già ammortizzata può sembrare una soluzione conveniente: l'impresa evita un investimento e il dipendente conserva un beneficio consolidato.

Dal 2026 occorre però considerare una nuova variabile, perché l'anzianità del mezzo può aumentare il valore imponibile attribuito al lavoratore.

L'articolo 2 del D.Lgs. 7 agosto 2026, n. 148, interviene nuova-

La Serie INDUSTRIA di FIRBIMATIC è il top per la flessibilità d'uso con TUTTI i solventi ecologici disponibili sul mercato.

Sistema di lavaggio a secco con SMART TOUCH 4.0 per IPERAMMORTAMENTO 2026/2027

FIRBIMATIC SMART TOUCH ti assiste in tutto il processo di lavaggio con informazioni dettagliate.



FIRBIMATIC
DRY CLEANING DIVISION

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

mente sull'articolo 51, comma 4, lettera a), del TUIR, introducendo maggiorazioni collegate all'età del veicolo e a determinati optional e ampliando la salvaguardia per alcuni mezzi ordinati entro il 2024.
Le disposizioni hanno effetto dal periodo d'imposta 2026, con un'estensione espressamente prevista anche per alcune assegnazioni del 2025. Occorre quindi controllare il trattamento applicato alle auto già concesse ai dipendenti e verificare le eventuali rettifiche.

Il calcolo rimane convenzionale

L'uso promiscuo ricorre quando il dipendente può utilizzare l'auto sia per esigenze lavorative sia personali. La disponibilità costituisce una componente della retribuzione, valorizzata fiscalmente attraverso un criterio forfetario.
La base è il costo chilometrico delle tabelle ACI dell'anno, moltiplicato per 15.000 chilometri. Si applica quindi la percentuale prevista dal regime relativo al veicolo, considerando anche le eventuali somme trattenute al lavoratore. I chilometri effettivamente percorsi per uso personale non determinano il valore imponibile.
Nel regime ordinario le percentuali rimangono il 50% per la generalità dei veicoli, il 20% per gli ibridi plug-in e il 10% per quelli esclusivamente elettrici. Un'ibrida non ricaricabile dall'esterno non beneficia quindi della percentuale riservata alle plug-in.
La nuova formulazione elimina i precedenti riferimenti alla nuova immatricolazione e ai contratti stipulati dal 1° gennaio 2025, ampliando l'impiego del criterio convenzionale, ferme le disposizioni transitorie.

Quando aumenta il valore dell'auto

La maggiorazione per anzianità è pari al 50% del valore convenzionale e opera dopo il 31 dicembre del quinto anno successivo a quello di prima immatricolazione.
Il conteggio segue gli anni solari: per un veicolo immatricolato nel 2020 l'incremento scatta dal 1° gennaio 2026, indipendentemente dal mese di immatricolazione.
Aumenta l'imponibile, non l'aliquota IRPEF. Se il beneficio annuo, prima della maggiorazione e senza trattenute, è pari a 4.500 euro, diventa 6.750 euro. La differenza rappresenta maggiore reddito da considerare in busta paga, mentre l'effetto sul netto dipende dalla situazione fiscale e contributiva del dipendente.
L'incremento interessa anche le motorizzazioni agevolate: un'elettrica conserva la propria percentuale iniziale, ma il valore risultante può aumentare al superamento della soglia temporale.
L'impresa deve quindi confrontare il risparmio ottenuto conservando un mezzo meno recente con il maggior peso del beneficio sul lavoratore, soprattutto quando l'auto ha avuto un ruolo importante nella trattativa retributiva.

La maggiorazione per gli optional

Un ulteriore incremento del 5% riguarda accessori o allestimenti non valorizzati nelle tabelle ACI e non acquistati direttamente dal dipendente.
Occorre confrontare la configurazione effettiva con quella del modello utilizzato nel calcolo, evitando di maggiorare nuovamente dotazioni già comprese nel valore tabellare.
Quando ricorrono entrambe le condizioni, il 5% interviene sul valore già aumentato per anzianità: nell'esempio precedente, 6.750 euro diventano 7.087,50 euro.
Le somme trattenute in relazione alla concessione del mezzo comprendono espressamente anche quelle riferite ad accessori e allestimenti. Gli addebiti devono quindi essere identificabili e coerenti con gli accordi di assegnazione, distinguendoli dalle spese autonomamente sostenute dal lavoratore durante l'utilizzo.

Attenzione alla storia dell'assegnazione

Per individuare il regime applicabile non basta conoscere alimentazione e anno dell'auto. Il decreto amplia la salvaguardia dell'articolo 1, comma 48-bis, della legge 207/2024 ai veicoli ordinati dal datore di lavoro entro il 31 dicembre 2024 e concessi in uso promiscuo durante tutto il 2025, anziché soltanto nel primo semestre.
Per quelli compresi nella disposizione continua a rilevare il precedente sistema basato sulle emissioni di anidride carbonica.
Sono disciplinate anche le riassegnazioni ad altri dipendenti, mentre operano le maggiorazioni per anzianità e, dal 2026, per gli optional.
Le assegnazioni più risalenti richiedono una distinta verifica delle rispettive clausole di salvaguardia. Applicare la medesima percentuale indistintamente a tutto il parco auto rischia pertanto di produrre errori.
Il controllo prima del conguaglio Il controllo riguarda anche gli accordi con i lavoratori: un importo convenzionale indicato nella lettera di assegnazione potrebbe non essere più aggiornato. È utile distinguere ciò che l'impresa ha promesso contrattualmente dal valore che la legge richiede di assoggettare a imposizione.
La verifica dovrebbe partire da carta di circolazione, ordine, accordo di assegnazione e configurazione del mezzo, ricostruendo eventuali riassegnazioni e somme già tassate.
Serve il coordinamento tra amministrazione e consulente paghe: chi elabora i cedolini potrebbe conoscere il modello senza disporre dell'anno di prima immatricolazione o del dettaglio degli optional.

Le differenze vanno quantificate tempestivamente, verificando i conseguenti adempimenti fiscali e contributivi. Se il ricalcolo determina una riduzione significativa del netto, è opportuno spiegarla prima che compaia nel cedolino.
Anche per le prossime assegnazioni conviene affiancare al preventivo dell'auto una simulazione del trattamento del dipendente. La disponibilità materiale del veicolo può rimanere identica, mentre il suo peso nella retribuzione cambia: conoscere in anticipo questa differenza permette di discuterne quando si concorda il beneficio, anziché scoprirla al momento del conguaglio.

CARTELLE A RATE NEL 2026

La maggiore durata della dilazione va confrontata con la capacità di rispettare anche le scadenze correnti.
Quando arriva una cartella, l'imprenditore domanda spesso quanto possa allungare il pagamento. Se la liquidità è già impegnata tra stipendi, fornitori e banche, distribuire il debito su più anni può evitare una difficoltà immediata.
Occorre però chiedersi se l'impresa riuscirà a rispettare il piano insieme alle imposte e ai contributi che continueranno a maturare. Una rata apparentemente contenuta può diventare insostenibile quando si aggiunge alle altre scadenze.
La disciplina dell'articolo 19 del D.P.R. 602/1973, modificato dal D.Lgs. 110/2024, offre possibilità più ampie rispetto al passato, ma richiede attenzione alle condizioni di accesso e alle conseguenze dell'inadempimento.

Fino a 84 rate su semplice richiesta

Per le domande presentate nel 2026 e relative a somme non superiori a 120.000 euro, si possono ottenere fino a 84 rate mensili dichiarando una temporanea situazione di obiettiva difficoltà economico-finanziaria.
Non occorre allegare la documentazione economica necessaria per le dilazioni più lunghe; rimane comunque la dichiarazione della condizione richiesta dalla legge. La soglia riguarda le somme comprese nella singola domanda, anziché l'intera esposizio-



ne del contribuente, e ciascuna rata non può essere inferiore a 50 euro.
Per le richieste del 2027 e 2028 il limite su semplice domanda salirà a 96 rate, mentre dal 2029 arriverà a 108. Rinviare la domanda per ottenere una durata maggiore richiede però di considerare le scadenze degli atti e le iniziative di riscossione possibili nel frattempo.

Quando si può arrivare a dieci anni

Per superare nel 2026 le 84 rate, fino al massimo di 120, occorre documentare la temporanea difficoltà. La documentazione è sempre necessaria quando le somme comprese nella richiesta superano 120.000 euro.
I criteri sono stabiliti dal decreto del Vice Ministro dell'economia e delle finanze del 27 dicembre 2024. Per persone fisiche e ditte individuali in regime semplificato rileva l'ISEE; per gli altri soggetti vengono utilizzati l'indice di liquidità e l'indice Alfa, mentre per i condomini è previsto l'indice Beta.
Le 120 rate non sono quindi automatiche.
Per un'impresa conviene calcolare preventivamente gli indicatori e affiancare al loro esame una previsione degli incassi: un credito iscritto in bilancio potrebbe essere recuperato lentamente, mentre la rata richiede denaro disponibile ogni mese.
La domanda può essere presentata attraverso il servizio «Rateizza adesso», per le richieste ammesse alla procedura online, oppure con la modulistica e i canali indicati da Agenzia delle entrate-Riscossione.
Prima dell'invio è opportuno verificare quali carichi siano dilazionabili e se esistano precedenti piani decaduti: una pratica semplice da trasmettere può comunque riguardare una situazione complessa.

Gli effetti della domanda

La richiesta impedisce, in linea generale, nuovi fermi, ipoteche e procedure esecutive sui debiti interessati, ma non elimina automaticamente le misure già esistenti.
Il pagamento della prima rata può estinguere le procedure esecutive precedentemente avviate soltanto alle condizioni previste dall'articolo 19. Un pignoramento già avanzato richiede quindi una verifica specifica, così come le somme interessate dalle verifiche di inadempienza delle pubbliche amministrazioni ai sensi dell'articolo 48-bis.
Per il fermo amministrativo bisogna distinguere sospensione e cancellazione: il primo pagamento può consentirne la sospensione, mentre la cancellazione definitiva richiede l'estinzione del debito interessato.
L'accoglimento della dilazione può inoltre consentire il DURC regolare, purché non esistano altri debiti previdenziali scaduti e non regolarizzati. La situazione va esaminata complessivamente, senza attribuire alla singola domanda effetti risolutivi su ogni posizione.

Costi e rischio di decadenza

Dividere il debito per il numero delle mensilità fornisce soltanto una prima indicazione. Un importo di 84.000 euro distribuito in 84 rate non comporta necessariamente un pagamento mensile di 1.000 euro: vanno aggiunti interessi e altri importi del piano.
Per i debiti erariali il tasso di dilazione è pari al 4,5% annuo; per quelli di diversa natura occorre verificare il trattamento applicabile. La maggiore durata riduce normalmente l'esborso mensile, aumentando il costo complessivo. Vanno considerate anche le eventuali spese concentrate sulla prima rata.
Per le richieste presentate dal 16 luglio 2022, comprese quelle del 2026, otto rate non pagate, anche non consecutive, determinano la decadenza. Il residuo diventa esigibile in un'unica soluzione e gli stessi debiti non possono essere nuovamente dilazionati secondo la disciplina ordinaria.
Le possibilità di riammissione previste per alcuni piani precedenti non devono essere confuse con le nuove regole. Va sorvegliata anche l'ultima rata, il cui mancato pagamento può determinare la decadenza con un numero inferiore di insoluti.
Gli insoluti si accumulano anche a distanza di tempo: considerarli una riserva di liquidità da utilizzare liberamente può quindi far saltare un piano sul quale era stato costruito l'equilibrio finanziario.
Se la situazione peggiora, conviene valutare tempestivamente la proroga prevista dalla disciplina, prima di decadere. La verifica decisiva rimane però a monte: dopo avere pagato la rata, resteranno risorse per gli obblighi correnti?

Se la dilazione viene sostenuta omettendo nuovi versamenti fiscali o contributivi, l'esposizione continuerà a crescere. Il tempo ottenuto deve trovare corrispondenza in incassi, margini o interventi concretamente realizzabili, che permettano di pagare il passato senza accumulare un altro debito. •

HAL 9000: fantasia o realtà? Un robottino da lavanderia è un progetto realizzabile? Come e in che tempi?

Confcom
Assosecco
Associazione Italiana
Puliture a Secco e Tintorie

a

di FRANCO PIROCCHI

Chi non ricorda le sequenze del film di Stanley Kubrick “2001 Odissea nello spazio” e del suo antagonista HAL 9000? Quando, nel 1968, il film fu presentato nelle sale cinematografiche, vedere il computer di bordo dell’astronave Discovery One, dialogare e pilotare la nave come ed anzi meglio dell’equipaggio umano, ai più poteva sembrare una pura fantasia, una forzatura, un’esagerazione difficilmente realizzabile.

Oggi l’AI e le sue innumerevoli applicazioni ci dimostrano come quella realtà immaginaria si sia pienamente realizzata, per cui, anche gli umanoidi “replicanti” di “Blade Runner” e di “Terminator” non ci meravigliano più di tanto.

Ma per il nostro settore tutto questo può essere utile ed in che misura?

Da oltre trent’anni l’automazione è ormai presente nei nostri locali, basti pensare alla ricomposizione, all’imbustamento, all’immagazzinamento, alla riconsegna automatica, gestiti da software che hanno permesso di risparmiare tempo, personale e di ridurre drasticamente costi ed errori.

Ma qualcuno dei produttori di macchine per lo stiro o per l’automazione, non ha pensato di progettare un robottino che aiuti la lavanderia nelle mansioni più semplici, più ripetitive, più faticose, come il carico e lo scarico delle lavatrici o la piegatura di capi?

Se abbiamo software che guidano autonomamente un’automobile e nella ristorazione automi che sostituiscono i camerieri, quali sono le reali difficoltà che impediscono la costruzione di macchine utili per il nostro settore?

Se l’Italia è caratterizzata da piccole attività che difficilmente potrebbero permettersi l’acquisto di un moderno HAL 9000, ci sono realtà in molti Paesi che aspettano solo di poter vedere realizzata una simile macchina.

Nel tempo, l’automazione si è sviluppata nei laboratori e nei recapiti di tutto il mondo e si è radicata così profondamente nei modelli organizzativi di ciascuna impresa da non poterne più fare a meno: addirittura la stessa sopravvivenza economica di un laboratorio e la propria competitività dipendono in modo significativo dal tipo di automazione adottata e tanto più essa è sviluppata ed efficiente, tanto maggiore è la semplicità della gestione aziendale.



Prova ne è che un’azienda come Metalprogetti, che alla fine degli anni ’90 era una piccola realtà provinciale, oggi è una S.p.a. rinomata ed affermata in tutto il mondo e le proprie macchine rappresentano la base su cui si strutturano le fasi principali delle lavorazioni post-stiro.

Eppure, proprio in quell’epoca, erano davvero pochi gli operatori del settore che consideravano l’automazione come una componente integrante, addirittura indispensabile, del proprio lavoro!

Ipotizzare quindi la presenza di un robottino ad uso lavanderia, oggi potrebbe sembrare un azzardo, ma se ci soffermiamo a considerare come sia sempre più difficile far quadrare i bilanci delle nostre aziende, vuoi per il caro energia, vuoi per la difficoltà sempre crescente di trovare personale adeguato ed affidabile, vuoi per le altre mille difficoltà che quotidianamente siamo chiamati ad affrontare, ridurre i costi di gestione e semplificare i processi produttivi è un imperativo dal quale non si può più prescindere.

Per questa ragione Assosecco lancia da queste pagine un appello ai costruttori allo scopo di aprire un dibattito su questo tema, affinché gli operatori del settore interessati possano comprendere le difficoltà che, al momento, possono ostacolare o rallentare la realizzazione di un simile progetto e non aspettino invano e all’infinito una soluzione a molti dei nostri problemi. •

L'Avviso armonizzato sulla Garanzia Legale di Conformità: un piccolo cambiamento da conoscere per tempo

di CARLA LUNARDON
Presidente delle Pulitintolavanderie di Confartigianato



Vi segnalo una novità che riguarda molte delle nostre attività e che vale la pena conoscere fin da ora, così da arrivare preparati alla scadenza prevista.
Dal 27 settembre 2026 è entrato in vigore l'obbligo di esporre l'Avviso Armonizzato sulla Garanzia Legale di Conformità.
Si tratta di un'informazione che dovrà essere resa disponibile ai consumatori nei punti vendita e, per chi vende anche online, nei propri canali digitali.

A prima vista potrebbe sembrare una norma che riguarda soltanto i negozi tradizionali, ma in realtà interessa anche molte pulitintolavanderie. Penso, ad esempio, a chi, oltre ai servizi di lavaggio e cura dei capi, vende direttamente ai clienti prodotti come detergenti specifici, smacchiatori, profumatori per il bucato oppure articoli di abbigliamento e accessori.
Che cos'è, in pratica, questo avviso?



GARANZIA LEGALE

Garanzia legale minima di due anni per i beni venduti nell'Unione europea.

I consumatori possono far valere i loro diritti nell'ambito della garanzia legale di conformità, ad esempio se i beni:

- non corrispondono alla descrizione;
- non funzionano come previsto.

I venditori sono responsabili di qualsiasi difetto di conformità esistente al momento della consegna dei beni e che si manifesta entro il periodo della garanzia legale. In tal caso i venditori sono tenuti a offrire:

- la **riparazione** o **sostituzione gratuita**;
- in alcuni casi, una **riduzione del prezzo** o il **rimborso integrale**.

Alcuni paesi prevedono un periodo di garanzia legale più lungo. Per i beni di seconda mano può valere un periodo più breve, ma non inferiore a un anno.

Per saperne di più sui propri diritti in un determinato paese, scansionare il codice QR qui sotto o chiedere informazioni al venditore.

europa.eu/youreurope/garanzie

Cosa fare
se si ricevono beni non conformi:

1. contattare quanto prima il venditore per segnalare il problema;
2. fornire la prova dell'acquisto, ad esempio una ricevuta, una fattura o un estratto conto bancario.

GARAN

I venditori e i produttori possono anche offrire garanzie commerciali, che si applicano indipendentemente dalla garanzia legale. Ad esempio, questa etichetta GARAN rappresenta una **garanzia commerciale di durabilità** offerta dal produttore senza costi aggiuntivi, che copre il bene nel suo complesso.

La prima cosa di cui vorrei rassicurarvi è che non si tratta di una dichiarazione personale dell'impresa, né di un nuovo documento da compilare.
È semplicemente un'informativa destinata ai consumatori, utile a ricordare quali sono i loro diritti in materia di garanzia legale sui beni acquistati. In altre parole, è uno strumento di trasparenza che il legislatore ha deciso di rendere uniforme per tutti.
Come dobbiamo organizzarci? Per chi opera in un negozio o in un laboratorio aperto al pubblico, l'avviso dovrà essere collocato in un punto ben visibile e facilmente accessibile ai clienti. Personalmente, suggerisco di individuare uno spazio vicino alla cassa o al banco di accoglienza, dove possa essere notato con facilità.
Se viene stampato, dovrà avere almeno il formato A4. Potrà essere sia a colori sia in bianco e nero, purché rispetti il modello ufficiale previsto dalla normativa.
Per chi vende anche attraverso un sito internet o una piattaforma di e-commerce, l'avviso dovrà invece essere chiaramente visibile, a colori e facilmente consultabile durante il percorso di acquisto online.
Il mio suggerimento è molto semplice: non aspettate l'ultimo momento. Date un'occhiata al vostro negozio, ai vostri espositori e al banco di ricevimento, così da individuare per tempo il posto migliore dove collocare l'avviso.
Allo stesso modo, se avete un canale di vendita online, verificate con chi vi segue il sito che tutto sia predisposto correttamente.
Il modello ufficiale può essere scaricato direttamente dal sito del Ministero delle Imprese e del Made in Italy e stampato così da esporlo senza affanni e con la tranquillità di essere perfettamente in regola: https://www.mimit.gov.it/images/stories/documenti/Legal_guarantee_notice_ITN.pdf. •

Confartigianato porta la moda artigiana italiana alla Lakmé India Fashion Week di New Delhi

New Delhi ha accolto l'alta qualità della moda artigiana italiana con "Eccellenza: The Artisans of Italian Style", l'iniziativa che vede Confartigianato protagonista alla Lakmé India Fashion Week, svoltasi dal 15 al 17 ottobre. Un progetto dedicato alla promozione internazionale del Made in Italy, che ha portato sulla passerella ufficiale della manifestazione tre brand italiani: Avant Toi, Leo Dean e Unbreakit. L'iniziativa rappresenta un'importante occasione per valorizzare il talento creativo, le competenze manifatturiere e la capacità di innovazione delle imprese artigiane italiane, favorendo al tempo stesso nuove relazioni commerciali con uno dei mercati più dinamici e promettenti per il settore della moda.



La sfilata, organizzata da Confartigianato in collaborazione con Camera Showroom Milano, si inserisce in un percorso condiviso di promozione e valorizzazione della moda italiana sui mercati internazionali, che trova nella Milano Fashion Week uno dei suoi principali momenti di visibilità e sviluppo.

Il momento centrale del programma è stata la sfilata in calendario ufficiale, ospitata nella Durbar Hall del Taj Palace di New Delhi, dove i tre brand italiani presenteranno le proprie collezioni con



a

show dedicati di dieci minuti ciascuno. Un'occasione per portare il saper fare italiano davanti al pubblico internazionale della moda, agli operatori del settore e ai potenziali partner indiani.
La giornata è stata preceduta da una conferenza stampa nella Mumtaz Hall del Taj Palace, con la partecipazione dei rappresentanti della delegazione italiana e dei designer coinvolti. L'incontro con i media è stata l'occasione per illustrare il valore del progetto, raccontare le caratteristiche delle collezioni e approfondire le prospettive di collaborazione tra il sistema produttivo italiano e quello indiano.
La partecipazione alla Fashion Week non si è esaurita nella sfilata. Dal 15 al 17 ottobre le collezioni dei tre brand sono state presentate anche nell'area Buyers' Area/Showroom, uno spazio dedicato a favorire il contatto diretto con buyer, professionisti dell'industria della moda e potenziali partner commerciali. I designer erano presenti in momenti dedicati per incontri B2B e approfondimenti sulle rispettive collezioni.
Un format che integra visibilità internazionale, presentazione delle collezioni e sviluppo di relazioni professionali, offrendo alle imprese partecipanti l'opportunità di esplorare concretamente il mercato indiano e individuare nuovi sbocchi commerciali.
«Portare questi brand a New Delhi significa andare oltre la semplice visibilità: vuol dire costruire un ponte tra Italia e India, sviluppare nuove relazioni e creare concrete opportunità di business», sottolinea Moreno Vignolini, Presidente di Confartigianato Moda. «Il mercato indiano offre prospettive importanti per le nostre imprese. Il nostro impegno è accompagnarle nei percorsi di internazionalizzazione, mettendo a sistema competenze ed esperienze diverse per facilitare l'accesso ai mercati esteri e rendere possibili, attraverso un'azione condivisa, opportunità che sarebbe molto più difficile cogliere individualmente».
L'iniziativa di New Delhi si inserisce in una strategia più ampia di sostegno all'internazionalizzazione delle piccole imprese, sviluppata da Confartigianato in collaborazione con ICE-Agenzia e con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. Una strategia che punta non soltanto ad accompagnare le imprese italiane sui mercati esteri, ma anche ad avvicinare gli operatori internazionali alle aziende del nostro Paese.
In questa prospettiva si collocano anche le iniziative promosse durante la Milano Fashion Week, in collaborazione con WHITE e Camera Showroom Milano e con il supporto di ICE e del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, per favorire l'incontro tra le imprese italiane e i buyer internazionali, compresi quelli provenienti dall'India.
L'obiettivo è promuovere un'internazionalizzazione a doppio senso: sostenere le imprese italiane nell'accesso ai mercati esteri e, allo stesso tempo, offrire agli operatori stranieri occasioni concrete per conoscere da vicino le aziende, le collezioni e le competenze produttive del Made in Italy.
La presenza di Confartigianato alla Lakmé India Fashion Week conferma così il valore di un modello imprenditoriale che unisce tradizione e innovazione, identità manifatturiera e apertura internazionale. Con Avant Toi, Leo Dean e Unbreakit, l'artigianato italiano porta a New Delhi non soltanto tre collezioni, ma una storia di creatività, qualità e saper fare, pronta a incontrare nuovi mercati e nuove opportunità. •

Innovazione in crescita, soprattutto nelle piccole imprese. Il report dell'Istat



Secondo l'Istat, nel recente report "L'innovazione nelle imprese | anni 2022-2024 – Innovazione in crescita nelle imprese, soprattutto nelle piccole aziende" nel triennio 2022-2024, il 62,9% delle imprese con 10 o più addetti ha svolto attività innovative (+4,3 p.p. rispetto al periodo 2020-2022).
Nel dettaglio l'Istituto di statistica sottolinea che "l'aumento della propensione all'innovazione si osserva esclusivamente tra le piccole imprese (+5,1 p.p.), mentre medie e grandi, con quote superiori rispettivamente al 70% e all'80%, registrano un leggero calo (-0,6 e -0,7 p.p.)."

Italia leader europea per piccole imprese innovatrici – Nel confronto internazionale proposto da Eurostat – con un differente perimetro settoriale – in Italia le piccole imprese innovatrici sono pari al 64,5% del totale, quota che colloca l'Italia al terzo posto tra 20 paesi UE e che risulta di 14,2 punti percentuali superiore alla media europea. La propensione ad innovare delle piccole imprese in Italia supera quella della Germania (62,2%), Francia (53,0% nel 2022) e Spagna (32,9%).

Propensione all'innovazione delle piccole imprese in 20 paesi UE

a



L'intreccio tra innovazione, domanda di competenze e sostenibilità è al centro dell'analisi proposta dall'Ufficio Studi di Confartigianato in occasione della Settimana per l'Energia e la Sostenibilità, che si è tenuta dal 19 al 24 ottobre. Nel 2025 le imprese italiane richiedono 3,4 milioni di lavoratori con competenze per gestire prodotti e tecnologie green, ma 1,6 milioni (pari al 48,7% del fabbisogno) sono risultati di difficile reperimento.

L'attività innovativa e gli investimenti delle imprese impattano positivamente sull'ambiente. L'analisi di dettaglio dei dati forniti dall'Istat evidenzia come il 35,1% delle piccole imprese innovative ha introdotto innovazioni con benefici ambientali.
I benefici ambientali si registrano nel 31,6% dei casi nella fase di produzione all'interno dell'impresa e nel 23,4% nella fase di consumo dei beni e servizi.

Tra i principali benefici ambientali delle innovazioni figurano la riduzione dei consumi energetici e delle emissioni, la sostituzione dei materiali tradizionali con alternative meno inquinanti, il riciclo di materiali, rifiuti e acqua, il maggiore utilizzo di fonti rinnovabili e la riduzione dell'inquinamento. Nella fase di utilizzo dei prodotti assumono rilievo anche la maggiore riciclabilità a fine vita e il prolungamento della durata utile.



Un ruolo strategico per sostenere l'innovazione, soprattutto nelle piccole imprese, è svolto dagli investimenti. Secondo il Sistema informativo Excelsior di Unioncamere e Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, nel 2025 il 23,4% delle imprese dichiara di aver investito in tecnologie o prodotti finalizzati al risparmio energetico e/o a un minore impatto ambientale. •

IVA, più tempo per recuperare la detrazione: cosa cambia



Una novità destinata a semplificare la gestione delle fatture e a ridurre il rischio di perdere un diritto fiscale per motivi puramente formali. Il Decreto legislativo n. 148/2026 ha infatti esteso i termini per esercitare la detrazione dell'IVA, riportando la disciplina a un'impostazione più flessibile rispetto a quella introdotta nel 2017.
Fino ad oggi, l'IVA sugli acquisti doveva essere detratta entro la dichiarazione relativa all'anno in cui il diritto era maturato. Con la nuova normativa, invece, il contribuente avrà tempo fino alla dichiarazione IVA del secondo anno successivo. In pratica:

- IVA detraibile maturata nel 2026 > potrà essere recuperata fino alla dichiarazione IVA 2028;
- IVA maturata nel 2027 > fino alla dichiarazione IVA 2029;
- IVA maturata nel 2028 > fino alla dichiarazione IVA 2030.

La modifica riguarda anche la registrazione delle fatture di acquisto, che potrà essere effettuata entro lo stesso termine esteso. Più che una rivoluzione, si tratta di un ritorno alle regole in vigore prima del 2017. La riforma introdotta dal Decreto Legge 50/2017 aveva infatti ridotto sensibilmente i tempi disponibili per esercitare il diritto alla detrazione, imponendo scadenze più rigide. Con il nuovo intervento legislativo il legislatore torna a concedere due anni di margine, offrendo maggiore flessibilità alle imprese e ai professionisti nella gestione della documentazione fiscale.
L'allungamento dei termini non modifica i requisiti fondamentali per poter detrarre l'IVA. Restano necessari:

- l'esigibilità dell'imposta;
- il possesso di una fattura regolarmente emessa;
- la registrazione del documento.

Inoltre, il diritto deve essere esercitato secondo le condizioni esistenti nel momento in cui è sorto: non si possono applicare regole più favorevoli entrate in vigore successivamente.
Un'altra novità riguarda le fatture ricevute nell'anno successivo rispetto a quello in cui è stata effettuata l'operazione (fatture "a cavallo" d'anno).
La nuova formulazione della norma elimina un vincolo che, di fatto, obbligava spesso a collegare la detrazione all'anno di ricezione della fattura. Ora sarà possibile, in determinate condizioni, far valere la detrazione nell'anno in cui il diritto è maturato anche se la fattura arriva successivamente, purché venga ricevuta entro il termine previsto per la presentazione della relativa dichiarazione IVA e correttamente registrata.
Resta però fermo un limite importante: le fatture ricevute a gennaio non possono essere retroattivamente portate nella liquidazione IVA di dicembre. La detrazione potrà essere recuperata solo attraverso la dichiarazione annuale o nelle liquidazioni successive consentite dalla legge.
La modifica si inserisce in un quadro più ampio di evoluzione della giurisprudenza europea, che negli ultimi anni ha mostrato una crescente attenzione alla tutela dei diritti sostanziali dei contribuenti rispetto agli adempimenti formali. Tuttavia, sul tema delle fatture ricevute dopo la chiusura dell'anno fiscale il dibattito comunitario rimane aperto, con orientamenti non ancora definitivamente consolidati.
La nuova disciplina è entrata in vigore il 12 agosto 2026, ma il decreto non contiene una norma transitoria specifica. Rimane quindi da capire se il nuovo termine potrà essere applicato anche ai diritti alla detrazione sorti negli anni precedenti e ancora non scaduti alla data di entrata in vigore della riforma. Su questo aspetto si attendono chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate.
La riforma, quindi, concede più tempo a imprese e professionisti per recuperare l'IVA sugli acquisti, riducendo il rischio di perdere la detrazione per ritardi amministrativi o problemi di registrazione delle fatture. Una misura che punta a favorire certezza e semplificazione senza modificare i principi fondamentali del sistema IVA. •

Energia, il conto 2026 potrebbe superare i 200 miliardi

a

Per imprese e famiglie il conto di benzina, gasolio, elettricità e gas potrebbe superare i 200 miliardi di euro nel 2026. È lo scenario elaborato dalla CNA proiettando sull'intero anno l'andamento dei consumi e della spesa per carburanti, luce e gas nello scenario in cui i prezzi finali medi risultino superiori del 20% rispetto al 2025. In queste condizioni, la spesa raggiungerebbe circa 206 miliardi, oltre 33 miliardi in più rispetto ai 172,5 miliardi stimati per lo scorso anno. Un livello superiore persino al 2022 quando la spesa energetica per famiglie e imprese raggiunse i 202 miliardi. Per le famiglie italiane in media un incremento di spesa di oltre 500 euro su base annuale, mentre per l'intera platea delle imprese un aggravio di oltre 4.500 euro.

miliardi in più.
La dinamica dei carburanti evidenzia come l'effetto dei prezzi possa prevalere su quello dei consumi. Nei primi otto mesi del 2026 i volumi di gasolio per autotrazione sono diminuiti del 4,3% rispetto allo stesso periodo del 2025, ma la spesa è aumentata del 12,6%. Per la benzina, a un incremento dei volumi del 4,8% corrisponde una crescita della



PROFESSIONAL LAUNDRY

LINEA Texipure



Le macchie impossibili non esistono.

Texipure è la soluzione completa per la **rimozione efficace di ogni macchia da tessuti bianchi o colorati.** Un kit di 4 pretrattanti specifici per rimuovere lo sporco **senza alterare i colori e preservando le fibre,** anche le più delicate. **RICHIEDI IL KIT**: laundry@ecosi.it

ECOSÌ
INNOVATIVE HYGIENE SYSTEMS

www.ecosi.it

a

Nello scenario con un incremento del 10% dei prezzi finali medi di elettricità e gas e la conferma dei prezzi dei carburanti ai livelli attuali, il conto complessivo arriverebbe a circa 195 miliardi, con un aggravio di 22,6 miliardi rispetto al 2025. Se invece l'aumento raggiungesse il 30%, la spesa salirebbe a circa 217 miliardi, quasi 44,5 spesa del 9,6%. Se queste dinamiche proseguissero, il conto annuale dei due carburanti salirebbe complessivamente da 66,6 a 74,4 miliardi di euro.

Se il fabbisogno elettrico nazionale e il consumo di gas confermeranno nei dodici mesi il trend da inizio anno (+5% nei primi otto mesi per l'energia elettrica e +1% il gas) la spesa per l'elettricità raggiungerebbe circa 87,8 miliardi e quella per il gas destinato agli utilizzatori finali 43,8 miliardi nello scenario di aumento dei prezzi del 20%.

"Ridurre i prezzi dell'energia deve diventare una priorità della politica economica — afferma il presidente della CNA, Dario Costantini —. Per gli artigiani e le piccole imprese, bollette più pesanti significano meno risorse per investire, innovare e creare occupazione. Nella prossima legge di bilancio chiediamo di istituire un fondo da un miliardo di euro l'anno dedicato ai piccoli impianti fotovoltaici per l'autoproduzione delle micro e piccole imprese. È un intervento concreto per ridurre i costi, rendere le imprese meno esposte alle oscillazioni dei mercati e accelerare la transizione energetica". •

Elettrificazione del calore: consumi giù del 74%, ma i costi solo del 9%. Il prezzo dell'energia frena la transizione



L'elettrificazione del calore industriale è già oggi tecnicamente possibile per una parte significativa dei processi produttivi. Ma per le imprese italiane il passaggio all'elettrico continua a scontrarsi con condizioni economiche che ne riducono fortemente la convenienza.

A evidenziare il paradosso è il recente rapporto di ECCO, "L'elettrificazione interrotta – Tasse e oneri rallentano la transizione energetica in Italia". In un caso studio relativo a un'impresa alimentare di medie dimensioni, la sostituzione di una parte del calore prodotto attraverso boiler a gas con pompe di calore elettriche per processi a basse temperature, inferiori a 85 gradi, permetterebbe di ridurre i consumi energetici del 74%, passando da 1.622 MWh termici di gas a 426 MWh elettrici all'anno.

A fronte di un simile guadagno in termini di efficienza, tuttavia, il risparmio sui costi operativi si fermerebbe ad appena il 9%. Un dato che mette in luce il forte disallineamento tra il beneficio energetico dell'elettrificazione e quello economico per le imprese. Secondo ECCO, nel caso analizzato il carico fiscale e gli oneri applicati all'elettricità risultano inoltre circa dieci volte superiori rispetto a quelli gravanti sul gas.

Il problema, dunque, non è soltanto tecnologico. Circa un quarto dei processi industriali che utilizzano calore presenta fabbisogni a basse temperature, inferiori a 150 gradi, per i quali esistono già sul mercato tecnologie in grado di sostituire almeno in parte l'utilizzo dei combustibili fossili. Una quota particolarmente significativa riguarda settori come alimentare e bevande, apparecchiature meccaniche, tessile e pelle.

Il nodo del rapporto tra prezzo dell'elettricità e del gas

A frenare gli investimenti è soprattutto il rapporto di prezzo tra elettricità e gas. Per le Pmi manifatturiere, secondo le elaborazioni ECCO sui dati ARERA 2024, il rapporto tra componenti fiscali, oneri di sistema ed ETS applicati ai consumi elettrici e quelli gravanti sul gas naturale risulta tra 17 e 20 volte superiore per i livelli più bassi di consumo. Il divario tende inoltre ad aumentare per le imprese che utilizzano maggiori quantità di gas.

Si crea così una contraddizione: il vettore energetico destinato ad assumere un ruolo sempre più importante nella decarbonizzazione e caratterizzato da una maggiore efficienza energetica è anche quello maggiormente penalizzato dalla struttura di fiscalità e oneri.

L'elettrificazione permette infatti, grazie alla maggiore efficienza delle tecnologie elettriche, di utilizzare anche tre o quattro volte meno energia rispetto alla combustione per ottenere lo stesso servizio energetico. Ma se il differenziale di prezzo tra elettricità e gas rimane così elevato, la maggiore efficienza tecnica rischia di non trasformarsi in un vantaggio economico sufficiente a sostenere gli investimenti delle imprese.

Il progetto nazionale CNA

È in questo scenario che si inserisce il progetto nazionale promosso da CNA, coordinato da CNA Milano insieme alle Unioni nazionali CNA Produzione e CNA Installazione Impianti, con l'obiettivo di accompagnare imprese e operatori della filiera nella conoscenza delle tecnologie disponibili e delle condizioni necessarie per accelerare l'elettrificazione del calore.
Il progetto si è sviluppato lungo due direttrici.
La prima riguarda la formazione degli impiantisti. Sono stati realizzati tre appuntamenti di informazione e formazione, uno in presenza in occasione di MCE e due online, ai quali hanno partecipato complessivamente circa cento operatori.
A questi incontri si è affiancato un percorso di formazione pratica gratuita per gli installatori, organizzato a Busto Arsizio, Forlì e Roma, che ha permesso di formare oltre 70 professionisti sulle tecnologie e sulle soluzioni per l'elettrificazione del calore.
Complessivamente, sono quindi oltre 170 gli operatori coinvolti nelle attività formative.
Disporre sui territori di professionisti qualificati è infatti una condizione essenziale per accelerare la diffusione delle nuove tecnologie: servono competenze in grado di progettare, installare e integrare correttamente gli impianti e di accompagnare le imprese nella valutazione delle diverse soluzioni.

Portare l'elettrificazione dentro le imprese

La seconda direttrice del progetto è rivolta direttamente alle imprese manifatturiere e all'elettrificazione dei processi produttivi.
La scelta è stata quella di inserire il tema all'interno di appuntamenti più ampi destinati al mondo produttivo, portando così il confronto oltre gli ambiti esclusivamente specialistici.
Il progetto è stato presentato a MECSPE a Bologna nel mese di marzo e proseguirà con un seminario realizzato con Haier nell'ambito di CNA Network, l'evento B2B dedicato alle imprese del settore meccanico. Un ulteriore momento di confronto è previsto nell'ambito di BeOpen a Brescia, con l'obiettivo di sensibilizzare le imprese del settore dei serramenti e degli infissi.
L'obiettivo è affermare l'elettrificazione del calore come un vero tema di politica industriale, capace di tenere insieme competitività, efficienza energetica, sicurezza degli approvvigionamenti, innovazione tecnologica e capacità di investimento.
"L'elettrificazione del calore non è più soltanto una sfida tecnologica: è una questione di condizioni economiche, competenze e capacità di applicazione – dichiara Matteo Reale, presidente di CNA Milano –. Se le tecnologie sono disponibili e praticabili e permettono di ridurre in maniera significativa i consumi energetici, dobbiamo mettere le imprese



a

nelle condizioni di poter investire e costruire una filiera di professionisti capace di accompagnarle concretamente nella transizione".
"La transizione non si realizza soltanto attraverso nuove tecnologie, ma attraverso persone capaci di utilizzarle e imprese messe nelle condizioni di valutarne concretamente l'applicazione. Per questo abbiamo scelto di lavorare contemporaneamente sulla filiera degli impiantisti e sul mondo produttivo, portando il confronto fuori dai soli momenti specialistici e dentro i luoghi in cui le imprese prendono le proprie decisioni", afferma Diego Prati, responsabile nazionale CNA Installazione Impianti.
"L'obiettivo è costruire conoscenza e competenze che possano tradursi in interventi reali, accompagnando il sistema produttivo in un percorso di elettrificazione che può diventare un fattore concreto di competitività", sottolinea Valentina Di Berardino, responsabile nazionale CNA Produzione.

Il 3 novembre l'appuntamento conclusivo a Bologna

Il percorso si concluderà il 3 novembre a Bologna con l'evento finale del progetto. Durante l'incontro saranno presentati i risultati delle attività realizzate e le evidenze emerse dai questionari e dal confronto con i partecipanti. Ampio spazio sarà dedicato alle testimonianze dirette delle imprese, agli impiantisti che hanno seguito i percorsi formativi e alle aziende che hanno già avviato interventi di elettrificazione dei propri processi produttivi.
Esperienze concrete che permetteranno di capire non soltanto quali tecnologie siano già disponibili, ma anche quali condizioni economiche, professionali e normative siano necessarie perché l'elettrificazione del calore possa trasformarsi da opportunità tecnologica in una reale leva di competitività per le imprese italiane. •

Scuola, con il nuovo anno scolastico riparte la collaborazione con il Ministero dell'istruzione

Con l'avvio dell'anno scolastico 26/27, riprendono e si potenziano le attività di collaborazione realizzate e da realizzare nell'ambito del protocollo d'intesa fra CNA e Ministero dell'istruzione e del merito finalizzato a promuovere la collaborazione e il confronto tra il sistema educativo di istruzione e formazione e il mondo del lavoro.
Il protocollo firmato lo scorso anno dal Ministro dell'Istruzione e del Merito, Giuseppe Valditara e dal Presidente Nazionale della CNA, Dario Costantini, vede il Ministero e l'Associazione protagonisti di una fondamentale collaborazione pubblico-privato sul fronte del lavoro e dell'istruzione. Il Ministero e la CNA, infatti, si sono impegnati a favorire l'acquisizione da parte degli studenti di competenze tecnico-professionali frutto di una progettazione condivisa, a promuovere la collaborazione tra le istituzioni scolastiche e la CNA per aprire nuove opportunità in una formazione tecnico e professionale innovativa, a sostenere attività di orientamento degli studenti per favorire scelte consapevoli sulle prospettive occupazionali, a promuovere un sistema che accompagni gli studenti anche verso progetti professionali.
Tra gli strumenti operativi previsti dal protocollo, da parte del Ministero,



l'istituzione dell'Osservatorio Permanente sulle imprese per raccogliere informazioni, incoraggiare la definizione di progetti e la realizzazione di indagini conoscitive.
E, da parte di CNA, nell'ambito del progetto "Artigianato e Scuola" avviato dalla Confederazione, l'attivazione di una serie di iniziative, tra le quali il "Career day Artigianato" nelle scuole e con le famiglie, il premio "Artigiani in Classe" dedicato alle migliori idee d'impresa elaborate dagli studenti.
Il Presidente CNA Costantini ha dichiarato: "Siamo orgogliosi di proseguire e rafforzare un percorso basato su un forte patto di collaborazione con il mondo dell'istruzione pubblica, grazie al Ministro Valditara, per ridurre il mismatch tra domanda e offerta di lavoro e per aiutare gli studenti nella scelta di percorsi formativi che assicurino interessanti opportunità nel mondo del lavoro. Un lavoro che continueremo a fare nell'interesse dei nostri ragazzi e delle imprese italiane". •

Costantini a QN: "Perché la riforma dell'artigianato serve al Paese"

Superare una legge ferma al 1985 per consentire alle imprese artigiane di innovare, investire e crescere mantenendo la propria natura. È questo l'obiettivo della riforma della legge quadro sull'artigianato sostenuta dal nostro presidente Dario

Costantini, che in un'intervista pubblicata da QN ha ribadito la necessità di adeguare il quadro normativo alle trasformazioni che negli ultimi quarant'anni hanno interessato mercati, tecnologie e organizzazione del lavoro. Secondo Costantini, oggi l'artigianato italiano non può essere regolato con strumenti pensati in un contesto profondamente diverso. "Un'impresa artigiana deve poter crescere senza perdere la propria identità", sottolinea il presidente della CNA, evidenziando come chi investe, assume e conquista nuovi mercati contribuisca alla crescita economica del Paese e debba essere accompagnato dalla normativa, non ostacolato.

Tra i punti centrali della proposta c'è l'aggiornamento dei limiti dimensionali delle imprese artigiane, tenendo conto delle specificità dei diversi settori produttivi. Per Costantini, la qualità dell'impresa artigiana non si misura esclusivamente dal numero degli addetti, ma dalle competenze, dal ruolo dell'imprenditore e dalla prevalenza del

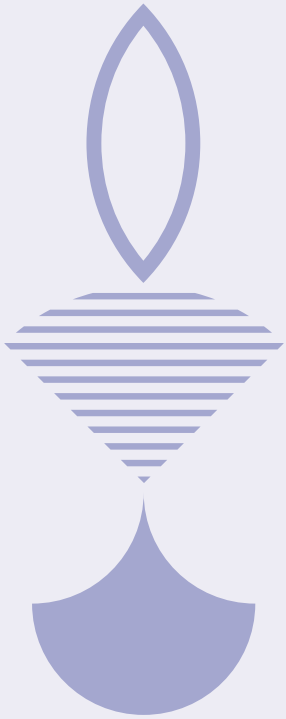


lavoro sul capitale. La riforma punta inoltre a favorire un utilizzo più agevole della forma societaria della Srl, salvaguardando principi considerati essenziali come la centralità del socio artigiano, il potere direttivo dell'imprenditore e la preminenza del lavoro. Una maggiore flessibilità che potrebbe rivelarsi importante anche nei passaggi generazionali delle imprese. Rispondendo alle critiche avanzate da alcune organizzazioni imprenditoriali e sindacali, il presidente della CNA ha precisato che la riforma non comporterebbe costi aggiuntivi per la finanza pubblica e non avrebbe effetti negativi sulle tutele dei lavoratori. Al contrario, imprese più solide e competitive, sostiene Costantini, possono generare occupazione più stabile, investimenti e maggiori opportunità di sviluppo.

"L'artigianato italiano ha dimostrato di saper innovare senza perdere la propria identità. Ora anche la legge deve fare un passo avanti", conclude Costantini, sintetizzando la visione di una riforma che punta a rafforzare uno dei pilastri del sistema produttivo nazionale. •



Elenco Associati Members to the Association



MACCHINARI
Aziende produttrici e filiali di produttori esteri
MACHINERY
Manufactoring 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

GIRBAU ITALIA S.r.l.
Business Center Bologna
Via Mori, 6
40054 PRUNARO 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, 47,
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

VEGA SYSTEMS ITALIA S.r.l.
Piazza Pastrello, 41
30173 VENEZIA VE

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
Manufactoring 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

GHIDINI 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'OGLIO 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.
Manufactoring 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 BORROMEO MI

TINTOLAV S.r.l.
Via M. D'Antona, 7
10028 TROFARELLO TO

MANUFATTI TESSILI
Aziende produttrici e filiali di produttori esteri
TEXTILE PRODUCTS
Manufactoring 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

EMMEBIESSE 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
Manufactoring companies and subsidiaries of foreign manufacturers

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



DETERGO

DETERGO Pubblicazione ufficiale di AIFL
Associazione Italiana Fornitori Lavanderie

Direttore responsabile
Marzio Nava

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

Hanno collaborato a questo numero
Eugenio Boni, Sergio Calzati, Roberto Diaferia, Giacomo Fontana, Fabrizio Giomo, Gabriele Giotto, Laura Lepri, Viviana Locatelli, Carla Lunardon, Consuelo, Erica e Salvatore Marongiu, Filippo Mariuzzo, Marco Niccolini, Marco Oleoni, Andrea Perego, Franco Pirocchi, Marco Salvadè, Gabriella Urracci

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 esposte 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 c/o BE BUSINESS PARK, Via Roma 108, 20051 Cassina de' Pecchi (MI).
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/**

DETERGO

INDICE DEGLI INSERZIONISTI
ADVERTISERS' DIRECTORY

13	ALGITECH
17	CAMILA
2ª DI COPERTINA	CHRISTEYNS
47	ECOLAB
51	ÈCOSÌ
4ª DI COPERTINA – 62	EFFE2EMME
4	FIBIR ITALIA
41	FIRBIMATIC
53	FIMAS
55	MAESTRELLI
37	NUOVA FOLATI
19	PONY
35	PRADEX
49	RENZACCI
39	SCAL
3ª DI COPERTINA	TESSILTORRE
1ª DI COPERTINA – 8	TESSITURA PEREGO
3	TOLON
43	TREVIL
21	ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

DETERGO
COMMUNICATION
NETWORK 2027

ECOSISTEMA MULTICANALE

CARTA, DIGITALE, WEB, HUBSPOT
CANALI SOCIAL ED EVENTI

MAGAZINE DETERGO
FAI NOTIZIA. FAI BUSINESS.

PORTALE DETERGO.EU
IL TUO BRAND NELLO SPAZIO DIGITALE

MULTICHANNEL ECOSYSTEM

PRINTED-COPY, DIGITAL, WEB,
HUBSPOT, SOCIAL MEDIA AND EVENTS

MAGAZINE DETERGO
MAKE NEWS. MAKE BUSINESS.

DETERGO.EU PORTAL
A DIGITAL SPACE FOR YOUR BRAND

**AMPLIFICA
IL TUO BRAND.
CONNETTI
IL TUO BUSINESS**

**AMPLIFY
YOUR BRAND.
GROW
YOUR BUSINESS**

MEDIA KIT
2027

AI GENERATED



**PROSEGUE LA
PROMOZIONE SPECIALE
THE SPECIAL OFFER
IS STILL ON**

EXPO DETERGO INTERNATIONAL

VALIDA FINO AL . VALID UNTIL 30.11.2026

L'Altra Cover





PRODUZIONE TESSUTI JACQUARD PER LAVANDERIE INDUSTRIALI, ALBERGHI E RISTORANTI.
JACQUARD TEXTILES PRODUCTION FOR INDUSTRIAL LAUNDRIES, HOTELS AND RESTAURANTS.

20020 Dairago (MI) Via G.Verdi, 34 - Tel.++39.0331.432466 - tessiltorre@tin.it - www.tessiltorre.com

ROOM KIT, QUANDO L'ESPERIENZA DELLA LAVANDERIA INCONTRA LA TECNOLOGIA: LA NOSTRA IDEA PER IL MONDO DEGLI AFFITTI BREVI

ROOM KIT, WHERE LAUNDRY EXPERTISE MEETS TECHNOLOGY: OUR VISION FOR THE SHORT-TERM RENTAL MARKET



Da dove nasce Room Kit

Come portare l'esperienza e la qualità della lavanderia industriale negli affitti brevi, rendendo il servizio semplice e accessibile anche a host e property manager?

Room Kit nasce da questa domanda e dall'esperienza di una lavanderia industriale che opera da anni nel turismo e conosce le esigenze di un mercato nel quale qualità, disponibilità e tempi del servizio sono determinanti. Questa esperienza ci ha fatto osservare da vicino la crescita degli affitti brevi dove gli standard professionali richiesti sono gli stessi del settore alberghiero, ma le modalità di servizio sono profondamente diverse. Dall'incontro tra questi due mondi abbiamo iniziato a vedere un'opportunità nuova.

Un nuovo mercato, un nuovo modello di servizio. La lavanderia industriale è tradizionalmente organizzata per servire hotel e grandi strutture. Gli affitti brevi sono invece costituiti da tanti operatori distribuiti sul territorio, difficili da raggiungere con la logistica tradizionale. La sfida era quindi trovare un modo efficiente per servire questo nuovo mercato.

How Room Kit begins

How can we bring the experience and quality of industrial laundry services to short-term rentals, making them simple and accessible for hosts and property managers?

Room Kit grew out of this question and the experience of an industrial laundry business that has served the tourism sector for years and understands the needs of a market where service quality, availability, and turnaround times are essential. That experience gave us a close-up view of the growth of short-term rentals. They require the same professional standards as the hotel industry, but their service model is fundamentally different. The intersection of these two worlds revealed a new opportunity.

A new market, a new service model. Industrial laundries are traditionally organized to serve hotels and large facilities. Short-term rentals, by contrast, involve many operators spread across a wide area, making them difficult to reach through traditional logistics. The challenge was to find an efficient way to serve this new market.

La risposta: Room Kit e la tecnologia come ponte

Room Kit nasce quindi per creare un collegamento tra la lavanderia industriale e il mondo degli affitti brevi, caratterizzato da esigenze più flessibili e distribuite sul territorio. L'intuizione è stata quella di portare in questo settore un modello self-service nel quale tecnologia, app e punti locker lavorano come un unico sistema.

Attraverso l'app, l'host verifica la disponibilità della biancheria e gestisce in autonomia ciò di cui ha bisogno; il locker diventa il punto fisico dove ritirare e restituire i kit, senza vincoli di orario.

Il modello Room Kit rende così il servizio estremamente lineare per il cliente: VERIFICA LA DISPONIBILITÀ > RITIRA > UTILIZZA > RESTITUISCE.

Cosa c'è dietro questa semplicità

Dietro un utilizzo semplice e immediato c'è un sistema che integra tecnologia e organizzazione. Grazie alla tecnologia RFID, ogni capo è identificato e tracciato durante le diverse fasi del servizio.

Anche il kit è parte del modello Room Kit: la biancheria non viene gestita come un insieme di singoli capi, ma organizzata in soluzioni già configurate. Per l'host significa meno tempo da dedicare alla gestione della biancheria e la comodità di avere una soluzione completa, già pronta all'uso.

Room Kit cresce con le esigenze del cliente

Il self-service risponde alle esigenze di molti host e operatori, ma il mercato comprende anche property manager con decine o centinaia di appartamenti, quantitativi maggiori e una logistica diversa.

Per loro Room Kit prevede un'app dedicata alla gestione e alla preparazione degli ordini, che possono essere ritirati presso il punto Room Kit oppure consegnati direttamente presso sedi, magazzini o strutture gestite. Il servizio si adatta così a esigenze e volumi diversi, mantenendo un unico modello organizzativo e consentendo alla lavanderia di raggiungere in modo efficiente anche una domanda più frammentata.

Il punto Room Kit funziona come hub territoriale: la lavanderia si concentra sul trattamento professionale di grandi quantità di biancheria, mentre Room Kit aggrega la domanda, organizza il servizio e gestisce la distribuzione. Software, locker, biancheria e organizzazione convivono in un'unica micro-infrastruttura.





The solution: Room Kit, with technology as the bridge

Room Kit was created to connect industrial laundry services with the short-term rental market, whose needs are more flexible and geographically dispersed. The idea was to introduce a self-service model in which technology, an app, and locker locations work together as one system.

Through the app, hosts can check linen availability and manage what they need on their own. The locker serves as a physical pickup and return point, with no time restrictions.

Room Kit makes the entire process more simple for customers:
CHECK AVAILABILITY > PICK UP > USE > RETURN
Room Kit adapts to the customer's schedule, not the other way around.

What makes this simplicity possible

Behind the simple, straightforward experience is a system that combines technology and organization. RFID technology identifies and tracks each item throughout the different stages of the service.

The kit is also an integral part of the Room Kit model. Linen is not handled as a collection of individual items; it is organized into ready-made packages. For hosts, this means less time spent managing linen and the convenience of having a complete solution, ready to use.

Room Kit grows with the customer's needs

Self-service meets the needs of many hosts and operators, but the market also includes property managers with dozens or hundreds of apartments, larger volumes, and different logistical requirements.

For them, Room Kit offers a dedicated app for managing and preparing orders. Orders can be collected at a Room Kit location or delivered directly to offices, warehouses, or managed properties.

The service can therefore adapt to different needs and volumes while maintaining a single operational model, while enabling the laundry business

Dalla teoria alla pratica: Alassio e San Bartolomeo al Mare

Le esperienze di Alassio e San Bartolomeo al Mare ci hanno permesso di verificare concretamente il modello, osservando come host e property manager utilizzino il servizio nella loro attività quotidiana.

Abbiamo visto che l'autonomia è uno degli elementi più apprezzati: poter verificare la disponibilità della biancheria, ritirarla e restituirla attraverso i locker rende il servizio più semplice, immediato e flessibile, riducendo la necessità di coordinare ogni singola operazione.

L'esperienza sul campo ha così confermato l'intuizione iniziale: il modello Room Kit funziona perché unisce autonomia, tecnologia e semplicità di utilizzo.

Dal noleggio al "Linen as a Service"

Un host non ha necessariamente bisogno di possedere lenzuola e asciugamani: ha bisogno di trovarli puliti, professionali e disponibili quando deve preparare l'appartamento.

È questo il principio del "Linen as a Service": attraverso il noleggio, la biancheria diventa un servizio a disposizione dell'host, nel quale lavaggio, rotazione, disponibilità, ritiro e restituzione fanno parte di un unico processo.

La lavanderia garantisce la qualità e il trattamento professionale della biancheria; Room Kit organizza e semplifica l'accesso al servizio.



La nostra visione

L'esperienza della lavanderia industriale nel turismo, la conoscenza delle esigenze degli affitti brevi e la tecnologia. È dall'incontro di questi elementi che Room Kit continua a crescere e a sviluppare il proprio modello.

Il futuro del settore è rendere la biancheria professionale disponibile in modo sempre più semplice ed efficiente, nel posto giusto e nel momento in cui il cliente ne ha bisogno.

Dove siamo

Room Kit oggi è presente con tre punti locker ad Alassio, San Bartolomeo al Mare e Sanremo. Da questa esperienza prende forma un progetto di sviluppo su scala nazionale, che ha l'obiettivo di portare il modello Room Kit nei principali mercati italiani degli affitti brevi. •

Scansiona il QR code
per avere tutte le informazioni
Scan the QR code
to learn more



to efficiently serve demand spread across many locations.

The Room Kit location acts as a local hub: the industrial laundry focuses on professionally processing large quantities of linen, while Room Kit consolidates demand, organizes the service, and manages distribution. Software, lockers, linen, and logistics come together in a single micro-infrastructure.

From theory to practice: Alassio and San Bartolomeo al Mare

Our experience in Alassio and San Bartolomeo al Mare has allowed us to test the model in practice and observe how hosts and property managers use the service in their daily operations.

We've found that independence is one of the most valued features. Being able to check linen availability, collect it, and return it through the lockers makes the service simpler, faster, and more flexible, reducing the need to coordinate every individual step.

Our field experience has confirmed our original idea: the Room Kit model works because it combines independence, technology, and ease of use.

From rental to "Linen as a Service"

A host doesn't necessarily need to own sheets and towels. They need clean, professionally prepared linen to be available when it's time to get an apartment ready.

That is the principle behind "Linen as a Service." Through rental, linen becomes a service available to the host, with washing, rotation, availability, pickup, and return all part of a single process.

The laundry business ensures the quality and professional treatment of the linen; Room Kit organizes the service and makes it easy to access.

Our vision

Industrial laundry experience in tourism, an understanding of short-term rental needs, and technology: Room Kit continues to grow and develop its model by bringing these elements together.

The future of the sector lies in making professional linen increasingly easy and efficient to access, in the right place and whenever customers need it.

Our current locations

Room Kit currently operates three locker locations, in Alassio, San Bartolomeo al Mare, and Sanremo. This experience is the starting point for a national expansion project aimed at bringing the Room Kit model to Italy's main short-term rental markets. •

EFFE2EMME S.R.L.
Via Casone 5
12040 Sant'Albano Stura (CN)
T. +39 01821976738
info@roomkit.it www.roomkit.it