

# SPĂLĂTORIE- CURĂȚĂTORIE CHIMICĂ<sup>1</sup>



**Studiu  
de caz**

Acest studiu de caz oferă informații privind realizarea unei spălătorii-curățătorii chimice, de la avantajele oferite de o astfel de activitate până la tehnologia necesară și informații utile privind realizarea planurilor de marketing și financiar pentru buna desfășurare a unei astfel de afaceri.

## **Argumente pentru lansarea afacerii:**

Având în vedere secolul „vitezei” în care trăim, din ce în ce mai multe persoane apelează la servicii care să le înlesnească viața, practic externalizând cât mai multe dintre activitățile casnice, de la spălarea și călcarea rufelor până la servicii de catering pentru cină. Investiția poate fi amortizată în 5-6 ani de la startul afacerii; bineînțeles, aceasta depinde și de numărul de clienți și de marketingul făcut afacerii.

---

1. Acest studiu de caz reprezintă o adaptare după lucrarea *Spălătorie-curățătorie chimică* de ing. Andrei Wieder-Ilie, dr. Dalina Dumitrescu, dr. Violeta Ciurel, dr. Ovidiu Ștefan, dr. Lavinia Rașcă, dr. Mioara Rădulescu, ec. Doina Dogăroiu, ec. Mihai Belecciu, ec. Ovidiu Dîmbean-Creta, ing. Marian Velcea, cons. jur. Corina Mocanu, Rentrop & Straton, București, 1997

## Avantajele afacerii

Pe piața locală, cererea nu este acoperită, de aceea există această oportunitate. Utilajele pot fi achiziționate și la mâna a doua. Se preconizează ca pe baza acestei afaceri să se demareze o rețea de francize, care va aduce venituri suplimentare. Se preconizează ca și în condițiile economice actuale dificile să se poată conta lunar pe solicitările a cel puțin 2% din populație. Această afacere se pretează mai bine a fi realizată în zonele urbane. Investiția necesară ar fi una de 600.296 RON sau 133.400 EUR, la un curs de 4,5 RON.

## Desfășurarea activității

### Mediul economic în care evoluează afacerea

Mediul economic în care evoluează afacerea poate fi caracterizat ca fiind transparent, predictibil și urmează trendul economiei naționale. În acest gen de activitate, influențele sistemului politic, ale celui juridic și politicile macroeconomice nu au o importanță majoră.

Reușita afacerii este condiționată mai mult de abilitățile managerului de a anticipa și percepe tendințele pieței, de a satisface dorințele clienților și de a-i fideliza.

Piața societății în domeniul curățătoriilor-spălătoriilor face parte din piața serviciilor în general. Această piață, deși a cunoscut o recesiune, este totuși relativ stabilă, iar pentru viitor promite o creștere constantă până la atingerea unui nivel corespunzător (într-o țară civilizată și dezvoltată economic se poate ajunge ca 24% din populație să apeleze lunar la unul dintre serviciile de spălătorie-curățătorie chimică).

### Descrierea afacerii

În prima etapă se intenționează deschiderea unei unități de curățătorie-spălătorie rapide într-o zonă de vad, ușor accesibilă pentru potențialii clienți. În a doua etapă se va încerca dezvoltarea acestor activități în sistem de franciză.

Serviciile se vor executa pentru cetățeni și pentru unele colectivități. Deși la ora actuală se constată o scădere a puterii de cumpărare a populației, se poate estima folosirea acestor servicii, anual, în medie, de cel puțin 2% din locuitorii orașului, cu un volum de 1-1,5 kg obiecte/client pe lună. La aceștia se vor adăuga unele restaurante, cămine, societăți comerciale care au echipament de protecție textil etc. În viitor, pe baza relansării economice, va crește volumul solicitărilor. Astfel, de la o activitate medie zilnică de opt ore se va ajunge la una în două schimburi.

### Condiții necesare

#### 1. Mediu

Nu sunt necesare condiții de mediu speciale. Spațiul trebuie să asigure normele de siguranță și standardele de calitate necesare desfășurării în condiții optime a activității.

#### 2. Resurse

##### • materiale

Din punct de vedere tehnologic, există două fluxuri distincte, și anume:

- fluxul curățătoriei chimice;
- fluxul spălătoriei.

Ambele încep de la locul de primire a obiectelor și se termină la locul de predare. Aceste locuri vor fi amplasate împreună, dar trebuie evitat contactul direct sau indirect al obiectelor curate cu cele murdare.

Ambele fluxuri vor consta din:

- primirea și verificarea obiectelor;
- marcarea și sortarea;
- predetașarea petelor;
- curățat, respectiv spălat;
- uscare;
- călcat;
- ambalat.

Utilajele de bază dintr-o spălătorie sunt următoarele:

- mașină de curățat chimic;
- manechin format;
- presă universală;
- masă de predetașat;
- masă de călcat cu fier vaporizant;
- mașină de curățat umed;
- mașină de spălat cu storcător;
- uscător rotativ;
- calandru de călcat pentru rufe plate;
- set prese de călcat lenjerie.

Pe lângă aceste utilaje de bază, mai pot fi utilizate:

- mașină de marcat;
- prese de călcat specializate pe părți de confecție (manșete și gulere, mâneci, piepți și spate etc.);
- conveioare de transport obiecte între fazele tehnologice;
- mașini de ambalat în folie.

Pentru a avea condiții optime de lucru, mai sunt necesare următoarele accesorii:

- cărucioare care dispun de coșuri – pentru obiectele murdare și cele curățate;
- rafturi pe care se pun obiectele de lenjerie călcate (acestea pot fi fixe sau mobile);
- perii de păr și paie (sau echivalent);
- dulapuri.

Opțional:

- masă de spălat manual;
- lighene, căzi, coșuri, lăzi etc.

În general, utilajele funcționează cu energie electrică și utilizează un agent termic care poate fi curentul electric (rezistențe de încălzire), aburul saturat – furnizat fie de o centrală termică din zonă, fie de un generator de abur al unității de spălătorie, fie de generatoare de abur proprii încorporate în fiecare utilaj care necesită abur –, gazele naturale, apa fierbinte.

Unele utilaje pot fi prevăzute cu un sistem de pornire cu fise sau monede.

- **umane**

În unitate pot lucra 5 angajați permanenți, 2 la curățătorie și 3 la spălătorie.

Personalul va fi astfel calificat încât să poată lucra pe ambele fluxuri, pentru ca în anumite situații să fie utilizabil în oricare dintre meseriile necesare. În caz de nevoie se va folosi personal sezonier angajat cu contract civil.

Pe lângă acești lucrători, vor mai fi două persoane:

- șeful de unitate – care va conduce și coordona activitatea, asigurând și aprovizionarea;
- contabilul – care va fi cu normă parțială, cu pregătire corespunzătoare cerințelor impuse de legea contabilității.

Cei cinci lucrători vor fi plătiți în funcție de realizări și vor avea un spațiu amenajat pentru luarea mesei.

- **capital**

Capitalul necesar ar fi de 600.296 RON sau 133.400 EUR, la un curs de 4,5 RON, pentru achiziționarea materiilor prime, a tehnologiei necesare și pentru plata salariilor și a chiriei.

## Planificarea activității

### Plan de marketing

Deși la ora actuală se constată o scădere a puterii de cumpărare a populației, se poate estima folosirea acestor servicii, anual, în medie, de cel puțin 2% din locuitorii orașului, cu un volum de 1-1,5 kg obiecte/client pe lună. La aceștia se vor adăuga unele restaurante, cămine, societăți comerciale care au echipament de protecție textil. În viitor, pe baza relansării economice, va crește volumul solicitărilor. Astfel, de la o activitate medie zilnică de opt ore se va ajunge la una în două schimburi.

În primul an de funcționare se vor urmări:

- crearea unei clientele stabile atât în rândul persoanelor fizice, cât și în rândul persoanelor juridice;
- să se facă, pe baza planului de comunicare, o promovare susținută în mass-media care oferă condiții avantajoase;
- ca activitatea să demareze efectiv la începutul unei perioade de sezon, pentru a asigura mijloacele financiare necesare funcționării în condiții optime.

În următorii ani se vor urmări:

- introducerea de servicii suplimentare și complementare;
- perfecționarea profesională permanentă a personalului;
- încurajarea inițiativei și a propunerilor care pot duce la servirea mai bună a clienților și la mărirea profitului;
- demararea activității în sistem de franciză.

Clientela, din punctul de vedere al statutului juridic, este formată din:

- persoane fizice – pe care se contează la curățat mai ales în perioadele noiembrie-martie.
- persoane juridice – unități de alimentație publică, unități spitalicești și hoteliere, cămine, unități militare care nu au spălătorie proprie, societăți care spală echipamentul de lucru și protecție.

Principalul mijloc de atragere a clientelei va fi realizarea unor servicii calitativ deosebite și la termenele angajate.

Serviciile care vor fi promovate vor fi cele de curățătorie chimică și de spălătorie, care vor fi completate, la cerere, cu operații de călcat, eventual mici reparații de croitorie. În perspectivă, se va introduce serviciul suplimentar de transport, pe sistem casă de comenzi, al obiectelor.

Din punct de vedere calitativ, elementele de bază ale serviciilor vor fi:

- realizarea curățării-spălării și călcării la nivelul așteptării clientului (care are la bază discuția cu acesta în momentul primirii);
- încadrarea în termenul de execuție convenit.

Realizarea unor servicii superioare presupune și o politică de prețuri corespunzătoare, dar care trebuie să țină seama neapărat de disponibilitatea clientului de a achiziționa serviciul la prețul stabilit.

Astfel, prețurile de referință fără TVA s-ar situa la:

- curățat chimic și călcat: 8 RON/kg;
- spălat și călcat lenjerie: 5 RON/kg.

Aceste tarife pot fi modificate în funcție de diversele politici de preț (în funcție de fidelitate, volum de obiecte, raportul preț/servicii al concurenței etc.). De fapt, tarifele efective vor fi stabilite pe obiect și așa vor fi prezentate clienților.

## ► Plan financiar

Costurile de achiziție a utilajelor se ridică la 600.296 RON. În preț intră și punerea în funcțiune, instruirea personalului, consultanța de demarare a afacerii.

Pentru obținerea fondurilor necesare pot fi accesate două credite, unul în valută, care reprezintă valoarea efectivă a utilajelor de 407.000 RON, și unul în lei, pentru acoperirea taxelor vamale și a TVA-ului, de 193.500 RON.

### Contul de profit și pierderi previzionat pe 5 ani pentru o spălătorie-curățătorie

Indicatori	An I	0%	An II	0%	An III	0%	An IV	0%	An V	0%
<b>Venituri</b>										
Servicii de bază										
- curățat	402.797	60,06%	402.797	60,06%	402.797	60,06%	402.797	60,06%	402.797	60,06%
- spălat	259.661	38,71%	259.661	38,71%	259.661	38,71%	259.661	38,71%	259.661	38,71%
Din dobânzi bancare	8.252	1,23%	8.252	1,23%	8.252	1,23%	8.252	1,23%	8.252	1,23%
Din alte venituri financiare	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Din participații	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>TOTAL VENITURI</b>	<b>670.710</b>	<b>100%</b>	<b>670.710</b>	<b>100%</b>	<b>670.710</b>	<b>100%</b>	<b>670.710</b>	<b>100%</b>	<b>670.710</b>	<b>100%</b>
<b>Cheltuieli</b>										
Cu materialele	21.330	3,70%	21.330	4,00%	21.330	4,37%	21.330	4,84%	21.330	5,41%
Cu personalul	42.081	7,30%	42.081	7,90%	42.081	8,63%	42.081	9,54%	42.081	10,68%
De funcționare	231.645	40,20%	231.645	43,47%	231.645	47,49%	231.645	52,53%	231.645	58,77%
Cu serviciile bancare	4.240	0,74%	4.240	0,80%	4.240	0,87%	4.240	0,96%	4.240	1,08%
Amortizate mijl. fixe	60.030	10,42%	63.402	11,90%	65.111	13,35%	65.111	14,77%	65.111	16,52%
Dobânzi bancare	216.462	37,56%	169.660	31,84%	122.857	25,19%	76.054	17,25%	29.252	7,42%
Impozit pe auto, clădiri	500	0,09%	500	0,09%	500	0,10%	500	0,11%	500	0,13%
<b>TOTAL CHELTUIELI</b>	<b>572.288</b>	<b>100%</b>	<b>532.858</b>	<b>100%</b>	<b>487.764</b>	<b>100%</b>	<b>440.961</b>	<b>100%</b>	<b>394.159</b>	<b>%</b>
<b>PROFIT/PIERDERE</b>	<b>94.422</b>		<b>137.852</b>		<b>182.946</b>		<b>229.749</b>		<b>276.552</b>	
<b>Prelevare fond rezervă</b>	<b>2.000</b>		<b>0</b>		<b>9.147</b>		<b>11.487</b>		<b>19.336</b>	
<b>Profit impozabil</b>	<b>92.422</b>		<b>137.852</b>		<b>173.799</b>		<b>218.262</b>		<b>257.186</b>	
<b>Impozit profit</b>	<b>35.120</b>		<b>52.384</b>		<b>66.044</b>		<b>82.939</b>		<b>97.730</b>	
<b>Profit net</b>	<b>57.302</b>		<b>85.468</b>		<b>107.755</b>		<b>135.322</b>		<b>159.455</b>	

Previuziunea este estimativă și este dependentă de climatul economic și de cantitatea de obiecte spălate sau curățate și de numărul de clienți și contracte.

## ► Plan de afaceri pentru credit

Acțiunile întreprinse până la solicitarea creditului ar fi:

- întocmirea studiului pieței: contactarea clienților posibili, consultarea acestora privind oferta, prospecte, întocmirea unei liste de clienți posibili;
- stabilirea materialelor necesare și a surselor de achiziție;
- încheierea de contracte cu clienții;
- stabilirea fluxului tehnologic corespunzător capacității alese;
- stabilirea utilajelor necesare și a surselor de achiziție, precum și a utilajelor ce vor fi realizate prin autoutilare sau prin colaborare, în baza unor proiecte proprii.

## Analiză SWOT

Puncte tari	Puncte slabe
<ul style="list-style-type: none"><li>• Amplasamentul</li><li>• Raport preț/calitate favorabil</li><li>• Dotare la nivelul Uniunii Europene</li><li>• Strategii și tactici de marketing bine definite</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lipsa de experiență în acest domeniu a managerului</li><li>• Personal cu mentalități incompatibile cu economia de piață</li><li>• Instabilitate de personal determinată de caracterul sezonier al activității</li></ul>
Oportunități	Amenințări
<ul style="list-style-type: none"><li>• Posibilități de obținere a unor granturi</li><li>• Calitatea slabă a serviciilor concurenței</li><li>• Existența unui segment de populație cu putere financiară</li><li>• Dezvoltarea serviciilor hoteliere și de alimentație publică</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Concurența care poate să apară</li><li>• Inflația și criza macroeconomică</li><li>• Variații mari ale cursului valutar</li><li>• Instabilitatea dobânzilor bancare</li><li>• Mentalitatea clienților față de serviciile de spălătorie</li><li>• Majorarea impozitelor și taxelor</li></ul>

### Exemple de afaceri similare:

<http://www.energic2000.ro/index.html>

<http://www.angelaspalatorie.ro/>

<http://www.ecofresh.ro/>

<http://www.ecoclean.ro/>

<http://www.expertwash.ro/>

<http://www.curatatorie-timisoara.ro/index.php>

### Bibliografie online:

Bază de date a spălătoriilor chimice prezente pe piața din România:

[http://www.bonesimenajere.ro/agentii,7-Spalatorii,\\_curatatorii\\_chimice\\_ecologice+Toate\\_judetele++Cauta.html](http://www.bonesimenajere.ro/agentii,7-Spalatorii,_curatatorii_chimice_ecologice+Toate_judetele++Cauta.html)

Detalii despre echipamentul necesar: [http://www.avim.ro/ro/oferta\\_s.php](http://www.avim.ro/ro/oferta_s.php)