Il dehors si prepara al dopo-Covid: tra nuove regole e investimenti

Per molti cocktail bar e pubblici esercizi il dehors rappresenta il principale motore di ricavi della bella stagione. Ma, come evidenzia **The Garnish**, gestirlo non significa soltanto aggiungere tavoli all'aperto. Dietro pochi metri quadrati si intrecciano aspetti normativi, investimenti e organizzazione operativa che possono fare la differenza tra un'opportunità di redditività e un costo difficile da recuperare. L'articolo richiama innanzitutto l'attenzione sulle imminenti novità legislative. Entro la fine del 2026 il Governo dovrà definire il nuovo quadro normativo delle occupazioni di suolo pubblico, mentre dal 30 giugno 2027 cesseranno definitivamente gli effetti delle autorizzazioni straordinarie introdotte durante la pandemia. Per molti esercenti sarà quindi necessario adeguare le proprie concessioni alle nuove regole. Accanto agli aspetti burocratici, The Garnish invita a considerare il dehors come un vero progetto imprenditoriale. La scelta degli arredi, l'illuminazione, la manutenzione dei materiali e persino la distanza dal banco influenzano direttamente qualità del servizio, tempi di preparazione dei drink e permanenza dei clienti. Sono elementi che incidono sulla redditività tanto quanto il numero dei coperti disponibili. Il messaggio dell'articolo è chiaro: la stagione estiva non si improvvisa. Le pratiche amministrative, gli investimenti e la progettazione del dehors si decidono mesi prima dell'arrivo dei clienti, ma anche a stagione avviata è possibile intervenire con correzioni che migliorano l'efficienza del servizio. Più che un semplice spazio esterno, il dehors diventa così un banco di prova della capacità gestionale del locale, dove strategia, organizzazione e attenzione ai dettagli valgono almeno quanto il meteo