

# COME APRIRE UN BAR

## *Business Plan*

### Licenze

Il punto di partenza per aprire un bar è conoscere tutte le procedure burocratiche per avviare l'attività. Una sintesi dei più importanti passi iniziali.

Per aprire un'attività commerciale è necessario in primis definire che tipo di società formare, aprire la partita iva come ditta individuale e iscriversi a INPS e INAIL con l'aiuto del commercialista. Dopo aver stabilito il tipo di società e aver inviato al comune la comunicazione riguardante il modello "COM 1 o "COM 2, bisogna iscriversi al Registro esercenti di commercio (REC) presso la sede della Camera di commercio locale.

I bar rientrano per legge negli "Esercizi di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande" e più precisamente sono definiti "locali di vendita per il consumo sul posto". Le licenze che regolamentavano la libera concorrenza non esistono più da alcuni anni: l'art. 3 della legge 248/2006 le ha eliminate, ma è solo da maggio 2010 che, grazie alla circolare del Ministero dello Sviluppo Economico n.3635/C, i Comuni non possono più fissare il numero di bar e ristoranti che possono essere aperti sul loro territorio, con alcune eccezioni, limitate generalmente ai centri storici delle più importanti città d'arte (Roma, Firenze, Venezia).

Gli unici "paletti" previsti dalla legge riguardano i requisiti urbanistici ed edilizi che possono cambiare a secondo della Regione o del Comune di appartenenza e il possesso da parte nostra dei requisiti per l'esercizio dell'attività di somministrazione di alimenti e bevande.

In linea generale i locali destinati al bar devono:

- avere una destinazione d'uso commerciale
  - rispettare i vincoli paesaggistici e storici previsti dal Comune
  - rispettare alcuni requisiti urbanistici che dipendono dalla metratura
  - rispettare i regolamenti in materia di sicurezza sul lavoro, sicurezza degli impianti elettrici e normativa antincendio
  - requisiti di igiene (regolamento all'Ufficio ASL più vicino al bar)
- essere correttamente isolati a livello acustico (se vogliamo trasmettere musica dovremo ottenere la certificazione di idoneità da parte di un tecnico)

La destinazione d'uso riscontrabile su planimetrie e visure catastali (Agenzia del territorio) definisce il tipo di utilizzo che si può fare di uno spazio: abitazione, ufficio, esercizio commerciali, opifici etc. In alcuni casi, se non è vietato dal Piano Regolatore Generale della zona, la destinazione d'uso può essere modificata da un tecnico addetto. Ad ogni modo, se possibile, meglio individuare un locale che abbia già la destinazione d'uso commerciale, si risparmierà tempo e denaro.

Il commercialista e l'architetto che vi seguiranno saranno fondamentali consulenti l'uno dal punto di vista fiscale e regolamentale e gli altri per adeguare gli spazi all'attività pubblica.

N.B.I criteri applicativi di seguito definiti rappresentano unicamente requisiti minimi necessari per l'esercizio della attività e, in questo contesto, sono da considerare a titolo di riferimento in quanto possono variare asseconda dei regolamenti.

### Tipologie di arredamento

A seconda del budget a disposizione la scelta dei materiali per l'arredo può essere molteplice. L'arredatore è elemento essenziale per capire la soluzione più adeguata.

L'elemento di arredo più costoso di un bar, ma anche per aprire una pasticceria o una gelateria, è naturalmente il bancone, che comprende, oltre alla parte esterna rivolta al cliente, anche tutta la struttura interna, la cella frigo e, di solito, anche una vetrina refrigerata/riscaldata. Il costo di un banco bar medio è intorno ai



# COME APRIRE UN BAR

## *Business Plan*

5.000€ al metro quadro, ma le differenze, verso l'alto o verso il basso, possono essere enormi. Tanto per fare alcuni esempi il linoleum a bolle che si mette sulla pedana del retrobanco può andare dai 7/8€ fino ai 40€ per metro quadro. I graniti naturali del top (il piano dove si appoggiano le tazzine) possono costare poche decine di euro per mq, mentre i costi vanno sull'ordine delle centinaia di euro se si scelgono materiali come il Korian o l'Okite.

Altre grosse differenze possono arrivare da banchi costruiti in truciolato (che tendono a impregnarsi di umidità) o in legno vero, molto più resistente, e anche i legni che appaiono più belli e di moda possono essere imitati, con le opportune colorazioni, da altri legni più ordinari. Le vetrine refrigerate sul mercato, infine, possono andare da 2.000 a 20.000 euro, in una serie di materiali, finiture e dettagli pressoché infinita (le forme tonde e tondeggianti costano più di quelle squadrate).

Un locale, è chiaro, non è fatto solo dal bancone, ma tavoli e scaffali hanno un costo molto più basso. E' per questo che i locali piccoli hanno un costo a metro quadro più alto rispetto ad un locale grande. Il costo medio a metro quadro, di un locale costruito da zero, per la parte aperta al pubblico (non la cucina quindi) e compreso le attrezzature (vetrine e frigoriferi) è di 600/800€ al metro quadro, ma alcune aziende arrivano a 1.200€. Stiamo parlando, è chiaro, di locali medi, perché verso l'alto non c'è praticamente fine.

La differenza fra un locale costruito bene e con buoni materiali e uno di qualità scadente sta soprattutto nella durata. Un ottimo locale può reggere e apparire ancora fresco anche dopo vent'anni di lavoro, mentre uno in cui si è risparmiato anche sui millimetri di spessore dell'acciaio nel piano di lavoro tenderà ad apparire segnato e vecchio già dopo pochi anni di uso. Questo deve essere un elemento di riflessione, perché se la nostra idea è quello di tenere il locale per pochi anni, magari per poi, una volta fatta esperienza, passare ad un locale più grande, potrebbe essere più saggio essere più limitati nei costi.

Quando andate a parlare con l'arredatore, non chiedetegli solo un preventivo, ma dategli anche qual'è il vostro budget, sarà più facile trovare la soluzione per ogni tasca.

### **Prodotti e materie prime**

Bar uguale caffè, e quando si pensa di aprire un proprio locale la scelta della marca, o meglio della miscela di caffè che offriamo, è sempre uno dei momenti focali. Come scegliere quello giusto? E soprattutto perchè conviene puntare sulla qualità per una maggiore soddisfazione del cliente?

Per un'esperienza al bar che sia davvero soddisfacente e che duri nel tempo, è fondamentale puntare su prodotti e materie prime di qualità. Sarà necessario fare un'ottima comunicazione dei propri prodotti in modo da sottolinearne il valore e il perchè dei prezzi per istituire un rapporto di fiducia con il cliente.

Essenziale dopo un tot di tempo dall'apertura sarà individuare i prodotti che vendono di più e quelli che sono meno richiesti, per decidere in itinere su cosa puntare e quali prezzi attribuire.

Senza mai rinunciare a prodotti e materie prime di qualità è necessario costruire menù con varianti divertenti ma che permettano di contenere i costi della spesa, creare rapporti proficui con i fornitori e semmai agire sulla quantità del prodotto stesso, innovare e ampliare l'offerta.

