

PRENOTARE AL RISTORANTE E NON PRESENTARSI: DIFENDERSI DAL “NO SHOW” È POSSIBILE

10 Febbraio 2021

di Redazione



L'AQUILA – Prenotare al ristorante e non presentarsi, senza neanche avere l'accortezza di disdire ovvero di farlo senza giusto preavviso, ossia quando ormai per il ristoratore non è possibile ricollocare il tavolo.

Bidone, sòla, buca, ovvero no show, termine inglese mutuato dal settore aeronautico che, nell'ambito della ristorazione, viene utilizzato per definire la sempre più frequente condotta di coloro che, non mantenendo fede alla prenotazione, cagionano pregiudizi economici e non alle imprese del settore ristorativo.

La situazione oggi è resa ancora più grave dalla purtroppo nota epidemia conseguente alla diffusione del virus Covid-19: le riaperture a singhiozzo imposte dai provvedimenti nazionali e locali che si sono susseguiti per far fronte al coronavirus, hanno costretto gli operatori della ristorazione ad una drastica riduzione del numero dei coperti disponibili, per cui le

conseguenze di un tavolo che rimane vuoto sono oggi ancora più gravi rispetto all'epoca pre-pandemica.

Da qui nasce l'idea di una pubblicazione dal titolo *No show e recesso dalla prenotazione ristorativa* di **Alessandro Klun**, autore di testi sul diritto della ristorazione, che esplora un fenomeno in continua espansione, appunto il no show, con l'obiettivo di individuare quelli che possono rappresentare rimedi tecnico-legali da adottare per cercare di far fronte o quantomeno di limitare i pregiudizi derivanti dalla mancata prenotazione.

In particolare, definito giuridicamente il concetto di prenotazione, ripercorse le analogie con quella alberghiera, ed esclusa l'applicabilità del Codice del Consumo, l'opera, al di là delle scelte proprie di ciascuna attività, individua quale soluzione da preferire quella della prenotazione cosiddetta rafforzata ossia quella garantita da un acconto, o caparra, o carta di credito del cliente, formalizzata e concordata in un vero e proprio contratto tra le parti, per effetto del quale si instaura un vincolo giuridico bilaterale.

Funzionale a tale obiettivo appare il ricorso ad una gestione sempre più digitalizzata della prenotazione, anche sotto il profilo di una maggiore tracciabilità dei comportamenti della clientela.

Resta naturalmente il fatto che rispetto, buon senso e reale consapevolezza delle conseguenze della propria condotta, possono indurre il cliente ad avvertire il ristoratore circa l'impossibilità a tener fede ad un impegno preso.