

Relazione di Perseguimento degli Obiettivi Comuni - 2022

Lettera dal CEO

Restworld è, ad oggi, una piccola startup dai decimali fatturati e limitate operatività.

Non ci prolunghiamo riguardo la minimizzazione dell'impatto ambientale, l'etica a capo della governance e il rispetto dell'essere umano in quanto libero di espressione nel pianeta Terra.

È già la nostra natura (cultura) intrinseca.

Obiettivo è crescere e sviluppare una struttura tale per raggiungere i più alti standard quali-quantitativi di perseguimento delle finalità di obiettivi comuni dell'azienda nell'interesse di tutti gli stakeholder coinvolti (dipendenti, soci, clienti, fornitori, operatori del settore, eccetera).

Questa relazione, pertanto, è molto snella e limitata in virtù della dimensione dell'azienda ancora molto piccola. Sarà nostra cura e premura accrescerne dimensione, struttura e metodi di valutazione dell'impatto con il crescere della startup.

Per gli obiettivi e gli interessi perseguiti dall'azienda si rimanda al Codice Etico di Restworld e al relativo Business Plan.

Introduzione

Restworld è una Società Benefit nata nel 2020 con l'obiettivo di migliorare il settore Ho.Re.Ca. attraverso soluzioni digitali innovative, promuovendo pratiche lavorative etiche e sostenibili. In questa relazione, descriviamo come abbiamo perseguito i nostri obiettivi comuni nel corso del 2022, ampliando e approfondendo le iniziative intraprese rispetto all'anno precedente.

Il 2022 è stato un anno cruciale per Restworld, segnato da una significativa espansione delle nostre attività e da un crescente impegno verso la sostenibilità. Con la fine delle restrizioni legate alla

pandemia di Covid-19, abbiamo potuto concentrare maggiori risorse nello sviluppo di soluzioni digitali avanzate e nel rafforzamento delle nostre iniziative di miglioramento del matching tra domanda e offerta di lavoro.

Il nostro approccio si basa sulla convinzione che l'innovazione tecnologica debba andare di pari passo con il rispetto dei valori etici e sociali. Per questo motivo, ogni nostra azione è guidata dalla missione di creare un ambiente di lavoro più giusto e sostenibile per tutti i professionisti del settore Ho.Re.Ca.

In questa relazione, vogliamo condividere con voi i progressi compiuti nel 2022, le sfide affrontate e le lezioni apprese. Il nostro obiettivo è fornire una panoramica completa delle attività svolte e dei risultati ottenuti, mantenendo al centro il nostro impegno per la sostenibilità e il beneficio comune.

***Nota:** Restworld è una piccola startup dai piccoli fatturati e limitate operatività ad oggi. Obiettivo è sicuramente crescere e sviluppare una struttura tale per raggiungere i più alti standard quali-quantitativi di perseguimento delle finalità di obiettivi comuni dell'azienda nell'interesse di tutti gli stakeholder coinvolti (dipendenti, soci, clienti, fornitori, operatori del settore, eccetera). La relazione, pertanto, sarà molto snella e limitata in virtù della dimensione dell'azienda ancora molto piccola. Per gli obiettivi e gli interessi perseguiti dall'azienda si rimanda al Codice Etico di Restworld e al relativo Business Plan.*

Mission e Vision

Mission: Migliorare il settore Ho.Re.Ca. fornendo soluzioni digitali innovative che facilitino la gestione del personale, promuovendo al contempo pratiche di lavoro etiche e sostenibili.

Vision: Diventare il punto di riferimento per l'innovazione nel settore Ho.Re.Ca., creando un impatto positivo e duraturo sulla vita dei lavoratori e delle imprese.

Obiettivi di Sostenibilità

Nel 2022, Restworld ha continuato a perseguire i seguenti obiettivi di sostenibilità, rafforzando l'impegno già intrapreso e ampliando le iniziative:

1. **Valorizzazione del capitale umano:** Migliorare le condizioni di lavoro e promuovere lo sviluppo professionale.
2. **Innovazione digitale:** Sviluppare e implementare soluzioni tecnologiche avanzate.
3. **Qualità del lavoro e benessere dei dipendenti:** Garantire ambienti di lavoro sicuri, equi e inclusivi.

Attività Svolte

Nel corso del 2022, Restworld ha intrapreso alcune iniziative per raggiungere i suoi obiettivi comuni. Ecco una descrizione delle attività principali e dei risultati ottenuti:

- **Creazione di un modello di business innovativo:** basato su una soluzione in abbonamento, Restworld ha sviluppato un modello di business plasmato sulla base dei feedback di centinaia di ristoranti test che hanno usufruito dei servizi di Restworld. Tale evoluzione del modello ha permesso una crescita più sostenibile dal punto di vista economico del business e un rimodellamento più incentrato sull'efficiamento dei risultati proposti dal servizio.
- **Formazione del team e strutturazione di contratti di lavoro:** la società Restworld, nei limiti dei suoi piccoli fatturati (circa 10.000€ al mese nel 2022) ha operato nei primi mesi di vita utilizzando collaboratori a prestazioni occasionali e partita IVA. Tale approccio, comune nelle startup nei primi mesi e anni di vita, è stato sostituito da una strutturazione idonea della startup a diventare un'azienda.

Risultati Raggiunti

Le attività svolte da Restworld nel 2022 hanno portato a risultati significativi. Ecco un riepilogo dei principali traguardi raggiunti.

Sono state svolte oltre 500 ore di formazione per il team per sviluppare competenze interne e migliorare la propria efficienza, promuovendo l'innovazione digitale all'interno dell'azienda, garantendo che tutti i membri del team fossero ben equipaggiati per utilizzare le tecnologie avanzate necessarie per il nostro lavoro quotidiano. Tra i vari annoveriamo le lezioni inerenti all'utilizzo di software per il miglioramento delle performance lavorative come:

- Dipendenti in Cloud (10 ore): Formazione sull'utilizzo del software di gestione delle risorse umane.
- Canny (8 ore): Guida all'uso dello strumento di feedback management.
- Notion (24 ore): Formazione sull'utilizzo di Notion per la gestione delle attività e dei progetti.
- Slack (8 ore): Guida all'uso di Slack per la comunicazione interna del team.
- Docsend (8 ore): Formazione sull'utilizzo di Docsend per la condivisione sicura di documenti.
- Miro (16 ore): Formazione sull'utilizzo di Miro per la collaborazione visiva.
- ClickUp (20 ore): Guida all'uso di ClickUp per la gestione dei progetti.
- Jira (20 ore): Formazione sull'utilizzo di Jira per la tracciatura delle attività.
- Calendly (6 ore): Formazione sull'uso di Calendly per la gestione degli appuntamenti.
- Fatture in Cloud (6 ore): Guida all'utilizzo di Fatture in Cloud per la gestione delle fatture.
- Stripe (6 ore): Formazione sull'uso di Stripe per i pagamenti online.

- Aircall (6 ore): Formazione sull'uso di Aircall per la gestione delle chiamate.
- Intercom (16 ore): Guida all'uso di Intercom per la comunicazione con i clienti.
- Google Analytics 4 (8 ore): Formazione sull'uso di Google Analytics per l'analisi dei dati.
- Tableau (20 ore): Formazione sull'uso di Tableau per la visualizzazione dei dati.
- LAB (Like A Breeze) (322 ore): Formazione completa sull'uso del nostro software proprietario per la gestione del recruiting e delle relazioni con i clienti.

Sfide e Lezioni Apprese

Nel corso del 2022, Restworld ha affrontato diverse sfide legate alla sua crescita e all'implementazione delle sue strategie di sostenibilità. Queste esperienze hanno fornito importanti lezioni che guideranno le future iniziative dell'azienda.

1. **Transizione del modello di business:** questo processo ha causato ritardi nella pianificazione iniziale e ha comportato una revisione continua del modello di business per adattarsi alle esigenze e alle aspettative dei clienti.
2. **Gestione dei contratti di lavoro:** l'evoluzione da una struttura basata su collaboratori a prestazione occasionale e partita IVA verso una più formalizzata, con contratti di lavoro stabili, ha richiesto un cambiamento significativo nella gestione delle risorse umane. Questa transizione ha comportato sfide legate alla compliance legale e alla gestione delle risorse, oltre a necessitare una ristrutturazione interna per supportare meglio i dipendenti e le loro esigenze lavorative.
3. **Formazione e adozione di nuove tecnologie:** l'implementazione di oltre 500 ore di formazione su vari strumenti digitali ha richiesto un grande sforzo organizzativo e un impegno significativo da parte dei dipendenti per apprendere e adottare nuove tecnologie.

Lezioni Apprese

1. **Importanza della flessibilità:** la capacità di adattarsi rapidamente ai feedback dei clienti è cruciale. Abbiamo imparato che mantenere una certa flessibilità nel nostro modello di business ci permette di rispondere meglio alle esigenze del mercato e di migliorare continuamente i nostri servizi. Continueremo a raccogliere e analizzare feedback in modo strutturato, assicurandoci di essere pronti ad apportare modifiche quando necessario.
2. **Strutturazione e formalizzazione:** la transizione verso una struttura aziendale più formale è essenziale per la crescita sostenibile. Abbiamo evidenziato l'importanza di avere contratti di lavoro ben definiti diventando una reale azienda volta a crescere vertiginosamente per garantire la stabilità e il benessere dei nostri dipendenti. Stiamo migliorando continuamente

le nostre pratiche di gestione delle risorse umane, investendo in consulenze legali e HR per garantire che siamo sempre conformi alle normative e che offriamo un ambiente di lavoro di qualità.

3. **Investire nella formazione:** la formazione continua è fondamentale per rimanere competitivi e innovativi. Nonostante le sfide iniziali, l'investimento in formazione ha migliorato significativamente le competenze del nostro team. Continueremo a investire nella formazione del personale, assicurandoci che ogni membro del team abbia accesso a risorse di apprendimento adeguate e supporto per sviluppare le proprie competenze.
4. **Gestione del cambiamento:** il cambiamento può essere difficile da gestire, ma è necessario per la crescita. Abbiamo imparato che comunicare chiaramente le ragioni dietro i cambiamenti e coinvolgere i dipendenti nel processo può facilitare la transizione. Miglioreremo le nostre strategie di gestione del cambiamento, assicurandoci di coinvolgere i dipendenti nelle decisioni chiave e di fornire supporto durante le transizioni.

Prospettive Future

Il 2022 è stato un anno di passaggio dall'essere un mero progetto al diventare una micro impresa per Restworld, con un team definito e un modello di business ragionato. Tale passaggio ha reso lenta l'evoluzione di Restworld, fornendo al contempo un'importante lezione al team per come passare dal gestire un progetto tra amici al gestire un'azienda che crea impatto su persone e aziende.

Con queste esperienze e lezioni apprese, Restworld è ora meglio preparata per affrontare le sfide future e continuare a perseguire i suoi obiettivi di sostenibilità in modo efficace. Guardiamo al 2023 con ottimismo, pronti a costruire sui successi e a imparare dalle difficoltà incontrate.