Trovare personale nella ristorazione senza spendere migliaia di euro: la proposta di Restworld

294df63e-8dcd-4478-b96d-c91a927f3476

Trovare un cuoco, un cameriere o un barista può costare a un ristoratore italiano tra i 1.500 e i 3.000 euro per singola selezione, se ci si affida a un'agenzia tradizionale. A questo si aggiungono spesso percentuali sul salario annuo del lavoratore e vincoli contrattuali di sei o dodici mesi. Un modello che, di fatto, resta fuori portata per gran parte dei locali indipendenti, pur dovendo affrontare lo stesso problema: trovare la persona giusta nel minor tempo possibile.
In un settore composto soprattutto da piccole imprese indipendenti, il costo della selezione del personale sta diventando un tema competitivo tanto quanto food cost ed energia. Restworld, startup torinese fondata nel 2020 e operante come agenzia per il lavoro autorizzata dal Ministero del Lavoro (Albo Sezione IV), lancia ora un nuovo piano chiamato "1990": 19,90 euro al giorno, IVA esclusa, addebitati solo nei giorni in cui un'offerta di lavoro è effettivamente attiva sulla piattaforma. Nessuna percentuale sull'assunzione, nessun vincolo contrattuale, possibilità di sospendere e riattivare la ricerca in autonomia.

Dal recruiting ai problemi strutturali del settore

Secondo la società, pubblicare un'offerta richiede circa cinque minuti, mentre i primi candidati pre-selezionati possono arrivare entro tre giorni. La logica è quella di un recruiting più flessibile e accessibile anche per ristoranti indipendenti, bar e piccoli gruppi che non possono sostenere costi elevati per ogni ricerca di personale. Il nuovo livello si affianca ai servizi già esistenti della piattaforma. Il "Servizio Guidato", da 499 euro al mese più IVA, prevede l'affiancamento di un consulente dedicato, mentre sono disponibili formule specifiche per gruppi e catene di grandi dimensioni.

La piattaforma dichiara oggi oltre 1.000 ristoranti clienti - tra cui insegne come Doppio Malto, Lavazza, Pellicano Hotels e Gruppo Percassi - più di 200.000 professionisti registrati e oltre 3.000 assunzioni completate dalla fondazione.

Quote

La ristorazione italiana viene raccontata spesso come un settore in crisi monolitica, ma è una narrazione che non fotografa tutta la realtà. Esiste anche una parte di mercato che investe sulle persone, costruisce carriere e cerca strumenti più sostenibili per assumere. Il modello 1990 nasce per allargare questo perimetro.

Luca Lotterio, CEO e co-fondatore di Restworld

È lo stesso approccio che Lotterio aveva raccontato insieme a Matteo Telaro nel libro **“Oltre il Menù”**, al centro dell’inchiesta pubblicata da Mixer nel numero di maggio sul lavoro nella ristorazione e sulle difficoltà strutturali del settore (leggi qui la rivista). Il confronto con i portali generalisti è uno degli altri temi su cui Restworld costruisce la propria proposta: annunci pubblicati, curriculum mai letti e settimane di attesa rappresentano ancora oggi una delle criticità più frequenti per chi cerca personale nella ristorazione. La pre-selezione dei candidati è infatti il punto centrale del modello della startup: i professionisti che rispondono alle offerte possiedono già un profilo attivo sulla piattaforma, riducendo così il numero di candidature non pertinenti.

Quote

La ricerca di personale non deve più essere un privilegio di chi può permettersi un’agenzia. Il modello 1990 vuole portare strumenti di selezione accessibili anche a trattorie familiari, piccoli locali e imprese indipendenti.

Luca Lotterio, CEO e co-fondatore di Restworld

Ma il tema, secondo la società, resta anche strutturale. Restworld individua, infatti, due condizioni necessarie per cambiare davvero il mercato del lavoro nella ristorazione: salari più alti e una riduzione del cuneo fiscale. Senza questi due elementi, sostiene la startup, il settore continuerà a scontrarsi con margini troppo bassi per sostenere stipendi compatibili con il costo della vita.