OpenFlame acquisisce Pollicino e investe nel format eatertainment dedicato alle famiglie

20250723164502pollicino-f12668f9

Un format che unisce ristorazione e intrattenimento. È questo l'obiettivo di **OpenFlame, che con l'ingresso del brand Pollicino** punta a costruire un polo nazionale dedicato alle famiglie. Con l'accordo chiuso a luglio 2025, Pollicino, format di ristorazione creato nel 2013 e pensato per le famiglie, è ufficialmente entrato a far parte di OpenFlame Srl, holding di investimento veneta attiva nel settore food retail. L'operazione segna la nascita di un **polo dedicato all'"eatertainment", un modello che fonde ristorazione e intrattenimento, con un'offerta pensata per chi cena con bambini.**

«*Vogliamo dare alle famiglie, tipicamente con bambini e ragazzini, la possibilità di godersi una cena fuori, sapendo che i figli sono intrattenuti in modo sicuro e piacevole. È un'esperienza che funziona perché risponde a un bisogno reale*», spiega Michele Padovani, presidente e fondatore di OpenFlame.

Il gruppo, che già controlla la catena **Birra&Brace, ora riunisce due brand con 14 locali attivi**, 17 milioni di euro di fatturato aggregato e oltre 12.000 mq di superficie, di cui quasi 4.000 dedicati alle aree gioco. L'idea è costruire una **proposta solida e replicabile in grado di raggiungere scala nazionale, partendo da format già testati in Lombardia.**

UN FORMAT INTEGRATO E PREZZI ACCESSIBILI

Il format proposto da OpenFlame vuole rendere la cena fuori casa un momento piacevole per tutta la famiglia. Non si tratta solo di aggiungere un'area giochi a un ristorante, ma di **ripensare l'esperienza nel suo complesso: spazi, servizio, intrattenimento e cucina devono dialogare in modo coerente.** «*Abbiamo battezzato questo approccio come eatertainment: un modello che integra ristorazione e intrattenimento in maniera organica, non accessoria. L'intrattenimento non è un'aggiunta, ma parte della proposta stessa*», continua Padovani.

Il format prevede **spazi ampi e attrezzati, attività settimanali dedicate ai bambini come sfilate a tema o serate quiz**, e un'organizzazione pensata per garantire ai genitori un momento di convivialità rilassata. A questa dimensione esperienziale si affianca un'attenzione particolare al rapporto qualità-prezzo, **con proposte accessibili in ambienti informali.**

ORGANIZZAZIONE E FORMAZIONE INTERNA

Entrambe le catene mantengono una propria direzione operativa, ma condividono un sistema di lavoro comune: r**iunioni settimanali tra store manager, scambio di buone pratiche tra i locali e incentivi aziendali estesi a tutto il personale.**

«*Il format è molto strutturato. Lavoriamo ogni settimana per condividere pratiche tra i locali, allineare l'esperienza e valorizzare il personale. L'attenzione all'organizzazione è parte integrante della proposta*», aggiunge Padovani. La formazione continua è parte integrante del modello: ogni ristorante è coinvolto in un percorso di aggiornamento costante, anche in vista delle nuove aperture.

I PROGETTI DI ESPANSIONE

L'ottavo ristorante Pollicino aprirà a Novara nel settembre 2025. Sarà il più grande: 2.200 metri quadri, 600 coperti, una ludoteca interna da 300 mq. In parallelo, Birra&Brace, presente con 7 locali in Lombardia, proseguirà il proprio sviluppo con una nuova apertura a Tradate (VA). Entrambi i marchi continueranno ad operare con squadre autonome, ma sotto un'unica strategia.

Ma non solo. OpenFlame prevede **nuove aperture e una media di 220 nuove assunzioni annue.** Il piano di espansione **parte dalla Lombardia ma punta anche a Piemonte, Veneto e Centro-Sud.** « *Oggi presidiamo aree ad alta densità come l'hinterland milanese e la Brianza. In futuro potremmo estenderci verso il Nord-Ovest o scendere verso il Centro-Sud. Il nostro è un piano di lungo periodo*», conclude Padovani.