Cattel rafforza l’offerta 'sweet & savory' per l'Horeca

20260214114345breakfast-table-with-waffles-fried-egg-bacon-and-2026

Dolce, ma non solo. Cattel rafforza l’offerta “sweet & savory” per l’Horeca consolidando una proposta pensata nel dettaglio per aiutare i professionisti a costruire colazioni complete, sia dolci che salate, sostenibili e gestibili dal punto di vista operativo: non solo gratificazione per l’ospite, quindi, ma anche razionalizzazione di tempi, porzioni e scarti. È anche qui che la sostenibilità diventa concreta: meno spreco significa meno costi “invisibili”, più efficienza e un servizio più stabile e rapido.

Accanto a viennoiserie e pasticceria, la componente “savory” è ormai strutturale nei buffet contemporanei, anche perché una parte importante della domanda – in particolare nelle località a forte incidenza turistica – si aspetta una colazione più internazionale e proteica. E nel 2026, con i Giochi Olimpici Invernali di Milano Cortina in calendario fino al 22 febbraio, l’attenzione su Cortina e sulle Dolomiti renderà ancora più evidente quanto la qualità dell’accoglienza passi dalla solidità dei servizi quotidiani, a partire proprio dal breakfast. In questa traiettoria si inserisce anche la collaborazione di Cattel con Cortina Delicious, il consorzio che riunisce rifugi, alberghi, ristoranti e impianti a fune di diverse aree del comprensorio ampezzano, promuovendo eccellenza, sostenibilità e lavoro di rete: un collegamento concreto con il territorio che rafforza la capacità di presidiare la domanda turistica internazionale e i picchi stagionali.

Nel modello Cattel il dolce resta un grande classico e un driver immediato (secondo ANSA, nel 2025 le vendite di croissant in Italia hanno raggiunto ben 36 milioni di euro), ma anche il salato è ormai una componente strutturale del buffet fin dal mattino. Cattel lavora per rendere il breakfast un momento ad alto valore percepito ma anche gestibile in termini di tempi, porzioni e scarti, attraverso formati e referenze coerenti con i ritmi del servizio e trasforma la colazione in una leva di fidelizzazione (e margine) proponendo un assortimento vario, buono, costante, semplice da gestire e valorizzando formati e referenze che aiutino la redditività (monoporzioni, soluzioni pronte o a finitura rapida, e prodotti ad alta rotazione). Sul fronte dei trend, la richiesta non è solo varietà, ma scelta più distintiva.

Cresce l’attenzione verso colazioni percepite come premium ed esperienziali, con un’offerta che va oltre le classiche uova & bacon e diventa parte del racconto della struttura. Prendono quota, dunque, i lievitati gourmet con farciture originali, eseguite anche sul momento. Si rafforza poi il “savory territoriale”, con salumi e formaggi DOP (come bresaola, speck e Asiago) su pani di grano antico (che aggiornano il modello tradizionale della colazione internazionale). Tra i dolci, si riscontra una crescente predilezione per le opzioni senza glutine, già centrali nelle scelte di molte strutture, e per la pasticceria tradizionale (come il tipico dolce mantovano Sbrisolona, il sudtirolese Strudel, la torta veneto-lombarda Veneziana…) reinterpretata in monoporzioni dal design contemporaneo.

«*La colazione è uno dei momenti più sensibili per chi lavora nell’Horeca: volumi concentrati, aspettative alte e margini che si costruiscono sulla regolarità del servizio. Per questo lavoriamo su un’offerta che unisca qualità, gratificazione e operatività: assortimento affidabile, formati che aiutano il controllo del food cost e soluzioni che riducono sprechi e complessità, così che ogni struttura possa trasformare il breakfast in un’esperienza che fa tornare gli ospiti*», dichiara Luca Cittadini, Direttore Acquisti di Cattel Spa.