il mondo Cancelloni
6/Nov-Dic 2026
SUPPLEMENTO AL BIMESTRALE CARTACEO ORIZZONTE NR. ISCRIZIONE 45/2006 R.P. TRIBUNALE DI PERUGIA 01/08/06

STORIE DI BUON GUSTO



3 giorni, oltre 100 espositori, oltre 10.000 prodotti
e tante Storie di Buon Gusto da scoprire, ascoltare e condividere.
A Porte Aperte è il luogo in cui il l'Ho.Re.Ca. si racconta:
attraverso prodotti, persone, territori e tradizioni.
Le idee più buone escono da qui.

A porte aperte 2027

due contest, tante storie di buon gusto



UN **VIAGGIO PRELIBATO** FRA PIZZA E PIATTI GOURMET

Dall'8 al 10 febbraio 2027, a Umbriafiere di Bastia Umbra, torna A Porte Aperte, la convention firmata Cancelloni Food Service. Tra formazione, incontri, novità ed eccellenze enogastronomiche, protagonisti saranno anche due contest dedicati alla creatività dei professionisti della cucina e della pizza.

Dopo tre anni di attesa, torna A Porte Aperte, l'evento con cui Cancelloni Food Service riunisce i protagonisti del mondo Ho.Re.Ca. in tre giornate di confronto, scoperta e crescita professionale. Il filo conduttore dell'edizione 2027 sarà "Storie di Buon Gusto": un viaggio tra persone, esperienze, tradizioni e territori, articolato nelle tre aree della manifestazione: Arena, dedicata a formazione e cooking show; Forum, con sfide e incontri con esperti; Expo, spazio espositivo e degustativo dedicato alle eccellenze della filiera.
Tra gli appuntamenti più attesi spiccano i due contest "Un piatto, una storia" e "Una pizza, una storia", iniziative che invitano chef e pizzaioli a raccontare la propria identità attraverso una creazione gastronomica. Perché dietro ogni piatto e ogni pizza possono nascondersi un ricordo, un territorio, una tradizione o un'esperienza capace di trasformarsi in gusto.

Un piatto, una storia: quando la cucina racconta

Rivolto ai professionisti della ristorazione di Umbria, Marche, Lazio, Toscana ed Emilia-Romagna, il contest invita gli chef a realizzare un piatto originale ispirato a una storia personale o professionale. La proposta dovrà essere accompagnata da un racconto che ne illustri l'origine, valorizzando il legame tra ingredienti, tecnica, estetica e gusto.
Le candidature dovranno essere inviate entro il 31 dicembre 2026, attraverso il sito contest.aporteaperte.it. Una giuria selezionerà cinque finalisti, che si sfideranno il 10 febbraio 2027, durante la convention. Ogni concorrente avrà a disposizione un massimo di 20 minuti per realizzare e presentare il proprio piatto, raccontandone l'ispirazione.
Creatività, gusto, abilità tecnica, presentazione e coerenza tra racconto e preparazione saranno i principali criteri di valutazione. Per i finalisti sono previste giacche personalizzate, forniture di prodotti e visibilità attraverso i canali di comunicazione di A Porte Aperte. Il vincitore riceverà inoltre un premio esclusivo realizzato da un laboratorio artigiano.

Una pizza, una storia: talento e creatività in forno

La stessa filosofia anima “Una pizza, una storia”, il contest dedicato ai pizzaioli professionisti delle cinque regioni coinvolte. La pizza diventa qui espressione di ricerca, tecnica, territorio e personalità, attraverso una creazione capace di raccontare il percorso e le idee del suo autore.
Le candidature dovranno essere presentate entro il 31 dicembre 2026 sul sito **contest.aporteaperte.it**. Dieci finalisti si confronteranno durante la convention realizzando e presentando la pizza proposta in fase di selezione.
Gusto, creatività, tecnica e capacità di raccontare la propria creazione guideranno la valutazione. Ai finalisti saranno riservati divise personalizzate, attestati e visibilità sui canali della manifestazione; il vincitore riceverà un premio artigianale personalizzato.

Il valore di una storia condivisa

Con questi due contest, Cancelloni Food Service rinnova il proprio impegno nel sostenere i professionisti della ristorazione, offrendo loro un’occasione per mettersi alla prova, confrontarsi e valorizzare il proprio talento. A Porte Aperte 2027 si conferma così un luogo d’incontro in cui formazione, innovazione e passione diventano strumenti di crescita per tutto il settore Ho.Re.Ca.

Per scoprire il programma
e consultare i regolamenti dei contest:
www.aporteaperte.it
e contest.aporteaperte.it.

a Porte aperte 2027
aporteaperte.it

Scarica la nostra App
e riserva il tuo posto per
A Porte Aperte 2027





Partner

Partner

GRANAROLO
GranTerre
GrissinBon
HEINZ
Hero
FONTE S.ANTONIO COMO
RIO mare Food Service
ristora
1896 RODOLFI POMODORO A PARMA
Rusti Arrostiani | COLLECTION
ildia
IIIP
ittitalia
KOCH
KOMETA
SAN BENEDETTO
SAN MICHELE
Schenk family
SFOGLIA TORINO Righi
Sosio La Bresaola De BAITÀ
Fratelli Lisi
La Molisana
LANZA
LANZI NORCIA
dal 1967
SURGITAL
TOGNI produttori per natura
treValli COOPERLAT
TRINITÁ Il cotto che sa di bontà
UNIGRA
FASCOLANA SE C'È L'ASCOLANA C'È QUALITÀ
LIOTTI
LONGO
marepiù
McCain FOODSERVICE SOLUTIONS
Unilever Food Solutions
URBANI TARTUFI
usobio
Val D'Orcia è il Magnifico Cacio di Pienza
GALLETTO VALLESPLUGA
mec Industria Alimentare Carni
mojoli
MONTELVINI
Salumeria di Monte San Savino 1968
morato group all the goodness of bakery
VIRGONATURA
Zarpellon
ZONIN1821
OLEIFICIO ZUCCHI 1810
Morettini OLEIFICIO TOSCANO
caffè motta
MUTTI PARMA
NORDFISH
NORDIC SEAFOOD
OLITALIA
F.lli Orlando s.r.l. conserve
OROGEL Food Service
La Pasta Pasta
pini
PINNA
Pizzoli DAL 1926 Lo specialista italiano delle patate
RAUCH SETT 1919.
Realcarta LA CARTA AL TUO SERVIZIO
REBECCHI

Il dolce
nella ristorazione

Cioccolato e pasticceria.

Quando dietro un dessert non c'è solo un prodotto, ma una scelta, una competenza e una promessa di servizio

C'è un momento, alla fine di un pasto, in cui la ristorazione cambia ritmo. La tavola si fa più lenta, la conversazione continua, arriva il caffè. E poi il dessert.

Può essere una piccola coccola, un gesto di gratificazione, un ricordo. Può sorprendere, esprimere la creatività, valorizzare un ingrediente o semplicemente regalare quel qualcosa in più che trasforma una buona esperienza in un'esperienza da ricordare.

Il dolce, nella ristorazione, non è mai soltanto l'ultima portata.

È parte dell'identità di un locale e, per chi lavora nel food service, rappresenta un territorio nel quale qualità, creatività e servizio devono incontrarsi. Ingredienti, semilavorati, dessert e specialità di pasticceria devono rispondere a esigenze sempre più articolate: qualità e costanza, praticità e creatività, attenzione ai costi e capacità di interpretare gusti e nuove sensibilità.

È in questo spazio che si inserisce la proposta Cancelloni.

Non semplicemente un assortimento, **ma un patrimonio di competenze e relazioni costruito per affiancare chi ogni giorno trasforma il cibo in ospitalità e piacevole convivialità.**

UN MERCATO CHE CHIEDE SEMPRE PIÙ VALORE

I numeri raccontano un settore della ristorazione che, dopo gli anni della pandemia e della ripartenza, sta entrando in una fase nuova: meno legata ai volumi e sempre più orientata alla capacità di generare valore.

Meno occasioni, dunque, ma maggiore valore per ciascuna occasione.

È una dinamica che interessa da vicino anche il mondo del dessert: quando la frequenza può diminuire, ogni proposta deve riuscire a raccontare qualcosa in più, a gratificare, a distinguersi e a lasciare un ricordo.

Il dolce diventa così non soltanto una portata, ma **una delle possibilità attraverso cui un locale può arricchire l'esperienza e dare maggiore valore alla propria offerta.**

NON SOLO UN ASSORTIMENTO

È qui che la filosofia Cancelloni assume un significato preciso.

Da oltre sessant'anni Cancelloni è insieme ai professionisti della ristorazione e dell'ospitalità. Un percorso cresciuto nel tempo fino a costruire un assortimento di oltre 10.000 referenze, più di 500 fornitori e una squadra di oltre 250 collaboratori.

Numeri importanti, ma che da soli non raccontano ciò che davvero conta.

Perché un assortimento ampio ha valore quando qualcuno sa orientarsi al suo interno.

Per un ristoratore, un pasticciere, un barista, un gelatiere o per chi si occupa di ospitalità, scegliere non significa avere davanti il maggior numero possibile di alternative.



Significa **trovare quella più adatta al proprio modo di lavorare, al proprio pubblico e alla propria idea di cucina.**
Un dessert pronto da servire quando la priorità è ottimizzare tempi e organizzazione.
Un ingrediente selezionato quando c'è bisogno di esprimere creatività.
Una referenza costante quando è fondamentale garantire lo stesso risultato giorno dopo giorno.
Una proposta senza glutine, senza lattosio o vegan quando l'obiettivo è rispondere a una domanda sempre più articolata.
Un cioccolato particolare quando si vuole dare carattere a una preparazione.
La differenza, quindi, non sta soltanto nella disponibilità delle referenze, ma nella capacità **di mettere ordine nella scelta e trasformare un catalogo in una proposta realmente utile.**

LA COMPETENZA CHE ARRIVA PRIMA DELLA REFERENZA

In Cancelloni il rapporto con il cliente passa innanzitutto dalle persone.
Il referente commerciale non è soltanto il punto di contatto tra un ordine e una consegna. È una presenza che conosce le realtà con cui lavora, ne comprende esigenze e difficoltà e può diventare, nel tempo, **un consulente di fiducia.**
Perché conoscere un'attività di ristorazione significa comprendere che dietro ogni scelta ci sono tempi di lavoro, organizzazione della cucina, food cost, stagionalità, personale, marginalità e, soprattutto, la soddisfazione dell'ospite.
La consulenza, nel food service, nasce proprio da questa capacità di ascoltare e interpretare: **non proporre ciò che semplicemente è disponibile, ma ciò che può realmente essere utile.**
Nel mondo della pasticceria e del dessert, dove tecnica, materia prima, presentazione e percezione devono convivere in equilibrio, questo approccio assume ancora più valore.

LA SELEZIONE COMINCIA MOLTO PRIMA DELLA CUCINA

Se il commerciale rappresenta il volto della relazione, l'ufficio acquisti è uno dei luoghi in cui quella relazione prende forma.
La qualità di un assortimento non è casuale.
È il risultato di un lavoro quotidiano di ricerca, valutazione e selezione: conoscere i produttori, individuare le referenze più interessanti, osservare l'evoluzione del mercato e comprendere quali esigenze stanno emergendo nei diversi canali della ristorazione.
Anche nel mondo del dolce il cambiamento è evidente.
La crescente attenzione verso intolleranze, allergie e nuovi stili alimentari sta ampliando il perimetro dell'offerta. Secondo i dati citati da FIPE, il 34% delle pasticcerie e il 51% delle gelaterie produce alimenti senza glutine; il 33% delle pasticcerie e il 44% delle gelaterie propone prodotti senza lattosio, mentre il 26% e il 31% offre prodotti vegani.
Non si tratta semplicemente di seguire una moda.
È il segnale di un cambiamento nelle abitudini e nelle aspettative di chi sceglie ogni giorno cosa portare in tavola. Un'evoluzione che la filiera del food service è chiamata a interpretare con attenzione, trasformando nuove esigenze e sensibilità in opportunità concrete.
Ed è proprio qui che una proposta qualificata può fare la differenza: **non limitarsi a seguire il mercato, ma saperne cogliere i segnali e tradurli in scelte utili per chi lavora nella ristorazione.**

L'AFFIDABILITÀ È UNA CATENA

C'è poi un elemento che spesso si dà per scontato, fino a quando non viene a mancare: la consegna.
Nel food service la logistica non è soltanto una questione di puntualità.
È tranquillità.
Significa sapere che ciò che è stato programmato arriverà quando serve. Significa poter organizzare il lavoro, gestire il magazzino, rispettare i tempi della cucina e mantenere fede alle promesse fatte ai propri ospiti.

Una catena di valore nella quale ogni anello contribuisce alla stessa promessa: esserci, quando serve.

IL CIOCCOLATO COME RACCONTO

E forse non è un caso che proprio il cioccolato rappresenti così bene questa filosofia.
Il cioccolato è materia prima e cultura, tecnica e piacere, tradizione e innovazione.
Può essere ingrediente, decorazione, protagonista o dettaglio.
Può entrare in un dessert di alta ristorazione, in una colazione d'hotel, in una proposta di pasticceria, in un gelato, in una pausa caffè.
Ma soprattutto può diventare **un linguaggio attraverso il quale raccontare un'idea di ospitalità.**

Per questo l'assortimento Cancelloni dedicato al mondo dei dolci, del cioccolato, della pasticceria, dei dessert e del gelato non va letto semplicemente come una pagina di catalogo.
È piuttosto una **cassetta degli strumenti a disposizione di chi ogni giorno costruisce esperienze di gusto.**
Da oltre sessant'anni questa è la forza di Cancelloni: **non limitarsi a portare prodotti in cucina, ma mettere competenza, persone, selezione e servizio al fianco di chi ogni giorno fa della ristorazione il proprio mestiere, con passione ed entusiasmo**



Innovazione Noleggio e la svolta del 2026:

più mezzi, tecnologia eutettica e copertura nazionale



Innovazione Noleggio consolida la propria posizione nel mercato del trasporto a temperatura controllata nel corso del 2026. L'azienda è specializzata nell'offerta di furgoni refrigerati dedicati alle esigenze dei settori alimentare, farmaceutico e della distribuzione organizzata, sia a lungo termine che a breve termine.

L'espansione del parco veicoli

Nel corso del 2026, l'azienda ha completato un piano di potenziamento della propria flotta operativa, portando il numero complessivo dei mezzi disponibili a un valore quasi raddoppiato rispetto all'anno precedente. L'incremento del parco veicoli, ormai vicino alle 1000 unità, risponde alla crescente domanda di mezzi allestiti per il trasporto isotermico e refrigerato.

Struttura e rete distributiva

L'operatività dell'azienda copre l'intero territorio italiano, da nord a sud, attraverso una rete strutturata su 13 filiali operative. La presenza delle sedi territoriali consente la gestione della logistica di consegna dei veicoli, il supporto manutentivo e l'assistenza tecnica direttamente nelle principali direttrici commerciali del Paese.

La gamma dei veicoli e l'introduzione dei sistemi eutettici

La flotta di Innovazione Noleggio comprende diverse tipologie di allestimento, suddivise in base al volume di carico e alla tipologia di trasporto richiesto:

- **Coibentati Mini e Small:** destinati principalmente alla logistica dell'ultimo miglio e alla distribuzione nei centri urbani.
- **Furgoni Medi:** impiegati per la distribuzione commerciale a medio raggio.
- **35 e 60 Quintali con Cassa Isotermica:** sviluppati per volumi di carico maggiori e trasporti regionali o nazionali.

A partire dal 2026, la gamma è stata integrata con l'inserimento di veicoli da 35 quintali dotati di piastre eutettiche. Questa tipologia di allestimento è progettata per il mantenimento di temperature negative costanti (ad esempio, trasporto di surgelati) ed è particolarmente adatta ai servizi di distribuzione che prevedono frequenti aperture dei vani di carico nel corso della giornata.

Piani tariffari, promozioni e presenza digitale

Per gli ultimi mesi del 2026, l'azienda ha predisposto l'avvio di specifiche promozioni legate alla bassa stagione. Le opzioni contrattuali prevedono formule personalizzabili sul piano temporale e operativo, coprendo esigenze di noleggio che spaziano dalla singola giornata fino a contratti pluriennali della durata massima di 6 anni.
I dettagli completi relativi alle promozioni attive sono consultabili sul sito internet aziendale www.innovazione.rent. Il portale, aggiornato in modo continuativo, dispone inoltre di una sezione blog dedicata all'approfondimento normativo e tecnico, offrendo informazioni e analisi di interesse per gli operatori del settore della catena del freddo.

La partnership con ANIASA: una garanzia per il settore

L'adesione ad ANIASA rappresenta per Innovazione Noleggio un tassello fondamentale a testimonianza del rispetto di elevati standard qualitativi, di trasparenza contrattuale e di massima affidabilità sul mercato. Essere partner della più importante associazione di categoria in Italia garantisce ai clienti l'operatività di un interlocutore solido, costantemente aggiornato sulle normative vigenti, sulla sicurezza dei mezzi e sulle evoluzioni legislative del trasporto merci su strada.



Nati PER vivere
FONDAZIONE
FABIO E SIMONA CANCELLONI

Affrontiamo
Insieme
la tematica della
Depressione

Impegniamoci nella
Prevenzione
al Suicidio

Ogni piccolo gesto fa la differenza

Devolvi il tuo 5X1000
alla Fondazione Fabio e Simona Cancelloni
Codice Fiscale: 94189570545

INQUADRA IL QRCODE

Donazione con Bonifico
Intestazione:
Fondazione Fabio e Simona Cancelloni
Banca: Fideuram
Via Baglioni n.9 Perugia (PG)
IBAN: IT 82 O 03296 01601 000067599504
BIC CODE: FIBKITMM
Causale: Donazione liberale

Nati PER vivere
Contatti
www.fondazionecancelloni.it
info@fondazionecancelloni.it
Seguici
fondazione_cancelloni
fondazione cancelloni - nati per vivere

Diamo forza alla ristorazione.
Dal 1962.



Cancelloni
Food Service

www.cancelloni.it