

# SUSSIDI

## PER LA FORMAZIONE DI BASE E DI PERFEZIONAMENTO

### Panoramica dei sussidi (importi per partecipante)

Scuola professionale Richemont | secondo CCL 2025 e Regolamento contributi per le spese di esecuzione

In vigore dal 01.01.2025

#### Esame professionale (produzione/commercio al dettaglio)

Costo totale del corso: CHF 26'130

Sovvenzioni:

- CHF 14'630 con almeno l'80% di frequenza e il superamento degli esami modulari
- CHF 9'500 in caso di partecipazione all'esame finale federale (a carico della Confederazione)

**Costo effettivo dopo la deduzione: CHF 2'000**

#### Esame professionale superiore

Sovvenzioni:

- CHF 4'700 preparazione SIU specialista della gestione (prerequisito per l'esame professionale superiore, min. 80% di frequenza e completamento del modulo di networking)

Costo totale del corso: CHF 21'000

- CHF 8'500 con almeno l'80% di frequenza e il superamento degli esami modulari
- CHF 10'500 in caso di partecipazione agli esami finali federali (da parte della Confederazione)

**Costo effettivo dopo la deduzione CHF 2'000**

#### Corsi per il diploma (per non qualificati secondo il CCL, art. 6a/b)

CHF 500 per frequenza senza assenze e con attestato di competenza

#### Corso per formatori professionali

CHF 680

#### Corsi di gestione del personale

- Livello 1 e 3: CHF 825
- Livello 2: CHF 1'320

#### Corsi specialistici (panetteria, pasticceria, confetteria, vendita, tecnologia)

- Mezza giornata: CHF 100
- Un giorno: CHF 195
- Due giorni: CHF 390

#### Formazione individuale in loco

- Mezza giornata: CHF 600 per formazione
- Un giorno: CHF 800 per formazione

Offerte non organizzate dalla Scuola professionale Richemont

#### Corsi di terzi (richiedono autorizzazione, 30 giorni prima dell'inizio del corso)

Fino a CHF 500 per corso e partecipante

#### Corsi di lingua tedesco/inglese (Academia)

CHF 1'050 (minimo 80% di frequenza)

#### Altri servizi

Copertura dei costi dei docenti per corsi di aggiornamento cantonali SiBe

#### Chi ha diritto alle sovvenzioni?

Dipendenti del settore della panetteria, pasticceria e confetteria, il cui rapporto di lavoro al momento dell'iscrizione al corso è soggetto al CCL del settore della panetteria, pasticceria e confetteria svizzera.



[richemont.swiss/it/  
panoramica-dei-sussidi](http://richemont.swiss/it/panoramica-dei-sussidi)

#### Domande?

Contattaci:

 [info@richemont.swiss](mailto:info@richemont.swiss)

 **041 375 85 85**

*Richemont*



# CREATIVO E CUOCHI RIGOROSI

---

TESTO E FOTO: NINA KOBELT/SF

Marco Aemisegger celebra il pane biologico della Panetteria Kast con una salsa stagionale all'erba cipollina.

Werner Kast, il creativo di Reute (AR), produce pane per diversi ristoranti, tra cui il ristorante Candela di San Gallo, dove il pane Huusbrot occupa un posto di rilievo nel menu.

«Accompagnato dal nostro Huusbrot della Panetteria Kast – qualità biologica e salsa all’erba cipollina» – così recita il menu della cena, ben visibile nella parte superiore: al ristorante Candela di San Gallo il pane riveste un ruolo importante. «Esatto», conferma Marco Aemisegger, che condivide il ruolo di cuoco chef con Reto Hofer. Il pane a lievitazione naturale viene servito in una ciotola, accompagnato da una salsa. Nei mesi estivi e autunnali con salsa all’erba cipollina, che proviene dal giardino dello stesso proprietario del Candela, René Engler.

#### «IL PRODOTTO NON DELUDE»

Torniamo al pane: secondo Marco Aemisegger, è molto apprezzato dai clienti del locale tradizionale vicino all’università. Il cuoco apprezza il fatto che il pane sia sempre uguale, «il prodotto non delude», ci si può semplicemente fidare. Proprio come ci si può fidare del panettiere Werner Kast. A lui piace sperimentare, proprio come ai cuochi del Candela. Il prossimo Capodanno ci sarà quindi, «come negli ultimi due anni», un pane speciale. Forse un pane di malto d’orzo con cumino o uno color rosa come quello dell’anno scorso.

Il Candela si trova sulla Sonnenstrasse (Via del Sole), e già questo basta a mettere di buon umore. La cucina è «creativa, ma non ricercata; elegante, ma non artificiosa», scrive la rivista gastronomica Falstaff, e questa descrizione calza a pennello anche al pane. Quasi insignificante all’esterno, ma entusiasmante all’interno: è soffice, aromatico, con un equilibrio perfetto tra acidità appena percettibile e sapore. In breve: il pane accompagna meravigliosamente gli antipasti, sia che si tratti del salmone affumicato scozzese proveniente dalla vicina Neckertal o dell’insalata mista.

Cambio di scena: Reute, Appenzello Esterno. Qui non si passa semplicemente di sfuggita, bisogna proprio voler venire. E alcuni lo fanno. Per il pane, venduto nel locale più affascinante che si possa trovare nei dintorni: sembra di essere tornati indietro di cento anni, il negozio è piccolo, la cassa è antica. E forse anche un po’ per il panettiere, chi lo sa. Werner Kast ha rilevato la panetteria alla fine degli anni ’80 e nel corso degli anni l’ha modernizzata. In realtà voleva far rimuovere il forno a legna, ma il costruttore si è rifiutato, e così oggi viene ancora acceso regolarmente. Kast è molto contento di essersi lasciato convincere a mantenere il forno, all’epoca. È appassionato del suo pane, non solo di quello cotto sulla brace.

#### UN CARRELLO DEL PANE NEL RISTORANTE

Werner Kast, aspirante sommelier del pane, sogna un carrello del pane nei ristoranti. Un carrello che viene portato al tavolo e che è pieno di diversi tipi di pane, sui quali ci sono storie da raccontare. In parte questo avviene già oggi nel ristorante gourmet dell’Hotel Einstein di San Gallo: lì il personale di sala spiega agli ospiti al tavolo, in modo più o meno dettagliato a seconda delle loro esigenze, da dove proviene il pane Huusbrot o il pane Wurzelbrot e perché quest’ultimo è così scuro (a causa dei semi di lino!).

Kast consegna più della metà di tutto il pane a ristoranti, negozi biologici e case di riposo. Il giro quotidiano attraverso Heerbrugg, Rorschach e San Gallo dura tre ore.



Appassionato del suo mestiere: Werner Kast – creativo e aspirante sommelier del pane.

#### DALLA FATA DELLA FORESTA AL BLAUER ST. GALLER

Werner Kast è un inventore. Ad esempio, aggiunge lievito di legno e succo di betulla alla sua Waldfee. Il risultato è che ci si sente immediatamente immersi nella foresta, il gusto è intenso e persistente. Ciò è dovuto allo spirito inventivo di Kast, ai prodotti biologici che utilizza e al fatto che fa davvero (quasi) tutto da solo. La marmellata per gli Spitzbuben o le torte Linzertorte, il malto di segale per il già citato pane alle radici, che ha una storia di oltre trent’anni, o la farina di patate per il Blauer St. Galler, un pane a lievitazione naturale.

Già 35 anni fa preparava il lievito naturale, solo che allora non lo chiamava così. Ancora oggi il suo pane a lievitazione naturale è sugli scaffali. Ma lui pensa già al futuro: «Al momento stiamo sperimentando con i cereali», dice. Il suo campo si trova oltre il confine, in Austria. Può coltivare diverse varietà presso un agricoltore. Da un lato una miscela di grano antico italiano e dall’altro una varietà di segale champagne.

Il «noi» è una scelta consapevole: Werner Kast non è uno che si aggrappa alle sue ricette. Condivide, trasmette le sue esperienze, cerca lo scambio. Anche con i cuochi dei ristoranti. Kast ama i cuochi. «Sono precisi, nel senso che sono rigorosi. Dicono subito quando qualcosa non va». Si tratta di critiche costruttive, dice Kast, i cuochi sanno di cosa parlano e cosa intendono. ■

#### SERIE PANE NELLA GASTRONOMIA

Da febbraio 2025, l’obbligo di dichiarare l’origine del pane e i prodotti di pasticceria fine vale anche per la ristorazione. Questa serie mira a rafforzare l’apprezzamento per il pane e motivare a indicare, oltre al Paese d’origine, anche le panetterie-confetterie, come avviene per la carne o il vino. Presentiamo esempi che ispirano.

# CON FIDUCIA VERSO IL NUOVO ANNO

Il nuovo anno è ancora agli inizi ed è quindi il momento giusto per mettere in luce i temi che impegnano la PCS nel 2026. Il presidente Silvan Hotz ci conduce attraverso una panoramica delle prospettive.

Le dichiarazioni rilasciate nell'intervista spaziano dalla richiesta di sei settimane di vacanze per gli apprendisti all'impegno dell'associazione contro l'eccesso di regolamentazione, fino alla lotta alla persistente carenza di personale qualificato. Alla fine ci svela cosa augurerebbe al settore della panetteria-confetteria, se potesse esprimere un desiderio.

**ATTUALMENTE CI TROVIAMO NEL FAMOSO PERIODO DI CALO DI GENNAIO E DIVERSE PANETTERIE OFFRONO UN PANE CON LO STESSO NOME. I CLIENTI SONO DISPOSTI A SPENDERE SOLDI PER UN PANE SPECIALE DOPO LO SFARZOSO PERIODO NATALIZIO?**

Durante tutto l'anno creiamo prodotti di alta qualità che rendono felici i consumatori. E proprio nel periodo di stasi di gennaio, secondo me, i clienti dovrebbero concedersi qualcosa di buono con un pane appena sfornato e sano, quando in altri settori, dopo gli acquisti natalizi, forse è necessario stare un po' più attenti al portafoglio (sorride).

**CI IMPEGNIAMO AFFINCHÉ LE CONDIZIONI QUADRO PER I NOSTRI MEMBRI SIANO LE MIGLIORI POSSIBILI.**

**ANCHE MOLTE AZIENDE SONO SOTTOPOSTE A PRESSIONI ECONOMICHE. COSA CONSIGLIA LA PCS PER POTER RESISTERE IN UN CONTESTO ALTAMENTE COMPETITIVO?**

L'associazione è consapevole che le sfide rimangono incessantemente grandi. In qualità di panettiere-pasticcere qualificato, titolare di un'azienda e presidente dell'associazione, sono convinto che il nostro settore continuerà comunque a esistere, proprio perché ci distinguiamo dai discount per l'aspetto qualitativo e perché ci concentriamo su caratteristiche come la sostenibilità e la regionalità. Ci sono numerosi esempi incoraggianti nel nostro settore. Ci impegniamo affinché le condizioni quadro per i nostri membri siano le migliori possibili.

**LA DENSITÀ NORMATIVA RIMANE ELEVATA E RAPPRESENTA UNA SFIDA PER LE AZIENDE. DOVE VEDE LA MAGGIORE NECESSITÀ D'INTERVENTO E IN CHE MODO L'ASSOCIAZIONE SI IMPEGNA PER ALLEGGERIRE IL CARICO?**

Nei colloqui con l'amministrazione e la politica sottolineiamo costantemente che l'onere amministrativo per le aziende è già elevato e non deve in alcun caso aumentare. Ciò che mi preoccupa è il costante attacco al



Franziska Ellenberger

nostro collaudato e vincente modello di partenariato sociale. I salari minimi cantonali e comunali o le ferie obbligatorie per gli apprendisti non solo sono dannosi per l'economia, ma comportano anche un enorme onere amministrativo. Nella stessa direzione vanno sempre più divieti, ad esempio le iniziative volte a introdurre restrizioni pubblicitarie destinate a bambini e adolescenti. Noi dell'associazione siamo convinti che occorra tornare a porre maggiormente l'accento sulla responsabilità individuale dei consumatori.

**L'ANNO SCORSO IN PARLAMENTO È STATA DISCUSSA LA RICHIESTA DI SEI SETTIMANE DI VACANZE PER GLI APPRENDISTI. COME VALUTA GLI EFFETTI DI UNA TALE REGOLAMENTAZIONE SULLE AZIENDE DI FORMAZIONE – E SULL'ATTRATTIVA DEL SETTORE?**

La PCS è consapevole che negli ultimi anni il contesto politico e sociale relativo a tale questione è cambiato. Innanzitutto, la carenza di personale qualificato è ormai sulla bocca di tutti. È stata messa in primo piano la necessità di rafforzare il sistema di formazione duale come modello di successo della Svizzera. Ciononostante, siamo contrari ad un aumento del numero di settimane di vacanze durante l'apprendistato, in particolare se applicato in modo forfettario.

Due ragioni sono che le assenze aggiuntive che ne derivano ostacolano il raggiungimento degli obiettivi didattici dell'apprendistato. Inoltre, non è chiaro in che misura le vacanze siano un criterio determinante per

l'inizio di un determinato apprendistato. Non ci sottraiamo tuttavia a questa discussione. La PCS sostiene soluzioni settoriali che tengano conto delle esigenze specifiche dei vari settori. L'ancoraggio delle sei settimane di vacanze nel CCL – negoziato dalle parti sociali – porterebbe ad esempio a una soluzione pratica, contrariamente a una modifica del diritto delle obbligazioni, come richiesto dalle mozioni.

**LEI CITA LA CARENZA DI PERSONALE QUALIFICATO COME SFIDA CENTRALE. SONO PREVISTI PER IL 2026 APPROCCI O PROGETTI VOLTI A SUSCITARE L'INTERESSE DEI GIOVANI PER QUESTE PROFESSIONI E A FIDELIZZARLI A LUNGO TERMINE?**

Infatti, continuamo a puntare sulla nostra campagna «Progetta il tuo futuro», ricca di contenuti e mirata a un pubblico specifico, per promuovere le nuove leve. Questa campagna proseguirà. Invito tutte le aziende che non l'hanno ancora fatto a ordinare il materiale della campagna da esporre nei propri negozi tramite il sito web della PCS nella sezione «Nachwuchs» (Nuove leve) e a condividere i contenuti sui social media. Anche nel nostro lavoro politico sfruttiamo ogni occasione per rafforzare la formazione professionale, spesso in collaborazione con associazioni alleate.

**AUGURO A CIASCUNO DEI NOSTRI MEMBRI DI RIMANERE FIDUCIOSO... E DI CONSERVARE LA GIOIA PER IL NOSTRO MERAVIGLIOSO MESTIERE.**

**LA STRATEGIA 2030 DELL'ASSOCIAZIONE GUARDA OLTRE I PROSSIMI DODICI MESI. È STATA ELABORATA DALLA PCS ATTRAVERSO UN PROCESSO IN PIÙ FASI ED È IN VIGORE DAL NOVEMBRE 2025. COME HA VISSUTO QUESTO PROCESSO?**

Sono rimasto impressionato dalla volontà di tutte le persone coinvolte di preparare l'associazione per il futuro. Durante l'elaborazione della visione e della missione, mi sono reso conto ancora una volta dell'ampiezza e della diversità della nostra associazione. Il processo è stato intenso, ma sempre caratterizzato dai nostri valori: collaborazione, lealtà, correttezza e volontà di impegnarsi. Ora è necessario attuare i vari punti a livello operativo in più fasi.

**COSA SI ASPETTA DALLA STRATEGIA 2030?**

La strategia è il nostro punto di riferimento nella vita quotidiana. Ci consente di rafforzare il settore come ramo economico orientato al futuro, sostenibile e innovativo, di contribuire attivamente a plasmare il futuro del settore e di suscitare l'entusiasmo delle nuove leve per la nostra professione. È inoltre la linea guida per i prossimi anni dell'associazione, che saranno fortemente caratterizzati da cambiamenti a livello di personale. Descrive inoltre l'interazione tra l'associazione e i suoi membri.



Silvan Hotz (al centro) durante il processo Strategia 2030 con il direttore PCS Urs Wellauer-Boschung (sinistra) e Dominik Frei (destra).

**SE POTESSE ESPRIMERE UN DESIDERIO, COSA VORREBBE PER IL SETTORE DELLA PANETTERIA-CONFETTERIA?**

Il mio desiderio sarebbe che la carenza di personale qualificato scomparisse all'improvviso e che le aziende fossero sommerse dalle candidature. Poiché questo rimane un pio desiderio e si tratta di un problema sociale e demografico di fondo, restiamo ottimisti e continuiamo a mostrare in modo mirato, oltre alla campagna già citata per la promozione delle nuove leve, le possibilità e i valori del nostro mestiere, ad esempio nei confronti della politica e dell'economia.

**E COSA AUGURA AI MEMBRI DELL'ASSOCIAZIONE?**

Auguro a ciascuno dei nostri membri di rimanere fiducioso nonostante le sfide che ci attendono e di conservare la gioia per il nostro meraviglioso mestiere. A volte abbiamo più potere di quanto pensiamo: basta un sorriso cordiale o una chiacchierata amichevole per influenzare positivamente l'esperienza del cliente, con un effetto diretto sulla fidelizzazione e, a lungo termine, sulle vendite. E un sorriso non costa nulla. ■

Intervista: Pan /sf