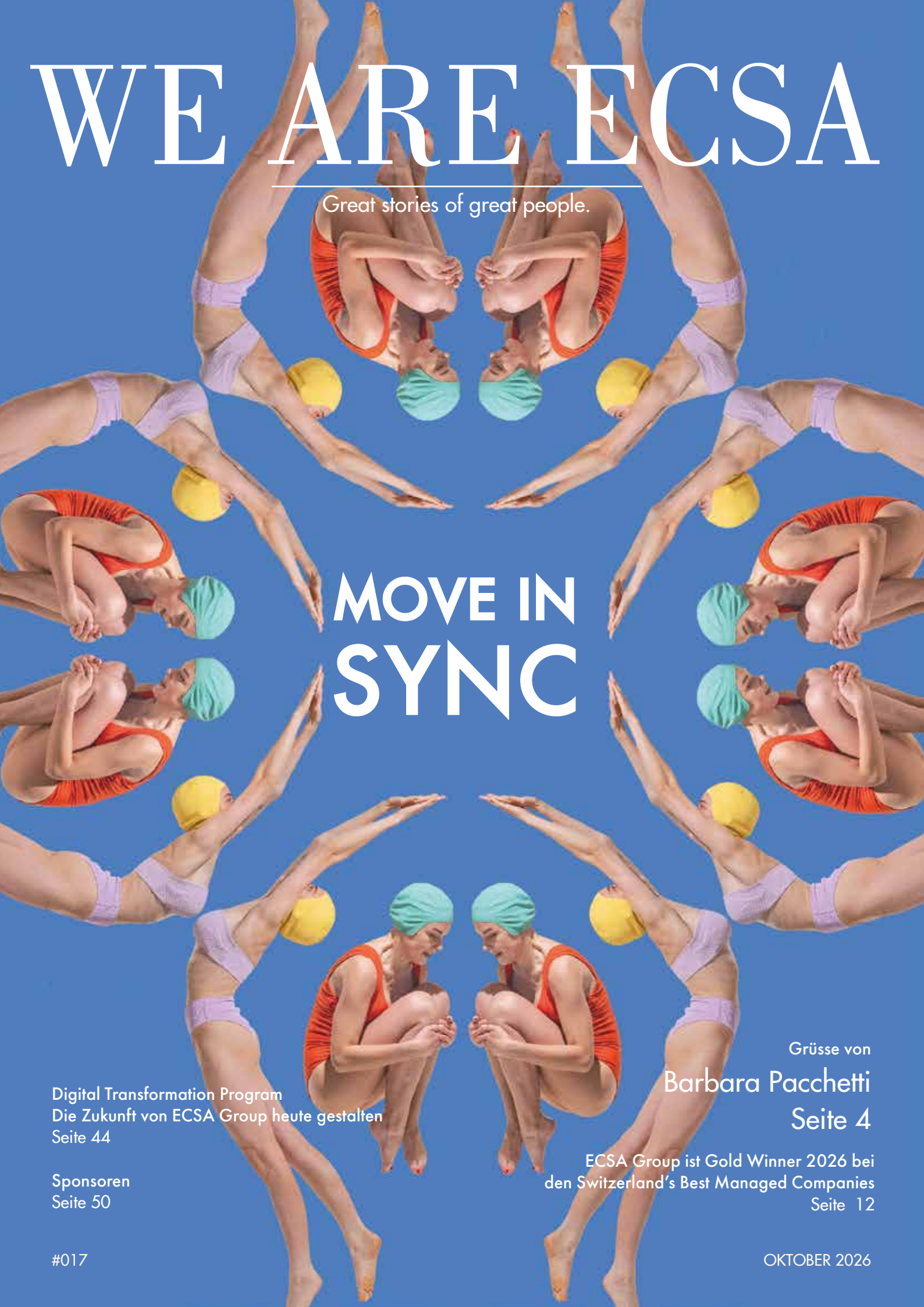


WE ARE ECSA



Great stories of great people.

MOVE IN SYNC

Digital Transformation Program
Die Zukunft von ECSA Group heute gestalten
Seite 44

Sponsoren
Seite 50

#017

Grüsse von
Barbara Pacchetti
Seite 4

ECSA Group ist Gold Winner 2026 bei
den Switzerland's Best Managed Companies
Seite 12

OKTOBER 2026

Grüsse von Barbara Pacchetti	Seite 4
Wirtschaftliche Entwicklung der Gruppe	Seite 8
Erfolgsgeschichten	
ECSA Group ist Gold Winner 2026 bei den Switzerland's Best Managed Companies BENZIN E10-SP95 Plus Green Ethanol Ein weiterer grüner Schritt für ECSA Energy Suncolor: Über Produkt und Preis hinaus gilt es Beziehungen zu pflegen	Seite 12 Seite 14 Seite 16
Kooperationen & Partnerschaften	
ECSA Chemicals und NatIng Eine neue Partnerschaft im Bereich der Nutrazeutika ECSA Chemicals und CP ESSENZE Eine Synergie, die einen Mehrwert für den Kosmetik- und Reinigungsmittelmarkt schafft ECSA Maintenance und Harapol Eine strategische Partnerschaft im Bereich der technischen Flüssigkeiten ECSA Energy und Chicco d'Oro Der Genuss eines guten Espressos hält Einzug in die ECSA- und Easy-Stop-Tankstellen. ECSA Energy und Real Shop Ein neuer Service für Reisende, mit speziellen Vorteilen für Mitarbeiter ECSA Chemicals und ECSA Energy in China	Seite 20 Seite 22 Seite 26 Seite 28 Seite 30 Seite 32
Interviews mit Mitarbeitenden	
Giuseppe Longoni 25 Jahre voller Farben und Menschen Zwischen Zahlen, Bergen und dem Geist des Skorpions: Die Geschichte von Loredana Leo	Seite 34 Seite 36

INHALTS- VERZEICHNIS

Neue Projekte Resinelli for ECSA Energy Neue Projekte für ein immer umfangreicheres Angebot Eine neue Website für ECSA Chemicals Wenn Technologie zum Verkaufsinstrument wird	Seite 38 Seite 40
Focus on Digital Transformation Program: Heute die Zukunft der ECSA Group gestalten	Seite 44
Realisierte Projekte Cosmetics Webinar: Eine neue Art, den Kunden nahe zu sein Weiterbildung, Austausch und Teamgeist Ein Teambuilding-Tag für die Leiterinnen der ECSA Energy-Tankstellen	Seite 46 Seite 48
Sponsoren	Seite 50
Tankstellen Cindy Caillat: Fünf Jahre Wachstum an der Tankstelle Monthey	Seite 52
P&L Geschichten aus unseren Lagern Interview mit Fabrizio Pata ECSA on the road Interview mit Andrea Molteni	Seite 56 Seite 58
This is us Flashback Messen ECSAgram	Seite 60 Seite 67 Seite 72 Seite 76

INHALTS- VERZEICHNIS



Grüsse von Barbara Pacchetti

Liebe Kolleginnen und Kollegen, bald sind zwei Jahre vergangen, seit ich als **Chief Quality Officer** zur **ECSA Group** gekommen bin – und die Zeit ist wirklich wie im Flug vergangen. In meinem ersten Beitrag für **WE ARE ECSA** habe ich vor allem erzählt, woher ich komme und was Qualität für mich bedeutet. Heute möchte ich einen Schritt weitergehen und darüber sprechen, was ich in diesen zwei Jahren über die **ECSA Group** gelernt habe – und welche Vision ich für die Zukunft habe. Für alle, die mich noch nicht kennen: Seit über 25 Jahren bin ich im *Life-Sciences-Bereich* tätig – in Forschung und Entwicklung, Regulatory Affairs sowie in den Bereichen Qualität und Sicherheit von Produkten und Prozessen. Bei der **ECSA Group** habe ich die Möglichkeit gefunden, diese Erfahrung in ein Unternehmen einzubringen, das mich von Anfang an durch eine besondere Fähigkeit beeindruckt hat: sich weiterzuentwickeln, ohne dabei die eigene Identität zu verlieren. Wer in ein neues Unternehmen kommt, muss zunächst einmal zuhören. In den vergangenen Monaten hatte ich die Gelegenheit, viele Menschen kennenzulernen und die unterschiedlichen Geschäftsbereiche der **ECSA Group** besser zu verstehen. Bereiche, die sich in ihren Dynamiken

und Anforderungen teilweise stark unterscheiden und trotzdem eng miteinander verbunden sind. Dabei wurde mir einmal mehr bewusst, wie bereichsübergreifend Qualität ist und wie konkret sie zum Wachstum eines Unternehmens beitragen kann. Denn Qualität entsteht nicht in einem einzelnen Büro. Sie entsteht jeden Tag: durch unsere Entscheidungen, durch die Art und Weise, wie wir arbeiten, Informationen teilen und Verantwortung übernehmen – für unsere Arbeit, für unsere Kolleginnen und Kollegen und für unsere Kunden.

Was bisher passiert ist

In den vergangenen Monaten haben wir gemeinsam viele Herausforderungen gemeistert: neue Projekte, Audits und Zertifizierungen, neue regulatorische Anforderungen und Prozesse, die weiterentwickelt werden mussten. Wenn ich heute zurückblicke, ist der wichtigste Erfolg jedoch nicht ein einzelnes Projekt oder ein bestimmter Meilenstein.

Viel wichtiger ist, dass wir begonnen haben, gemeinsam ein immer stärker geteiltes Verständnis von Qualität zu entwickeln: risikoorientierter, präventiver und stärker auf kontinuierliche Verbesserung ausgerichtet – und gleichzeitig

immer enger mit den Anforderungen unseres Business verbunden.

Was gerade passiert

Seit Anfang 2026 haben wir gemeinsam mit der Geschäftsleitung entschieden, den **Quality-Themen** einen zusätzlichen Impuls zu geben und einen Ansatz zu verfolgen, der über das traditionelle Qualitätsverständnis hinausgeht. Dabei geht es nicht darum, etwas zu verändern, nur um etwas zu verändern. Es geht darum, weiterhin nach vorne zu schauen. In 113 Jahren Unternehmensgeschichte hat die **ECSA Group** immer wieder tiefgreifende Veränderungen erlebt und erfolgreich gemeistert. Gerade die Fähigkeit, Veränderungen anzunehmen, war dabei entscheidend. Mit der Zeit zu gehen bedeutet heute aber auch, Veränderungen – wo immer möglich – vorausszusehen und ihnen einen Schritt voraus zu sein.

Dieser Ansatz entspricht der Vision der Geschäftsleitung und den Werten, die die **ECSA Group** prägen: **Safety, Innovation und Trust.**

Werte, die aus meiner Sicht eng mit Quality verbunden sind. Für mich bedeutet das, Quality ganzheitlich zu verstehen. Wir müssen uns von der Vorstellung lösen, dass Qualität vor allem

«Quality liegt in der
Verantwortung von uns allen.»



Barbara Pacchetti, Chief Quality Officer (CQO) ECSA Group

«Kontrolle» bedeutet. Kontrolle bleibt wichtig. Noch wichtiger ist es jedoch, früher anzusetzen: Risiken erkennen, Ursachen verstehen, Veränderungen antizipieren, Prozesse wo möglich vereinfachen, Daten und digitale Instrumente besser nutzen und Strukturen schaffen, die den Menschen helfen, ihre Arbeit gut zu machen – anstatt zusätzliche Komplexität zu schaffen. Genau deshalb *darf Quality* nicht innerhalb der Grenzen einer einzelnen Funktion bleiben. Qualität spielt eine Rolle bei der Sicherheit, beim Schutz von Daten und Informationen, in der Cybersecurity, in der Nachhaltigkeit, im Lieferantenmanagement und in vielen weiteren Unternehmensprozessen. Nicht, um zusätzliche Regeln zu schaffen, sondern um Entscheidungen strukturierter, bewusster und fundierter treffen zu können.

WHAT QUALITY NOW

Aus dieser Vision entstand 2026 **WHAT QUALITY NOW** – unser Projekt zur Transformation des Quality-Governance-Modells der **ECSA Group**. Ausgangspunkt ist ein einfaches, aber ambitioniertes Konzept: *Quality as Business Infrastructure*.

Wir wollen uns von Compliance hin zu Kontinuität und vom Service hin zur Strategie weiterentwickeln.

Das bedeutet: weg von der Vorstellung von Quality als reine Kontrollfunktion, die auf Anforderungen und Vorgaben reagiert – hin zu einer Infrastruktur, die das Unternehmen schützt, seine Kontinuität unterstützt und zu strategischen Entscheidungen beiträgt. Unser Slogan fasst diese Ambition zusammen: *Quality. Protecting today, enabling tomorrow.*

Heute schützen bedeutet, Sicherheit, Compliance und Zuverlässigkeit zu gewährleisten und Risiken möglichst frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden. Die Zukunft ermöglichen bedeutet, die Voraussetzungen

zu schaffen, damit wir innovieren, wachsen und uns in einem immer komplexeren Umfeld bewusst und sicher weiterentwickeln können. Doch kein Modell – so gut es auch aufgebaut sein mag – funktioniert ohne die Menschen.

Quality geht uns alle an

In diesen zwei Jahren habe ich immer wieder gesehen, dass eine der grössten Stärken der **ECSA Group** in den Kompetenzen und in der Zusammenarbeit ihrer Mitarbeitenden liegt. Ich habe Fachwissen, Hilfsbereitschaft und die Fähigkeit erlebt, auch komplexe Situationen gemeinsam zu lösen. Oft entstehen die besten Lösungen genau dann, wenn Menschen mit unterschiedlichen Kompetenzen zusammenkommen, ihre Erfahrungen teilen und gemeinsam nach einem Weg suchen. Das **Quality Team** ist für viele Themen eine wichtige Anlaufstelle. Doch Qualität gehört nicht nur dem **Quality Team**. Quality geht uns alle an.

Jedes Ergebnis, das wir erreichen, entsteht durch die Zusammenarbeit verschiedener Funktionen, durch den Austausch von Kompetenzen und durch die Fähigkeit, gemeinsam auf ein Ziel hinzuarbeiten. Die eigentliche Herausforderung besteht deshalb darin, Quality noch stärker in die Prozesse und Entscheidungen aller Bereiche zu integrieren – als Partner und nicht nur als Kontrollfunktion.

Auch das **Quality Team** selbst hat diesen Wandel bereits durchlaufen. Wir haben Herausforderungen und Unsicherheiten erlebt, Erfolge gefeiert, uns weiterentwickelt und neu organisiert. Heute sind wir bereit, die Ambitionen von **WHAT QUALITY NOW** gemeinsam umzusetzen.



Liebe Kolleginnen und Kollegen,
wir nähern uns dem letzten Teil des Jahres 2026 in einem wirtschaftlichen und geopolitischen Umfeld, das weiterhin von grosser Unsicherheit geprägt ist. Nach Jahren mit Pandemie, Inflation, Energiekrisen, Konflikten und Handelsspannungen zeigt uns auch dieses Jahr, wie schwierig Prognosen geworden sind und wie schnell sich die Rahmenbedingungen, in denen wir tätig sind, verändern können.

Eine solide Gruppe dank Diversifikation

Auf Gruppenebene liegen wir derzeit leicht unter unseren Budgetzielen. Dies

entspricht nicht dem Ergebnis, das wir uns vorgenommen hatten. In einem derart anspruchsvollen Umfeld zeigt sich jedoch einmal mehr, wie wichtig unsere Diversifikation ist. Unsere unterschiedlichen Geschäftsbereiche, die Märkte, in denen wir tätig sind, sowie unsere Fähigkeit, laufend neue Produkte und neue Geschäftsmöglichkeiten zu entwickeln, ermöglichen es uns, unterschiedliche Entwicklungen in den einzelnen Bereichen auszugleichen und insgesamt eine gute Balance zu bewahren.

Der konsequente Fokus auf Innovation, die Erweiterung unseres Produktportfolios und die Suche nach neuen Marktchancen bleiben deshalb zentrale Elemente unserer

Strategie. Wir können nicht kontrollieren, was in der Welt geschieht. Aber wir können entscheiden, wie wir darauf reagieren und wie schnell wir uns an neue Bedingungen anpassen.

Ein besonders anspruchsvoller Energiemarkt

Der Geschäftsbereich Energy durchläuft derzeit eine schwierigere Phase. Der niedrige Wasserstand des Rheins in der Nordschweiz erschwert die Logistik und beeinflusst die Versorgungsbedingungen. Gleichzeitig erleben wir im Tessin einen starken Wettbewerbsdruck und einen regelrechten Preiskampf im Tankstellenmarkt, insbesondere im Sopraceneri. Auch mit Blick auf die kommenden Monate dürfen wir nicht nachlassen. Der Winter 2026/2027 könnte für Europa erneut

zu einer bedeutenden Herausforderung werden. Die Sicherheit der Energieversorgung und die ausreichende Wiederbefüllung der Gasspeicher bleiben entscheidende Faktoren – nicht nur für den Energiesektor, sondern für die gesamte europäische Industrie. In einem Szenario ausgeprägter Energieknappheit wären energieintensive Industrien als Erste von den Auswirkungen betroffen, mit möglichen Produktionsreduktionen oder sogar Produktionsunterbrechungen. Und wenn die europäische Industrie langsamer wird, übertragen sich die Auswirkungen unweigerlich auf die gesamten Wertschöpfungsketten.

Wirtschaftliche Entwicklung der Gruppe

Europa muss seine Wettbewerbsfähigkeit zurückgewinnen

Zu diesen Herausforderungen kommt ein weiteres Thema hinzu, das aus meiner Sicht zunehmend an Bedeutung gewinnt: die wachsende regulatorische Komplexität in Europa. Europa hat seinen Wohlstand auf der Stärke seiner Industrie, auf Innovation und auf der Fähigkeit seiner Unternehmen aufgebaut, auf den Weltmärkten erfolgreich zu konkurrieren. Heute besteht hingegen die Gefahr, dass eine stetig wachsende Zahl an Vorschriften, administrativen Verpflichtungen und bürokratischen Hürden den Unternehmen Ressourcen entzieht, die besser für Innovation, Investitionen und Wachstum eingesetzt werden könnten. Die jüngsten Entwicklungen in Deutschland sind – unabhängig von politischen Zugehörigkeiten – ein Signal, das nicht ignoriert werden sollte. Die Wahlen in Sachsen-Anhalt haben eine deutliche Veränderung der politischen Kräfteverhältnisse und eine starke Unzufriedenheit eines bedeutenden Teils der Wählerschaft mit dem Status quo gezeigt.

Es ist nicht unsere Aufgabe, die politischen Entscheidungen der Wählerinnen und Wähler zu beurteilen. Als Unternehmer müssen wir jedoch die Signale aus Gesellschaft und Wirtschaft beobachten und verstehen. Ein wachsender Teil der europäischen Bevölkerung erwartet konkrete Antworten in Bezug auf Wirtschaftswachstum, Energiekosten, industrielle Wettbewerbsfähigkeit, Arbeitsplätze und den Abbau von Bürokratie. Deutschland als grösste Industrienation Europas wird eine entscheidende Rolle dabei spielen, welche Richtung Europa künftig einschlägt. Die Fähigkeit Deutschlands, seine industrielle Basis wieder zu stärken und attraktive Rahmenbedingungen für Investitionen zu schaffen, wird Auswirkungen weit über die eigenen Landesgrenzen hinaus haben. Auch die Schweiz kann sich diesen Entwicklungen nicht entziehen. Wir sind eng in den europäischen Wirtschaftsraum eingebunden: Wenn die europäische Industrie wächst, profitieren auch wir davon. Verliert sie hingegen an Wettbewerbsfähigkeit, spüren wir die Folgen unweigerlich auch in der Schweiz. Deshalb

bin ich überzeugt, dass Europa ein besseres Gleichgewicht zwischen seinen ökologischen und gesellschaftlichen Zielen und der Notwendigkeit einer starken und wettbewerbsfähigen industriellen Basis finden muss. Energiewende, Nachhaltigkeit und Regulierung bleiben wichtige Themen. Sie müssen jedoch mit Wirtschaftswachstum, Innovation und der Fähigkeit europäischer Unternehmen, im globalen Wettbewerb erfolgreich zu bestehen, in Einklang gebracht werden.

Auf das konzentrieren, was wir beeinflussen können

In einem internationalen Umfeld, auf das wir nur begrenzten Einfluss haben, müssen wir uns noch stärker auf diejenigen Dinge konzentrieren, die direkt in unserer Hand liegen. Das bedeutet, nahe bei unseren Kunden zu sein, neue Geschäftsmöglichkeiten zu suchen, Innovationen voranzutreiben, neue Produkte einzuführen, effizient zu arbeiten und den Kosten grosse Aufmerksamkeit zu schenken. Auch kleine Verbesserungen können – multipliziert mit allen Menschen, die Teil unserer Gruppe sind – einen bedeutenden Beitrag leisten. Gerade in anspruchsvollen Zeiten macht der Beitrag jedes Einzelnen den Unterschied. In unserer über hundertjährigen Geschichte haben wir viele schwierige Phasen erlebt und uns dennoch immer weiterentwickelt. Die Diversifikation, die wir aufgebaut haben, unsere Anpassungsfähigkeit und vor allem die Menschen, die ECSA ausmachen, sind unsere Stärke. Blicken wir deshalb weiterhin mit Umsicht, Entschlossenheit und Unternehmergeist nach vorne. Ich danke euch allen für euren täglichen Einsatz, für euren bewussten Umgang mit Kosten und für euer Engagement, neue Chancen für unsere Gruppe zu schaffen.

Be Part

Matteo Centonze, CEO ECSA Group

ERFOLGSGESCHICHTEN

ECSA Group ist Gold Winner 2026 bei den Switzerland's Best Managed Companies

Zum vierten Mal in Folge gehört die **ECSA Group** zu den **Switzerland's Best Managed Companies 2026**. Eine Auszeichnung, die unsere Vision würdigt – vor allem aber die Arbeit all jener Menschen, die jeden Tag zum Wachstum unserer Gruppe beitragen.

Mit dieser vierten Auszeichnung in Folge hat die ECSA Group zudem den **Gold-Status** erhalten. Diese besondere Anerkennung wird Unternehmen verliehen, die die hohen Anforderungen des Programms über mehrere Jahre hinweg konstant erfüllen und den Titel vier Jahre in Folge erreichen.

Das Programm wird von **Deloitte Private** in Zusammenarbeit mit **EFG Private Banking**, **SIX Swiss Exchange** und der **Zürcher Handelskammer** durchgeführt. Ausgezeichnet werden Unternehmen, die sich durch hohe Managementqualität, eine klare Strategie, Innovationskraft, Unternehmenskultur, Governance und finanzielle Solidität hervorheben.

Erneut zu den bestgeführten Unternehmen der Schweiz zu gehören und gleichzeitig den Gold Status zu erreichen, bedeutet für die **ECSA Group** weit mehr als eine Auszeichnung.

Es ist die Bestätigung eines Weges, den wir über Jahre hinweg mit einer klaren Vision, kontinuierlichen Investitionen und einem starken Fokus auf unsere Mitarbeitenden, Kunden und Partner aufgebaut haben.

Jedes umgesetzte Projekt, jede gemeisterte Herausforderung und jedes erreichte Ziel tragen dazu bei, unser Unternehmen noch solider, innovativer und zukunftsorientierter zu machen.

In einem wirtschaftlichen Umfeld, das sich ständig verändert, ist die internationale Anerkennung unserer Managementqualität für uns zugleich ein Ansporn, uns kontinuierlich weiterzuentwickeln und unseren Weg des nachhaltigen Wachstums konsequent fortzusetzen.

Dieser wichtige Erfolg gehört uns allen.

Herzlichen Glückwunsch und ein grosses Dankeschön an alle, die mit Professionalität, Leidenschaft und Teamgeist Jahr für Jahr dazu beitragen, diesen Erfolg möglich zu machen.

SWITZERLAND
BEST
MANAGED
COMPANIES
Gold Winner





BENZIN E10-SP95

Plus Green Ethanol

Ein weiterer grüner Schritt für ECSA Energy

Von einem ersten Test an der Tankstelle in Mendrisio bis zur Einführung an 11 Standorten unseres Netzes: **ECSA Energy** erweitert ihr Angebot mit einem Benzin, das Leistung mit einem Anteil aus erneuerbaren Quellen verbindet.

Die Mobilität verändert sich – und mit ihr auch die Art, wie wir tanken. **ECSA Energy** begleitet diese Entwicklung bereits seit vielen Jahren. Seit über 15 Jahren sind wir im Import und Vertrieb von Biokraftstoffen tätig und entwickeln neue Lösungen, um den Markt auf dem Weg zu einer nachhaltigeren Mobilität zu unterstützen. In diesen Zusammenhang gehört auch **E10-SP95 Plus**, das **95-Oktan-Benzin**, das 2026 in einem Teil unseres Tankstellennetzes eingeführt wurde. Das Projekt startete im April 2026 mit einem ersten Test an der **ECSA-Tankstelle Svincolo in Mendrisio**.

Die Zapfsäule wurde mit einer neuen, speziell entwickelten Grafik gekennzeichnet. Gleichzeitig standen den Kunden Informationsmaterialien zur Verfügung, die die Eigenschaften von E10 einfach und verständlich erklärten. Auch das Tankstellenpersonal wurde einbezogen, damit erste Fragen direkt beantwortet und Rückmeldungen der Kunden gesammelt werden konnten. Das Ergebnis des Tests war sehr positiv und gab grünes Licht für die nächste Phase. Zwischen Mai und Anfang Juni wurde **E10-SP95 Plus** schrittweise an zehn weiteren ECSA-Tankstellen eingeführt. Innerhalb weniger Wochen entwickelte sich das Pilotprojekt zu einem neuen Angebot, das heute an mehreren Standorten unseres Netzes verfügbar ist.

Möglich wurde dies durch die Zusammenarbeit verschiedener Bereiche: von der Beschaffung über

die Anpassung der Zapfsäulen und Preistotems bis hin zur Erstellung der Informationsmaterialien und der Überwachung der Verkaufsmengen.

Was bedeutet E10?

Die Bezeichnung E10 steht für Benzin, das bis zu 10 % Bioethanol enthält – einen erneuerbaren Bestandteil, der aus Reststoffen und Biomasse gewonnen wird. **E10-SP95**

Plus verfügt über eine Oktanzahl von **RON 95** und enthält speziell abgestimmte Additive. Durch den Anteil an Bioethanol wird dem Kraftstoff ein erneuerbarer Energieanteil beigemischt. Gleichzeitig ist die Formulierung darauf ausgelegt, eine stabile und effiziente Verbrennung sowie eine gute Leistung im täglichen Einsatz zu gewährleisten. Damit richtet sich **E10-SP95 Plus** an alle, die die Leistung eines modernen Benzins mit einer stärkeren Berücksichtigung der Umwelt verbinden möchten.

Ist E10 für alle Fahrzeuge geeignet?

E10-SP95 Plus ist mit den meisten Fahrzeugen kompatibel, die nach 1991 produziert wurden, und eignet sich besonders für neuere Motorgenerationen. Bei älteren Fahrzeugen ist es hingegen wichtig, vor dem Tanken die Angaben des Fahrzeugherstellers zu prüfen. Im Zweifelsfall gelten die Vorgaben im Fahrzeughandbuch als verbindliche Referenz.

Wo ist E10-SP95 Plus erhältlich?

Nach dem Pilotprojekt in Mendrisio wurde E10-

SP95 Plus insgesamt an 11 ECSA-Tankstellen eingeführt: **Mendrisio Svincolo • Biasca • Lodrino • Kunzi Giubiasco • Giumaglio • Aniceto • Madonna di Ponte • Pregassona • Charly Sessa • Stabio Gaggiolo • Ponte Tresa.**

Auch das Erscheinungsbild wurde so gestaltet, dass das neue Produkt leicht erkennbar ist. An den beteiligten Tankstellen wird E10-SP95 Plus durch eine eigene Grafik an den Zapfsäulen und – wo vorhanden – auf den Preistotems gekennzeichnet.

Ein weiterer Schritt für ECSA Energy

Die Einführung von **E10-SP95 Plus** ist ein weiterer Baustein in der Weiterentwicklung unseres Tankstellennetzes. In den vergangenen Jahren arbeitet **ECSA Energy** an verschiedenen Fronten daran, auf die Veränderungen im Energiesektor zu reagieren: mit neuen Kraftstoffen, Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge, Photovoltaikanlagen an Tankstellen und weiteren Lösungen im Zusammenhang mit der Energiewende. **E10-SP95 Plus** bringt diesen Weg direkt an die Zapfsäule und bietet unseren Kunden eine zusätzliche Möglichkeit bei der Wahl ihres Kraftstoffs.

BENZINA SP95
E10 – Green Ethanol *Plus*

Ein Projekt, das mit einem Test begonnen hat, dank Teamarbeit gewachsen ist und heute konkret in unserem Tankstellennetz sichtbar ist.

Suncolor: Über Produkt und Preis hinaus gilt es Beziehungen zu pflegen



In den letzten Jahren hat sich unsere Branche grundlegend verändert. Während die Preise konstant unter Druck stehen und häufig vom Markt bestimmt werden und die Produkte alle – oder zumindest fast alle – gut sind, hat die Logistik immer stärker an Bedeutung gewonnen. Bestellungen werden mit einer Nachricht aufgegeben, Lieferungen müssen schnell, präzise und direkt auf die Baustelle erfolgen. Schnelligkeit, Wirtschaftlichkeit und Qualität sind Herausforderungen, denen wir uns jeden Tag stellen müssen – in einem Markt, der mit Alternativen gesättigt ist.

Diese Entwicklung ist unvermeidlich und hat uns dazugebracht, uns eine zentrale Frage zu stellen: Wenn alle in der Lage sind, ein gutes Produkt, attraktive Preise und einen effizienten Service anzubieten – was macht dann wirklich den Unterschied?

Die Antwort auf diese Frage kann darüber entscheiden, ob man Marktführer oder lediglich einer von vielen Anbietern ist. Und unsere Antwort findet sich in keiner Preisliste: **Wir haben uns entschieden, in Menschen und Beziehungen zu investieren.**

Aus dieser Entscheidung entstand eine klare

strategische Ausrichtung. Während der Markt – und damit auch wir – zunehmend in Schnelligkeit, Digitalisierung und den Ausbau der Liefermöglichkeiten investiert hat, wollten wir einen Schritt weitergehen und einen unserer wichtigsten Vorteile noch stärker nutzen: unsere **vier Depots**. Sie sind flächendeckend über den gesamten Kanton verteilt und bilden ein einzigartiges Netzwerk in der Region.

Für uns sind sie nicht einfach vier Verkaufsstellen, sondern vor allem vier konkrete Möglichkeiten, unseren Kundinnen und Kunden nahe zu sein. Unser Ziel ist klar: Wir möchten sie zu echten Anlaufstellen für Fachleute machen – **zu Orten, an denen man gerne vorbeikommt, sich austauscht, kompetente Ansprechpartner findet und sich willkommen fühlt.**

Mit diesem Gedanken haben wir einen Kalender mit monatlichen Veranstaltungen in unseren Depots entwickelt. Wir organisieren Frühstücke, Apéros, Grillanlässe und weitere gesellige Momente für unsere bestehende Kundschaft sowie für potenzielle Neukunden. Bewusst einfache und informelle Formate, die gerade deshalb besonders geschätzt werden: Unsere Kundschaft besteht vor allem aus Handwerkern, die an direkte und

unkomplizierte Beziehungen gewöhnt sind und es schätzen, die Menschen, die im Depot arbeiten, persönlich zu treffen.

Auf den ersten Blick könnte ein Frühstück oder ein Grillanlass lediglich wie eine nette Geste der Gastfreundschaft wirken. Doch hinter diesen Momenten steckt viel mehr. Es geht nicht darum, an diesem Tag einen zusätzlichen Verkauf zu erzielen, sondern einen Rahmen zu schaffen, in dem authentische Gespräche entstehen können, aus denen sich echtes gegenseitiges Vertrauen entwickelt: die Bedürfnisse unserer Kunden verstehen, Ideen und Rückmeldungen aufnehmen, über Baustellen sprechen, Produkte und Geschäftsmöglichkeiten diskutieren – aber auch einfach die kleinen und grossen Herausforderungen des Arbeitsalltags miteinander teilen. Letztlich geht es darum, einer Beziehung Substanz zu geben.

Denn zwischenmenschliche Beziehungen besitzen weiterhin einen enormen Wert. Ein Kunde entscheidet sich selbstverständlich aufgrund der Produktqualität, der technischen Kompetenz, des Preises und der Serviceeffizienz für einen Lieferanten. Häufig bleibt er ihm jedoch treu, weil er weiss, dass er dort zuverlässige Menschen

findet, die seine Arbeit verstehen, mit denen er sich austauschen kann und auf die er zählen kann.

So werden unsere Depots zu vertrauten Orten, Begegnungen werden zu etwas, auf das man sich freut, aus dem formellen «Sie» wird ein persönliches «Du» und die Beziehung wird einfacher, stärker und langfristiger – oftmals nachhaltiger als jede kommerzielle Vereinbarung.

Darüber hinaus fördern unsere Veranstaltungen nicht nur den Austausch zwischen Suncolor und seinen Kunden, sondern auch zwischen den Kunden selbst. Fachleute, die in derselben Region tätig sind, treffen sich an einem Tisch, teilen Erfahrungen, Meinungen und Informationen, sprechen über ihre Arbeit und stärken damit das Gefühl, Teil einer professionellen Gemeinschaft zu sein – ein Gefühl, das in einer immer schnelleren und digitaleren Welt leicht verloren gehen könnte.

Auch das bedeutet für uns, einem Depot echten Mehrwert zu geben.

All dies ist natürlich vor allem dank der Menschen möglich, die jeden Tag in unseren Depots arbeiten. Sie sind der zentrale Dreh- und Angelpunkt unserer Aktivitäten. Durch sie wird das, was bisher vielleicht wie eine faszinierende, aber theoretische Idee klingt, zu einer konkreten und überzeugenden Realität.

Sie sind es, die einladen, empfangen, zuhören, grillieren, Gespräche führen, Vorschläge machen – und manchmal auch einiges aushalten.

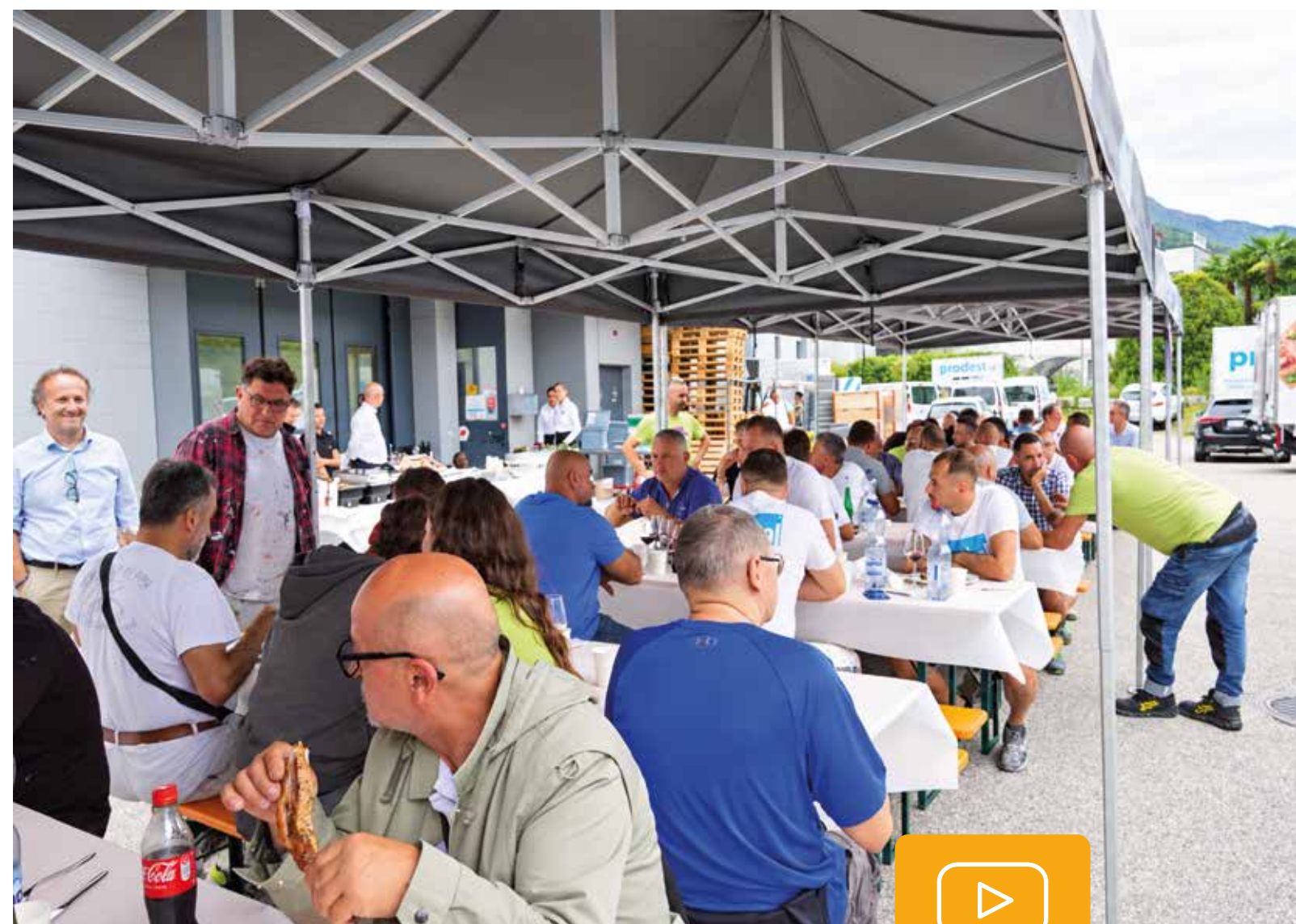
Neben ihnen unterstützen auch digitale Instrumente diese Strategie der Kundennähe. Für die Kommunikation unserer Veranstaltungen nutzen wir WhatsApp, das sich im Laufe der Jahre

als besonders wirksam erwiesen hat, um unsere Kundschaft einfach und direkt zu erreichen. Im Laufe des Jahres wurde das System zudem durch die Einführung eines automatisierten Agenten weiterentwickelt, der mögliche Antworten der Kontakte verwalten kann und dadurch die Kommunikation schneller und reaktionsfähiger macht.

Digitale Kommunikation und persönliche Beziehungen sind für uns deshalb keine Gegensätze. Technologie ist dann wertvoll, wenn sie Prozesse vereinfacht, beschleunigt und den Kontakt erleichtert. Die persönliche Beziehung hingegen verleiht diesem Kontakt Tiefe und Kontinuität. Beides kann sich gegenseitig effizienter machen, ohne dass das eine das andere ersetzt.

Die erzielten Ergebnisse bestätigen diesen Ansatz. Unsere Veranstaltungen verzeichnen eine sehr hohe Beteiligung, die Depots werden immer stärker frequentiert, immer mehr Kunden holen ihr Material persönlich ab, anstatt es liefern zu lassen, und neue Unternehmen kommen häufiger auf uns zu. Davon profitiert letztlich auch unser Umsatz deutlich.

Das ist unsere Vorstellung von Kundennähe: **In einer Welt, in der der persönliche Kontakt immer weiter abnimmt, haben wir uns bewusst dafür entschieden, genau darin zu investieren.**



**Video
ansehen**

KOOPERATIONEN UND PARTNERSCHAFTEN



ECSA Chemicals und NatIng

Eine neue Partnerschaft im Bereich der Nutrazeutika

Natur, Forschung und fundierte Kenntnisse des Schweizer Marktes kommen in einer neuen Zusammenarbeit zusammen. **ECSA Chemicals** erweitert ihr Angebot im Nutraceutical-Bereich durch eine neue Partnerschaft mit **NatIng – Master of Nature**, einem italienischen Unternehmen, das auf die Entwicklung hochwertiger botanischer Extrakte und natürlicher Inhaltsstoffe spezialisiert ist. Die Zusammenarbeit verbindet unterschiedliche, aber sich ideal ergänzende Kompetenzen: auf der einen Seite die Erfahrung von NatIng in Forschung und Innovation rund um natürliche Inhaltsstoffe, auf der anderen Seite die langjährige Marktkenntnis von **ECSA Chemicals** sowie das Verständnis

für die Bedürfnisse der Schweizer Kunden. Gemeinsames Ziel ist es, Unternehmen aus dem Nutraceutical-Bereich neue Lösungen für die Entwicklung von Formulierungen anzubieten, die den steigenden Anforderungen an Qualität, Wirksamkeit und Rückverfolgbarkeit der Inhaltsstoffe gerecht werden.

Neue Inhaltsstoffe im Portfolio von ECSA Chemicals

Dank dieser Partnerschaft wird das Portfolio von **ECSA Chemicals** um neue, von NatIng entwickelte Lösungen erweitert. Dazu gehören unter anderem **AmaChol®**, **VioRice®** und **TopKark®**.

Die Inhaltsstoffe sind für Anwendungen in unterschiedlichen Bereichen des Wohlbefindens konzipiert – darunter die Unterstützung des Stoffwechsels und des Herz-Kreislauf-Systems, antioxidativer Schutz sowie das Wohlbefinden des Darms.

Mit diesen neuen Lösungen erweitern sich die Möglichkeiten für unsere Kunden und es entstehen zusätzliche Chancen für die Entwicklung innovativer Nutraceutical-Produkte.

Eine Partnerschaft, die Kompetenzen verbindet

Die Zusammenarbeit zwischen **ECSA Chemicals** und NatIng bedeutet weit mehr als nur eine Erweiterung des Sortiments. Sie ist ein weiterer Baustein in der Entwicklung der Division *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*.

Forschung, technisches Know-how und Nähe zum Markt miteinander zu verbinden, bedeutet, unsere Kunden nicht nur bei der Auswahl geeigneter Inhaltsstoffe zu unterstützen, sondern sie auch bei der Suche nach neuen Ideen und Möglichkeiten für ihre Projekte zu begleiten.

Gerade aus solchen Partnerschaften können neue Lösungen entstehen: wenn spezialisierte Unternehmen ihre Erfahrungen zusammenbringen, Know-how teilen und langfristige, solide Beziehungen aufbauen.

Mit **NatIng** stärkt **ECSA Chemicals** ihr Engagement im Nutraceutical-Bereich und entwickelt ihre Partnerschaften weiter – mit dem Ziel, Innovation und neue Möglichkeiten für ihre Kunden zu schaffen.



ECSA Chemicals und CP ESSENZE

eine Synergie, die einen Mehrwert für den Kosmetik- und Reinigungsmittelmarkt schafft

Innovation entsteht nie aus einem einzelnen Inhaltsstoff. Sie entsteht dort, wo Kompetenzen, Erfahrung und eine gemeinsame Vision für die Zukunft zusammenkommen.

Auf diesen Werten basiert die Zusammenarbeit zwischen **CP ESSENZE** und **ECSA Chemicals**. Zwei Unternehmen, die ihre sich ergänzenden Kompetenzen bündeln, um Unternehmen aus den Bereichen Kosmetik und Detergenzien bei der Entwicklung immer leistungsfähigerer, nachhaltigerer und unverwechselbarer Produkte zu unterstützen. Auf der einen Seite bringt **CP ESSENZE** mehr als dreissig Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Düften und der Auswahl hochwertiger Inhaltsstoffe mit – verbunden mit einem starken Fokus auf Innovation, Kreativität und Nachhaltigkeit. Auf der anderen Seite verfügt **ECSA Chemicals** über mehr als ein Jahrhundert Erfahrung im internationalen Vertrieb chemischer

Rohstoffe und bietet ein umfassendes Portfolio an funktionellen Inhaltsstoffen sowie eine technische und logistische Organisation, die effizient auf die Anforderungen der Industrie reagieren kann.

Eine konkrete Antwort auf die Bedürfnisse des Marktes

Der Personal-Care- und Home-Care-Markt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Konsumenten erwarten heute wirksamere Formulierungen, zuverlässige Inhaltsstoffe, ansprechende sensorische Erlebnisse und eine zunehmende Berücksichtigung von Nachhaltigkeit. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, brauchen Unternehmen Partner, die weit mehr bieten als die reine Lieferung von Rohstoffen. Gefragt sind Partner, die neue Projekte aktiv begleiten und dabei technisches Know-how, Anwendungskompetenz und Innovationskraft

einbringen. Genau hier setzt die Zusammenarbeit zwischen **CP ESSENZE** und **ECSA Chemicals** an: Sie schafft einen kompetenten Ansprechpartner für Formulierer und Unternehmen, die aus einer Idee ein erfolgreiches Produkt entwickeln möchten.

Kosmetik: Performance, Sensorik und Identität

In der Kosmetik erzählt jede Formulierung ihre eigene Geschichte. Die Inhaltsstoffe bestimmen ihre Wirksamkeit, während der Duft ihre emotionale Identität prägt. Die Verbindung zwischen der olfaktorischen Kompetenz von **CP ESSENZE** und dem breiten Rohstoffportfolio von **ECSA Chemicals** ermöglicht die Entwicklung ganzheitlicher Lösungen für Skincare, Haircare, Body Care, Sun Care, Oral Care und Make-up – mit einem klaren Fokus auf Performance und Anwendungserlebnis. Ziel ist es, unsere Kunden bei der Entwicklung von Produkten zu unterstützen, die Funktionalität, angenehme Sensorik und einen hohen wahrgenommenen Wert miteinander verbinden. Gerade diese Faktoren sind heute entscheidend, um sich in einem stark umkämpften Markt zu differenzieren.



Detergenzien: Wenn Wirksamkeit und Wohlbefinden zusammenkommen

Auch der Bereich der Detergenzien entwickelt sich schnell weiter. Produkte für die Reinigung von Haushalt und Körper werden heute nicht mehr ausschliesslich nach ihrer Wirksamkeit beurteilt. Auch angenehme Anwendung, die Sicherheit der Inhaltsstoffe und die Auswirkungen

auf die Umwelt spielen eine immer wichtigere Rolle. Dank der sich ergänzenden Kompetenzen beider Unternehmen können funktionelle Inhaltsstoffe, Tenside, Emollients, Polymere, Konservierungsstoffe, ätherische Öle und Düfte miteinander kombiniert werden. So lassen sich Reinigungslösungen entwickeln, die eine hohe technische Leistung mit einem unverwechselbaren sensorischen Erlebnis verbinden.

**Mehr als Produkte: eine technische Partnerschaft**

Der eigentliche Mehrwert der Zusammenarbeit zeigt sich vor allem darin, Kunden während des gesamten Entwicklungsprozesses begleiten zu können. Von der Auswahl geeigneter Rohstoffe über die Unterstützung bei Formulierungen und die Suche nach den besten technischen Lösungen bis hin zur regulatorischen und logistischen Unterstützung teilen **CP ESSENZE** und **ECSA Chemicals** dieselbe Philosophie: Serviceorientierung, schnelle Reaktionszeiten und der Aufbau langfristiger Beziehungen. In einem Markt, in dem der Time-to-Market immer wichtiger wird, können kompetente Ansprechpartner entscheidend dazu beitragen, Innovation zu beschleunigen und die Komplexität in der Produktentwicklung zu reduzieren.

Gemeinsam innovieren und Zukunft gestalten

Die zukünftigen Herausforderungen in der Kosmetik- und Detergenzienbranche erfordern multidisziplinäre Kompetenzen, die Fähigkeit zuzuhören und die kontinuierliche Suche nach neuen Möglichkeiten. Die Zusammenarbeit zwischen **CP ESSENZE** und **ECSA Chemicals** ist ein Beispiel dafür, wie Kreativität, Technologie und technisches Know-how zusammenwirken können, um konkreten Mehrwert zu schaffen. Denn jede erfolgreiche Formulierung entsteht dort, wo hochwertige Inhaltsstoffe, fundierte Marktkenntnisse und Partner zusammenkommen, die Ideen in Innovation verwandeln können.

ECSA Maintenance und Harapol Eine strategische Partnerschaft im Bereich der technischen Flüssigkeiten



ECSA Maintenance erweitert ihr Angebot im Bereich technischer Flüssigkeiten durch eine neue strategische Zusammenarbeit mit **Harapol**, einem auf Frostschutz- und Wärmeträgerflüssigkeiten für professionelle Anwendungen spezialisierten Unternehmen.

Im Rahmen dieser Partnerschaft übernimmt **ECSA Maintenance** den Vertrieb der originalen **Harapol**-Produktlinie für Kälteanlagen, Solaranlagen und geothermische Systeme mit Erdsonden.

Die Vereinbarung ist ein weiterer wichtiger Schritt in der Strategie von **ECSA Maintenance**, ihre Präsenz auf dem Schweizer Markt weiter zu stärken und den Kunden ein qualitativ hochwertiges Produktsortiment

in Verbindung mit einem zuverlässigen und flächendeckenden Service anzubieten.

Der Mehrwert des Service

Ein zentraler Bestandteil der neuen Zusammenarbeit ist die Möglichkeit, einen umfassenden und hochqualifizierten Service anzubieten.

Dazu gehören eine spezialisierte technische Beratung, schnelle Lieferungen direkt auf die Baustelle per Tankwagen sowie das Befüllen geothermischer Anlagen. Ergänzt wird das Angebot durch die fachgerechte Entsorgung von Glykolen und die Unterstützung durch das interne Labor von **Harapol**.

Das Labor führt detaillierte Analysen durch, um mögliche Abweichungen festzustellen und die Effizienz sowie die korrekte Funktion der Anlagen regelmässig zu überprüfen.

Diese Kombination aus Fachwissen und Dienstleistungen ermöglicht es, die Kunden in allen wichtigen Phasen des Einsatzes und der Bewirtschaftung technischer Flüssigkeiten zu begleiten.

Ein komplettes Sortiment für verschiedene Anwendungen

Die von **ECSA Maintenance** vertriebene **Harapol**-Produktlinie umfasst spezifische Lösungen für die wichtigsten Anwendungen in den Bereichen **Klima, Heizung, Kühlung, Solarenergie und Geothermie**.

Das Sortiment umfasst Produkte auf Basis von Ethylen- und Propylenglykol, die sowohl als Konzentrat als auch gebrauchsfertig und in unterschiedlichen Konzentrationen erhältlich sind.

Zu den wichtigsten Produkten gehören:

- **Freeze Protection®** Für Heizungs-, Klima- und Kühlanlagen sowie für Wärmepumpen.
- **Geo Frost L** Eine speziell für geothermische Erdsondenanlagen entwickelte Lösung.
- **GS-ECO** Eine innovative und vollständig biologisch abbaubare Flüssigkeit für geothermische Anlagen und Wärmepumpensysteme.
- **Coolant HighSOL®** Eine umweltfreundliche, gebrauchsfertige Wärmeträgerflüssigkeit, die speziell für Solaranlagen entwickelt wurde.

- **Food Freeze®** Ein geruchloses, ungiftiges Produkt auf Propylenglykolbasis, das für Anwendungen in der Lebensmittelindustrie, in Trinkwasseranlagen sowie in Heiz- und Kühlsystemen geeignet ist.

- **Minoltherm®** Eine Flüssigkeit auf Ethanolbasis, die sich besonders für geothermische Systeme in Grundwasserschutzzonen eignet.

Ergänzt wird das Angebot durch Heizungswasser gemäss den Richtlinien **SWKI BT-102-01**, das für einen zuverlässigen Betrieb und eine lange Lebensdauer der Anlagen von zentraler Bedeutung ist.

Ergänzende Kompetenzen für den Markt

Die Partnerschaft zwischen **ECSA Maintenance** und **Harapol** verbindet die logistische und kommerzielle Erfahrung von **ECSA Maintenance** mit dem technischen Know-how von **Harapol** in der Entwicklung leistungsfähiger technischer Flüssigkeiten.

Das Ergebnis ist ein umfassendes Angebot, das den Kunden zertifizierte Produkte, spezialisierte Beratung, technischen Support und ein effizientes Vertriebsnetz bietet.

Mit dieser Zusammenarbeit bestätigt **ECSA Maintenance** ihr Engagement, dem Markt innovative, nachhaltige und zuverlässige Lösungen zur Verfügung zu stellen und damit die Entwicklung der Bereiche erneuerbare Energien, Klimatechnik und Geothermie zu unterstützen. Unterschiedliche Kompetenzen, ein gemeinsames Ziel: zuverlässige technische Lösungen und ein Service, der auf die tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten ist.



ECSA Energy und Chicco d'Oro

Der Genuss eines guten Espressos hält Einzug in die ECSA- und Easy-Stop-Tankstellen

Guter Service zeigt sich oft auch in den kleinen Dingen des Alltags.
Zum Beispiel in einer richtig guten Kaffeepause.

Mit diesem Ziel hat **ECSA Energy** eine neue und wichtige Zusammenarbeit mit **Chicco d'Oro** gestartet – einer traditionsreichen Tessiner Marke, die für die Qualität und Exzellenz ihrer Kaffeemischungen bekannt ist.

An den ECSA-Tankstellen im **Tessin** und in der **Romandie** wurden neue, speziell gestaltete Coffee Corners eingerichtet, um den Aufenthalt unserer Kunden noch angenehmer und einladender zu machen.

Im Mittelpunkt des Projekts steht eine exklusive Kaffeemischung, die entwickelt wurde, um das intensive Aroma und den authentischen Geschmack eines italienischen Espressos zu vermitteln.

Für das gesamte Jahr 2026 verfügt **ECSA Energy** über das Exklusivrecht für den Vertrieb dieser Mischung in der Schweiz. Ein wichtiger Mehrwert, der unser Angebot stärkt und uns ermöglicht, uns im Markt noch deutlicher zu differenzieren.

Denn auch etwas so Einfaches wie eine gute Tasse Kaffee kann aus einem kurzen Zwischenstopp einen besonderen Moment machen. Mit dieser Zusammenarbeit investieren wir weiter in das Erlebnis, das wir unseren Kunden jeden Tag bieten möchten: aufmerksam, angenehm und immer umfassender.





ECSA Energy und Real Shop

Ein neuer Service für Reisende, mit speziellen Vorteilen für Mitarbeiter

Der Ausbau und die Weiterentwicklung der Dienstleistungen an unseren Tankstellen gehen weiter.

Ein zusätzlicher Vorteil für alle Mitarbeitenden der ECSA Group

ECSA Energy hat eine Zusammenarbeit mit Real Shop gestartet. Das Unternehmen ist unser Partner für den Geldwechsel an den Tankstellen **Breggia, Melide, Lugano Sud und Ponte Tresa – Pura.**

Auch für alle Mitarbeitenden der **ECSA Group** steht ein spezieller Vorteil zur Verfügung.

Dank dieser Partnerschaft können unsere Kunden während ihres Aufenthalts einen auf den ausgewiesenen Wechselkurs. wettbewerbsfähigen, zuverlässigen und professionellen Geldwechselservice nutzen. Ein konkreter Vorteil insbesondere für alle, die regelmässig zwischen der Schweiz und Italien

Bei den teilnehmenden **Real-Shop**-Standorten erhalten Mitarbeitende 3 zusätzliche Punkte auf den ausgewiesenen Wechselkurs. *Ein Beispiel: Wird ein Wechselkurs von 1.050 angezeigt, gilt für Mitarbeitende der ECSA Group ein Kurs von 1.053.*

Der Vorteil kann auch online über **RealShop.ch** vielseitiger zu gestalten und besser auf die täglichen genutzt werden. Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen. So

Wer bei der Transaktion im entsprechenden Feld den Promocode **ECSA2** eingibt, **erhält 2** wird der Zwischenstopp noch einfacher und komfortabler.

zusätzliche Punkte auf den online angezeigten Wechselkurs. Das Angebot gilt für Transaktionen ab CHF 1'000.–.

Unser Ziel bleibt dasselbe: die Qualität und Vielfalt unserer Dienstleistungen kontinuierlich auszubauen, damit die ECSA-Tankstellen und **Easy Stops** nicht nur Orte zum Tanken sind, sondern Standorte, die Reisenden und allen, die zur Welt der **ECSA Group** gehören, nützliche Services und konkrete Vorteile bieten.

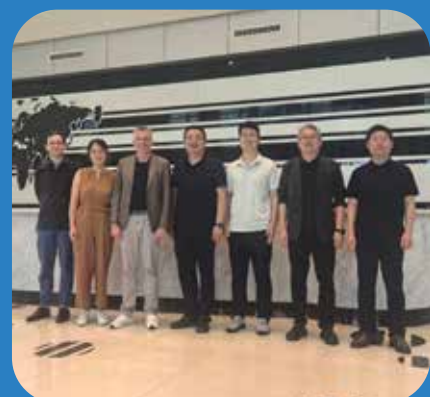
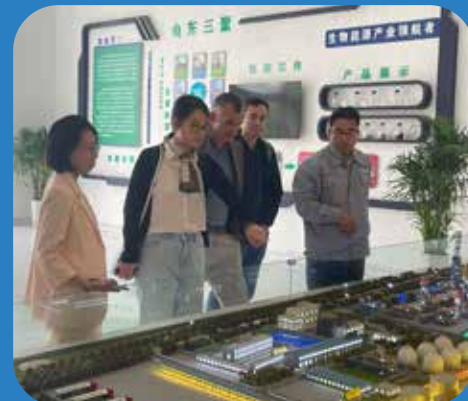
Eine konkrete Vergünstigung, die unser Angebot an Mitarbeitervorteilen ergänzt und diese Partnerschaft noch näher an die Menschen bringt, die Teil der **ECSA Group** sind.

Gleichzeitig trägt die Zusammenarbeit mit Real Shop dazu bei, unsere Tankstellen noch

ECSA Chemicals und ECSA Energy in China

Die Reise bot eine wichtige Gelegenheit, unsere Lieferanten persönlich kennenzulernen, bestehende Kooperationen weiter zu festigen und über die Jahre aufgebaute Beziehungen zu stärken.

*Yiru Li Werner, Purchase Manager Flavours & Fragrances
Riccardo Gatti, Supply & Trading • Supply & Extra Network
Matteo Centonze, CEO ECSA Group*



INTERVIEWS MIT MITARBEITENDEN

Giuseppe Longoni

25 Jahre voller Farben und Menschen

Seit 25 Jahren ist Giuseppe Longoni bei Suncolor tätig. Farben, Materialien und Kunden kennt er inzwischen fast auswendig. Vom Lager über den Farbmischservice bis hin zu Beratung und Verkauf: Sein Weg erzählt von Erfahrung, Fachwissen und vor allem von der Leidenschaft für Menschen.

Giuseppe arbeitet seit 2001 bei **Suncolor**. 25 Jahre zwischen Farben, Lacken, Farbmischanlagen und Kunden – in einer Branche, die sich in dieser Zeit stark verändert hat. Bevor er zu **Suncolor** kam, arbeitete er bereits als Maler und kannte viele Produkte daher direkt aus der Praxis. Dann begann er bei **Suncolor** im Lager, wechselte später in den Bereich Farbmischung und übernahm nach und nach immer mehr Aufgaben in der Beratung und im Verkauf. Heute ist Giuseppe im Shop in Balerna einer jener Ansprechpartner, an die man sich wendet, wenn es nicht nur darum geht, das richtige Produkt zu finden, sondern vor allem darum, zu verstehen, wie es richtig eingesetzt wird.

Giuseppe, du bist seit 2001 bei Suncolor. Wie hat dein Weg begonnen?

Bevor ich zu **Suncolor** kam, arbeitete ich als Maler und kannte einige der Produkte bereits, weil ich selbst Kunde war. 2001 begann ich als Lagermitarbeiter. Mein

Bruder arbeitete damals ebenfalls dort. Mit der Zeit wurde ich Tintometrist und übernahm immer mehr Aufgaben in der Beratung und im Verkauf. Es war eine schrittweise Entwicklung. Dass ich früher selbst als Maler gearbeitet habe, hilft mir bis heute dabei, die Bedürfnisse der Kunden besser zu verstehen.

Welcher Teil deiner Arbeit gefällt dir am meisten?

Ganz klar der Verkauf und der Kontakt mit den Kunden. Ich mag es, mit Menschen zu sprechen und herauszufinden, was sie wirklich brauchen. Für mich ist es wichtig, nie bei einem «Das haben wir nicht» stehen zu bleiben, sondern immer nach der passenden Alternative zu suchen. Das ist auch eine Frage der Leidenschaft: Ich stelle mich gerne neuen Herausforderungen und versuche, für jede Anfrage die richtige Antwort zu finden.

Wie wichtig ist Erfahrung nach 25 Jahren?

Sehr wichtig. Man muss die Materialien gut kennen und verstehen, wer einem gegenübersteht. Gleichzeitig muss man mit einer Branche Schritt halten, die sich im Laufe der Jahre stark verändert hat. Früher gab es einige wenige Standardprodukte und die Abläufe waren einfacher. Heute gibt es viel mehr spezifische Lösungen und auch die Kunden sind anspruchsvoller und besser informiert.

Deshalb muss man sich ständig weiterbilden und nicht nur das richtige Produkt empfehlen können, sondern auch wissen, wie es korrekt eingesetzt wird.

2021 wurde Suncolor Teil der ECSA Group. Wie hast du diesen Wandel erlebt?

Unsere tägliche Arbeit ist im Wesentlichen gleich geblieben, aber der Eintritt in die ECSA Group hat neue Instrumente und eine strukturiertere Arbeitsweise mit sich gebracht. **Suncolor** war vorher eher traditionell organisiert und am Anfang mussten wir uns an neue Systeme und Prozesse gewöhnen. Mit der Zeit sind diese jedoch ganz selbstverständlich Teil unseres Arbeitsalltags geworden.

Was motiviert dich heute noch, jeden Tag gerne zur Arbeit zu kommen?

Vor allem die Menschen. Ich mag den Kontakt mit den Kunden, herauszufinden, was sie brauchen, und ihnen helfen zu können. Einige kenne ich schon seit vielen Jahren und mit der Zeit ist ein Vertrauensverhältnis entstanden, das weit über einen einfachen Verkauf hinausgeht. Wenn ein Kunde wiederkommt, weil er gute Erfahrungen gemacht hat, ist das für mich eine der grössten Zufriedenheiten. Auch die Stimmung im Shop spielt eine wichtige Rolle. Mit meiner Kollegin Roberta verstehe ich mich sehr gut, wir arbeiten gut zusammen und es gibt immer Raum für ein Lächeln – auch mit den Kunden. Genau das versuchen wir auch unseren Lernenden mitzugeben: Es reicht nicht, Materialien und Farben zu kennen. Man muss auch lernen zuzuhören und eine gute Beziehung zu den Menschen aufzubauen, die in den Shop kommen.

Vielleicht ist genau das der Grund, weshalb ich auch nach 25 Jahren noch gerne zur Arbeit komme. Hier ist ein Umfeld entstanden, in dem man sich wohlfühlt – eine kleine «glückliche Insel».

Und ausserhalb von Suncolor – wo trifft man Giuseppe?

Beim Laufen! Laufen ist eine Leidenschaft, die ich mit meiner Frau teile. Vor zwei Jahren bin ich den **New York Marathon** gelaufen, im letzten Jahr den Marathon in Athen. Sonntags stehe ich oft früh auf, um einen langen Lauf von rund zwanzig Kilometern zu machen, und in letzter Zeit fahre ich auch häufiger mit dem Fahrrad. Meine Frau läuft auch Ultramarathons, und dadurch haben wir bereits unglaubliche Erlebnisse auf der ganzen Welt gesammelt. Im letzten Jahr waren wir im **Death Valley** in **Kalifornien**, wo sie an einem Ultramarathon unter extremen Bedingungen teilgenommen hat – bei Temperaturen von rund 50 Grad. Ich habe sie gemeinsam mit dem Support-Team im Auto begleitet. Eine Erfahrung, die man nicht vergisst. Im Oktober wartet bereits die nächste Etappe auf uns: Griechenland, mit einem neuen Rennen auf der Strecke **Athen–Sparta–Athen**.



Giuseppe Longoni, Tintometrista & Operatore deposito • Suncolor

Zwischen Zahlen, Bergen und dem Geist des Skorpions: Die Geschichte von Loredana Leo

Seit 2017 arbeitet *Loredana Leo* in der Administration der **ECSA Group**.
gehört zu deinen Aufgaben?

Die Buchhaltung begleitet sie allerdings schon deutlich länger: Bereits mit 19 Jahren begann sie mit Zahlen zu arbeiten – und genau darin findet sie bis heute ihre Zufriedenheit, zwischen geplanten Aufgaben, Terminen und Monatskontrollen. Präzise und organisiert, gleichzeitig aber auch fröhlich und humorvoll. Ausserhalb des Büros sieht ihr Alltag ganz anders aus: Trekking, Reisen und eine grosse Leidenschaft für Katzen.

Loredana, wann hat dein Weg bei ECSA begonnen?

Ich bin am 1. Februar 2017 zu ECSA gekommen und habe damals eine Kollegin ersetzt, die gerade in Pension gegangen war. Im kommenden Februar sind es also bereits zehn Jahre. Ich bin während dieser ganzen Zeit in der Administration geblieben und habe einiges miterlebt: Das Team ist gewachsen, neue Kolleginnen und Kollegen sind dazugekommen und auch unsere Büros haben sich stark verändert. Am Anfang sah alles noch ganz anders aus. Wir teilten die Büroräume mit HR und *Matteo Centonze*. Nach und nach wurde dann alles umgestaltet und heute haben wir schöne, grosszügige Büros.

Heute bist du Accounting Assistant. Was genau

Meine Standardantwort lautet immer: ein bisschen von allem! Ich kümmere mich um verschiedene administrative und buchhalterische Aufgaben – von Zahlungen an Lieferanten über die Verbuchung eines Teils der Intercompany-Rechnungen bis zur Kontrolle von Spesenabrechnungen und Kreditkarten. Dazu kommen unter anderem die Verbuchung von Tax-Free-Rechnungen, Leasing, Devisenkäufe und vieles mehr.

In deinem Beruf ist Präzision entscheidend. Warst du schon immer so genau und organisiert?

Ja, auf jeden Fall. Ich mag Zahlen und ich mag es, meine Aufgaben geplant und unter Kontrolle zu haben. Meine Tätigkeiten halte ich zum Beispiel auf einem Blatt fest und gegen Monatsende kontrolliere ich, ob alles erledigt wurde. Zu sehen, dass jeder Punkt an seinem Platz ist, gibt mir ein gutes Gefühl. Ich arbeite seit meinem 19. Lebensjahr in der Buchhaltung und glaube, dass diese Art zu arbeiten mit der Zeit auch ein Teil meines Charakters geworden ist. Eigentlich bin ich sogar in meinem Privatleben ein richtiger Excel-Mensch: Listen, Ferienkosten, Organisation ... ich habe die Dinge einfach gerne gut geplant!

Wie wichtig ist in deinem Bereich die Beziehung zu

den Kolleginnen und Kollegen?

Sehr wichtig. Ich glaube, dass ich mit allen ein gutes Verhältnis habe. Ich bin ein fröhlicher Mensch, scherze gerne und mache gerne Witze. Natürlich bin ich auch Skorpion und habe meine Tage, an denen man mich besser in Ruhe lässt! Aber grundsätzlich ist mir ein Umfeld wichtig, in dem man konzentriert und seriös arbeiten, gleichzeitig aber auch zusammen lachen kann. Ich glaube, meine Kolleginnen und Kollegen würden mich ungefähr so beschreiben:

*«Hauptsache, niemand fasst ihre Ausdrücke an oder verschiebt etwas auf ihrem Schreibtisch!»
Hahaha ...*

Was gefällt dir am meisten daran, bei ECSA zu arbeiten?

Die Gelassenheit. Früher habe ich einmal in einem Umfeld gearbeitet, in dem ich wirklich an meine Grenzen kam. Morgens bin ich teilweise schon mit Bauchschmerzen aufgestanden, wenn ich daran dachte, ins Büro gehen zu müssen. Bei ECSA ist mir das in fast zehn Jahren nie passiert. Auch wenn sehr viel zu tun ist, komme ich ruhig und gerne zur Arbeit. Ich mag meine Tätigkeit und wenn ich noch einmal wählen könnte, würde ich mich wieder für die Buchhaltung entscheiden. Sehr geschätzt habe ich auch die Sensibilität meiner Kolleginnen und Kollegen in persönlichen Momenten. Als ich schwierige Zeiten durchgemacht habe, habe ich Menschen erlebt, die Verständnis hatten und mich unterstützt haben. Das ist für mich alles andere als selbstverständlich.

Und wer ist Loredana ausserhalb des Büros?

In erster Linie bin ich Mutter. Und dann bin ich jemand, der gerne draussen in der Natur ist und reist. Mein Mann und ich versuchen eigentlich fast jeden Samstag wandern zu gehen. Ich liebe auch das Meer. Wenn ich wirklich abschalten möchte, zieht es mich dorthin – besonders mit Spanien fühle ich mich sehr verbunden. Und dann sind nach und nach auch Katzen ein wichtiger Teil meines Lebens geworden. Diese Leidenschaft ist mit der Zeit gewachsen, durch die verschiedenen Katzen, die uns begleitet haben. Heute lebt bei uns eine richtige «Fellkugel» von rund zehn Kilogramm – eine Mischung mit einer Sibirischen Katze. Diese besondere Beziehung zu Katzen hat mich in den letzten Jahren auch dazu gebracht, mich einer Organisation anzunähern, die sich für Katzen einsetzt und der ich einen Teil meiner Freizeit widme.



Loredana Leo, Accounting Assistant • Administration

NEUE PROJEKTE

RESINELLI FOR ECSA ENERGY

Neue Projekte für ein immer umfangreicheres Angebot

Die Zusammenarbeit zwischen **ECSA Energy** und **Resinelli** entwickelt sich weiter und bringt neue Ideen und zusätzliche Services in unsere Tankstellen.

Die neuen **EasyStop-Resinelli for ECSA** Konzepte für die schnelle Verpflegung wurden bereits an den Standorten **ECSA Pura, BP Meyrin, BP Martigny und ECSA Aniceto in Brissago** eröffnet.

Die neuen Take-away-Bereiche wurden entwickelt, um unseren Kunden ein modernes und funktionales Angebot zu bieten – mit einer praktischen, schnellen und qualitativ hochwertigen Verpflegung. Die ideale Lösung für eine angenehme Pause unterwegs.

Die Zusammenarbeit mit **Resinelli** umfasst auch das Sortiment in unseren Shops. So führen wir derzeit **Sammontana-Glace** an allen unseren Tankstellen ein und erweitern gleichzeitig das Produktangebot in den **Easy Stops** an den Autobahnstandorten.

Mit diesen Projekten investieren wir weiter in die Entwicklung und Innovation unserer Verkaufsstellen. Unser Ziel ist es, jeden Zwischenstopp noch angenehmer zu gestalten und unseren Kunden einen Service zu bieten, der immer umfassender, dynamischer und noch näher an ihren Bedürfnissen ist.



Eine neue Website für ECSA Chemicals

Wenn Technologie zum Verkaufsinstrument wird

2026 schliesst **ECSA Chemicals** eines der wichtigsten Digitalprojekte der letzten Jahre ab: die vollständige Neugestaltung der Website der Division Chemicals. Dabei geht es nicht nur um ein neues Erscheinungsbild. Ziel ist es, eine Plattform zu schaffen, die das Business konkret unterstützt, die Customer Experience verbessert und den Produktkatalog zu einem echten Vertriebsinstrument macht.

Das Projekt bringt **Marketing, Sales** von **ECSA Chemicals** und **IT** zusammen. In einem gemeinsamen Prozess arbeiten die Teams auf den geplanten Launch der neuen Website im November 2026 hin.

Warum eine neue Website?

Die aktuelle Website wurde 2020 entwickelt und hat die digitale Entwicklung von **ECSA Chemicals** in den vergangenen Jahren gut begleitet. Seitdem hat sich jedoch stark verändert, wie Menschen online nach Informationen suchen. Kunden und potenzielle Kunden geben heute nicht mehr nur Suchbegriffe bei **Google** ein. Immer häufiger nutzen sie auch Tools der künstlichen Intelligenz wie **ChatGPT** oder

vergleichbare Assistenten, um nach Lieferanten, Produkten oder geeigneten Lösungen zu suchen. Bei der Analyse der heutigen Website wurden verschiedene Schwachstellen deutlich: Der Produktkatalog bietet keine Filtermöglichkeiten und ist lediglich alphabetisch aufgebaut, technische Inhalte sind teilweise schwer auffindbar, die einzelnen Business Units verfügen nicht über eine klar erkennbare eigene Identität und die Website unterstützt die tägliche Arbeit des **Sales-Teams** nur begrenzt. Hinzu kommt ein wichtiger technischer Aspekt: Die aktuelle Plattform ist nicht darauf ausgelegt, von neuen KI-Systemen optimal «gelesen» und interpretiert zu werden. Genau diese Systeme entwickeln sich jedoch zunehmend zu einem wichtigen Kanal, über den Kunden **ECSA Chemicals** und ihr Angebot entdecken.

Die Ziele des Projekts

Das Ziel der neuen Website ist klar: Aus einer klassischen Unternehmenswebsite soll ein echtes kommerzielles Instrument werden. Konkret bedeutet das: Kunden sollen schneller die Produkte finden, die sie benötigen. Das

technische Know-how der einzelnen Business Units soll stärker sichtbar werden. Die Qualität der Anfragen an den Vertrieb soll verbessert und die Navigation moderner und intuitiver gestaltet werden. Gleichzeitig entsteht eine solide Datenbasis, die in den kommenden Jahren weiterentwickelt und ausgebaut werden kann.

Ein Projekt, das mit Zuhören beginnt

Bevor mit der eigentlichen Konzeption begonnen wurde, fanden interne Umfragen und gemeinsame Workshops mit Marketing und Sales statt. Ziel war es, konkrete Probleme, Anforderungen und Verbesserungsvorschläge aus dem Arbeitsalltag zu sammeln.

Im Mittelpunkt standen vier Fragen: Welche Probleme bestehen heute auf der Website? Welchen Weg legt ein Kunde zurück, bevor er ECSA Chemicals kontaktiert? Welche Funktionen helfen den Mitarbeitenden im Vertrieb tatsächlich weiter? Und welche Prioritäten müssen an die mit der Entwicklung beauftragte Agentur weitergegeben werden?

Es ging also nicht darum, möglichst viele allgemeine Ideen zu sammeln, sondern ganz konkret zu verstehen, wie die neue Website die Menschen dabei unterstützen kann, besser zu verkaufen.

Ein Produktkatalog, der so denkt wie der Kunde

Das Herzstück des Projekts ist der neue Produktkatalog.

In seiner heutigen Form existiert noch kein wirklich strukturierter Katalog. Deshalb wurde er von Marketing und Sales vollständig neu aufgebaut. Die IT hat dafür die technische Grundlage geschaffen und ein neues Klassifizierungssystem entwickelt. Die neue Struktur basiert auf drei voneinander unabhängigen Kriterien: *Was ist das Produkt? In welchem Bereich wird es eingesetzt?*

Zu welcher Business Unit gehört es? Ein und dasselbe Produkt kann dadurch über unterschiedliche Wege gefunden werden – genau so, wie ein Kunde tatsächlich suchen würde. Damit wird die Produktsuche deutlich einfacher und flexibler als bei der bisherigen rein alphabetischen Struktur.

Online gefunden zu werden, wird immer wichtiger

Einer der innovativsten Aspekte des Projekts betrifft die Art und Weise, wie die neue Website von Suchmaschinen und insbesondere von KI-Systemen gelesen wird. Heute reicht es nicht mehr aus, nur bei Google sichtbar zu sein. Unternehmen müssen auch dann gefunden werden, wenn jemand eine künstliche Intelligenz fragt, welcher Anbieter für einen bestimmten Rohstoff oder eine bestimmte Anwendung geeignet ist. Dieser Aspekt ist alles andere als nebensächlich. Anfragen von Personen, die ECSA über solche Instrumente gefunden haben, führen deutlich häufiger zu konkreten Kontakten als klassische Suchanfragen. Deshalb wurde die gesamte Struktur der neuen Website – von den Inhalten bis zu den Produktseiten – von Anfang an so konzipiert, dass sie sowohl für Menschen als auch für automatische Systeme, die Webinhalte analysieren, verständlich ist. Damit schaffen wir die Grundlage für eine langfristig starke digitale Sichtbarkeit. Parallel zum Launch der Website wird zudem ein neuer Redaktionskalender eingeführt, mit

dem Inhalte gezielt positioniert und diese Sichtbarkeit kontinuierlich weiter ausgebaut werden soll.

Eine neue Erfahrung für die Nutzer

Auch visuell wird sich die Website deutlich verändern. Die neue Plattform bietet eine einfachere Navigation, eine leistungsfähigere Produktsuche, eigene Bereiche für jede Business Unit, besser strukturierte technische Inhalte und umfassendere Produktseiten. Auch Zertifizierungen, Services und Kompetenzen von ECSA werden deutlich sichtbarer. Begleitet wird all dies von einer neuen visuellen Identität, die moderner ist und besser zum internationalen Auftritt von **ECSA Chemicals** passt.

Auf dem Weg zum Go-live im November 2026

Das Projekt durchläuft im Laufe des Jahres 2026 verschiedene Phasen: von der Erfassung der internen Anforderungen über Workshops und die Entwicklung des Produktkatalogs und der Datenstruktur bis hin zur technischen Umsetzung, Migration der Inhalte und den abschliessenden Tests vor dem Launch. Die neue Website von **ECSA Chemicals** ist deshalb weit mehr als ein **IT-Projekt**. Sie ist das Ergebnis einer gemeinsamen Arbeit, bei der kommerzielle, marketingbezogene und technische Kompetenzen zusammenkommen – mit einem gemeinsamen Ziel: den Kunden ins Zentrum zu stellen und **ECSA Chemicals** ein digitales Instrument zu geben, das das Wachstum des Unternehmens auch in den kommenden Jahren unterstützt.

Digital Transformation Program:

Heute die Zukunft der ECSA Group gestalten

Das **Digital Transformation Program der ECSA Group** tritt in eine neue Phase ein. Nach mehreren Monaten, in denen wir genau zugehört, beobachtet und analysiert haben, wie wir heute arbeiten, richtet das Teilprojekt **Business Blueprint** den Blick nun nach vorne.

Vom Zuhören zur Gestaltung

Ziel ist es, ein Arbeitsmodell zu entwickeln, das noch einfacher, effizienter und stärker auf Zusammenarbeit ausgerichtet ist. Die erste Projektphase wurde planmässig abgeschlossen und hat die gesamte Gruppe bereichsübergreifend einbezogen. **In über 70 Meetings mit mehr als 60 Kolleginnen und Kollegen der ECSA Group** aus verschiedenen Business Units wurden Erfahrungen, Bedürfnisse und sehr unterschiedliche Perspektiven gesammelt.

Aus diesem Austausch entstand ein detailliertes Bild der heutigen Situation: *Wie funktionieren unsere Prozesse? Wie werden Daten verwaltet? Und wo gibt es Verbesserungspotenzial?* Insgesamt wurden **mehr als 220 Punkte** identifiziert, die unsere Arbeitsweise, die Organisation und die eingesetzten Instrumente betreffen.

Doch damit nicht genug. Die Analyse hat auch einige mögliche Quick Wins aufgezeigt – Verbesserungen, die bestimmte Tätigkeiten effizienter machen könnten, ohne dass dafür auf die Einführung neuer IT-Systeme gewartet werden muss. All diese Informationen sind in das AS-IS-Analyse-Dokument eingeflossen. Es beschreibt den

aktuellen Stand unserer Organisation und basiert direkt auf dem Beitrag jener Menschen, die die ECSA-Prozesse jeden Tag leben und anwenden. Das Dokument wurde am **22. September** dem **Steering Committee** zur Genehmigung vorgelegt.

Nun verändert das Projekt seine Perspektive. Bisher lautete die zentrale Frage vor allem: *«Wie arbeiten wir heute?»* In den kommenden Monaten wird sie lauten: *«Wie wollen wir morgen arbeiten?»*

Die Phase zur Entwicklung des neuen operativen Modells der Gruppe hat bereits begonnen. Ziel ist es, dieses Modell bis Ende Oktober fertigzustellen und zu validieren, damit der Business Blueprint im November abgeschlossen werden kann. Erst danach werden die Technologien bewertet und ausgewählt, die den neuen Arbeitsweisen am besten entsprechen und die Grundlage für das zukünftige IT-Portfolio der **ECSA Group** bilden sollen.

Das Projekt schreitet damit wie geplant voran. Vor allem aber schafft es die Grundlage für etwas, das weit über Technologie hinausgeht: gemeinsam Prozesse, Instrumente und Formen der Zusammenarbeit neu zu denken, um ein Unternehmen zu gestalten, das einfacher, stärker integriert und noch besser auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet ist.



REALISIERTE PROJEKTE

WEBINAR

Cosmetics Webinar:

Eine neue Art, den Kunden nahe zu sein

Seit März 2026 organisiert das *Cosmetics Team* jeden Monat ein Webinar, um Kunden auf einfache und direkte Weise über Produktneuheiten und technische Themen zu informieren. Für **ECSA Chemicals** ist das ein wichtiger neuer Schritt: Zum ersten Mal bietet das Unternehmen seinen Kunden diese Form der Online-Schulung an.

Möglich wurde diese Initiative auch durch die neuen kommerziellen Partnerschaften, die das Team von *Raffaella Cattaneo*, **Head of Cosmetics**, aufgebaut hat und die bereits sehr gute Ergebnisse zeigen. Das *Cosmetics Team* entwickelt und erstellt die Inhalte der einzelnen Webinare. Das *Marketing Team* übernimmt

anschliessend die Kommunikation: Es sorgt dafür, dass die richtigen Personen von der Veranstaltung erfahren, eingeladen werden und vor dem Termin nochmals daran erinnert werden.

Die bisherigen Webinare

Das erste Webinar fand am 17. März statt und widmete sich **AlgaeTech**, also Mikroalgen für kosmetische Anwendungen. Am 21. April folgte ein Webinar zu **Citroleo**, mit Fokus auf Produkte für den Sonnenschutz. Das dritte Webinar wurde am 27. Mai durchgeführt und stellte **Citrobio** vor, eine Lösung für den Bereich Pet Care.

Eine Initiative, die weitergeht

Die Initiative ist damit noch lange nicht abgeschlossen. Die Webinar-Reihe wird bis Ende 2026 im gleichen Rhythmus fortgesetzt und unseren Kunden jeden Monat neue Inhalte und Themen bieten.

Warum dieses Projekt wichtig ist

Die ersten Webinare verzeichneten eine gute Teilnahme und stiessen bei den Kunden auf positives Interesse. Besonders erfreulich war, dass auch einige Personen teilgenommen haben, die seit längerer Zeit keinen direkten Kontakt mehr zu **ECSA Chemicals** hatten. Durch die Webinare konnten neue Gespräche entstehen und bestehende Beziehungen wieder aktiviert werden. Das Projekt zeigt, wie **ECSA Chemicals** seinen Kunden neue und direktere Möglichkeiten bieten kann, das Unternehmen, seine Kompetenzen und seine Produkte kennenzulernen. Gleichzeitig entsteht damit ein neuer Kommunikationskanal, der künftig auch von anderen Business Units genutzt werden könnte.

Weiterbildung, Austausch und Teamgeist

Ein Teambuilding-Tag für die Leiterinnen der ECSA Energy-Tankstellen

Am **21. Mai 2026** kamen die Leiterinnen der **ECSA Energy** Tankstellen und Autobahnraststätten zu einem gemeinsamen Tag zusammen, der ganz im Zeichen von Weiterbildung, Austausch und dem Teilen von Erfahrungen aus den verschiedenen Verkaufsstellen stand. Das Treffen verfolgte zwei Ziele: Einerseits sollten die Kenntnisse über bestimmte Produktkategorien vertieft werden, andererseits bot der Tag eine wertvolle Gelegenheit, die Zusammenarbeit zwischen den Leiterinnen weiter zu stärken.

Im Mittelpunkt standen der fachliche Austausch, praktische Tipps und die täglichen Herausforderungen im Umgang mit Kunden sowie bei der Sortimentsgestaltung.

Im Laufe des Vormittags nahmen einige der wichtigsten Unternehmen aus dem Bereich Tabak und alternative Nikotinprodukte teil: **Philip Morris International (PMI)**, **Japan Tobacco International (JTI)** und **British American Tobacco (BAT)**.

Die Vertreter der drei Unternehmen präsentierten aktuelle Marktentwicklungen und legten dabei einen besonderen Fokus auf Vaping-Produkte wie E-Zigaretten sowie auf Snus. Die Präsentationen gaben den Teilnehmerinnen die Möglichkeit, die Eigenschaften der Produkte, ihre

Positionierung und die aktuellen Konsumtrends besser kennenzulernen. Gleichzeitig erhielten sie hilfreiche Informationen, um Kunden noch kompetenter und bewusster beraten zu können. Auch **Web Star** war Teil des Programms und stellte das Sortiment der Marke **ELFBAR** vor. Der Beitrag bot zusätzliche Einblicke in das verfügbare Angebot und vermittelte praktische Ansätze für eine effiziente Sortimentsgestaltung in den Shops.

Nach einem Vormittag voller Inhalte endete das Treffen mit einem gemeinsamen Mittagessen, zu dem alle Teilnehmerinnen eingeladen waren. Der informelle Rahmen bot die Gelegenheit, Gespräche zu vertiefen, sich auch ausserhalb des Arbeitsalltags besser kennenzulernen, Erfahrungen aus den einzelnen Standorten auszutauschen und den Teamgeist weiter zu stärken.

Die Veranstaltung stiess auf grosses Interesse und eine hohe Beteiligung. Ein gelungenes Beispiel dafür, wie fachliche Weiterbildung und persönliche Beziehungen miteinander verbunden werden können – und wie wichtig der Austausch unter Kolleginnen ist, um gemeinsam zu wachsen und unseren Kunden in den Verkaufsstellen einen immer kompetenteren Service bieten zu können.



ECSA an der Seite der Region

**Sport, Traditionen und Gemeinschaft:
ein Engagement, das weitergeht.**

Auch 2026 hat sich die **ECSA Group** bewusst dafür entschieden, verschiedene lokale Initiativen zu unterstützen – Veranstaltungen, Vereine und junge Talente, die Begegnung, Entwicklung und gemeinsames Engagement fördern.

Festa del Gallo: gemeinsam im Herzen von Balerna

Im Juni wurde Balerna erneut von der Festa del Gallo belebt, einer der bekanntesten und beliebtesten Veranstaltungen des Ortes. Die **ECSA Group** bestätigte ihr Engagement als Gold Sponsor und unterstützte damit ein Fest, das Familien, Vereine, freiwillige Helferinnen und Helfer sowie zahlreiche Besucher zusammenbringt. Musik, Gastronomie und Unterhaltung sorgten für eine lebendige

Atmosphäre. Möglich wird diese Tradition jedoch vor allem durch den Einsatz all jener Menschen, die jedes Jahr hinter den Kulissen daran arbeiten, sie weiterzuführen.

Turrita Nuoto: Sport, der wachsen lässt

Das Engagement der **ECSA Group** zeigt sich auch im Sport und in der Förderung der nächsten Generation. Die Zusammenarbeit mit Turrita Nuoto begleitete verschiedene Wettkämpfe, darunter das Meeting Turrita Junior mit rund 250 jungen Athletinnen und Athleten sowie das Meeting Internazionale del Castello. **ECSA Energy** war bei den Veranstaltungen mit eigenen Materialien und Aktivitäten rund um die ECSA Card präsent und unterstützte damit Events, bei denen Wettbewerb und Spass gleichzeitig



MX Master Kids Motocross



Werte wie Ausdauer, Respekt und Teamgeist vermitteln.

Andri Berger: Leidenschaft und Talent im Motocross

Auch im Motocross unterstützt ECSA junge Talente. Gemeinsam mit Castrol begleitet ECSA Andri Berger, einen jungen Fahrer der Meisterschaft MX Master Kids, auf seinem sportlichen Weg und bei der Verfolgung seiner Leidenschaft. Im Juli nahm Andri in Frankreich erstmals am MX Master Kids Motocross teil, einem internationalen Wettbewerb mit starker Konkurrenz. Nach dem sechsten Platz im Qualifying erreichte er in den ersten beiden Rennen jeweils den zweiten Platz, wurde im dritten Lauf Dritter und sicherte sich im Finale erneut Rang zwei. In der Anfangsphase des letzten Rennens konnte er sogar die Führung übernehmen. Diese Ergebnisse brachten ihm am Ende den zweiten Platz in der Gesamtwertung. Ein starkes Resultat für einen jungen Sportler, der wertvolle Erfahrungen sammelt und mit viel Entschlossenheit an seiner Leidenschaft für den Motocross-Sport arbeitet.

Nähe zu Menschen, die für andere da sind

Die **ECSA Group** unterstützte zudem die

Associazione Assistenza e Cura a Domicilio del Mendrisiotto e Basso Ceresio anlässlich des nationalen **Tages der Spitex und häuslichen Pflege**.

Diese Zusammenarbeit wird seit längerer Zeit gepflegt und würdigt die tägliche Arbeit einer Organisation, die Menschen direkt zu Hause betreut und unterstützt. Die **ECSA Group** wird auch in der Kommunikation rund um die Sponsoren des Aktionstages präsent sein und damit dazu beitragen, einem wichtigen Angebot für viele Menschen und Familien zusätzliche Sichtbarkeit zu geben.

Carnevale Lingera: eine Tradition mit Blick in die Zukunft

Der Blick richtet sich bereits auf 2027. Vom 26. bis 31. Januar 2027 feiert die Società Carnevale Lingera di Roveredo die 65. Ausgabe des Carnevale Lingera. Nachdem die **ECSA Group** bereits die vorherige Ausgabe unterstützt hatte, wurde sie eingeladen, die Zusammenarbeit auch anlässlich dieses besonderen Jubiläums fortzuführen. Dank des Einsatzes von Dutzenden freiwilligen Helferinnen und Helfern zieht der Carnevale jedes Jahr rund 25'000 Besucherinnen und Besucher an und entwickelt sich stetig weiter, ohne dabei die starke Verbindung zu seinen Wurzeln zu verlieren.

TANKSTELLEN

Cindy Caillat

Fünf Jahre Wachstum an der Tankstelle Monthey



BP Monthey

Bevor *Cindy Caillat* zu **ECSA Energy** kam, hatte sie bereits 25 Jahre im Detailhandel gearbeitet – allerdings in einem ganz anderen Bereich als an einer Tankstelle. Ihr Start in **Monthey** bedeutete deshalb den Beginn einer völlig neuen beruflichen Erfahrung: neue Produkte kennenlernen, Abläufe verstehen und Schritt für Schritt mehr Verantwortung übernehmen. Heute leitet *Cindy* die Tankstelle in **Monthey**. Wenn sie auf ihren bisherigen Weg zurückblickt, ist für sie eines klar: Die Zeit ist schnell vergangen, aber heute fühlt sie sich genau am richtigen Ort.

Cindy, wie erinnerst du dich an deine ersten Tage bei ECSA Energy?

Vor allem als eine Zeit des Lernens. Nach 25 Jahren im Non-Food-Detailhandel kam ich in ein völlig neues Umfeld. Ich musste die Produkte im Shop kennenlernen, die Arbeitsorganisation verstehen, die Abläufe an der Tankstelle lernen und mich mit allen Sicherheitsthemen vertraut machen. Am Anfang war ich etwas gestresst, aber dank der Unterstützung meiner Kolleginnen und Kollegen und meiner eigenen Motivation fand ich schnell meinen Rhythmus. Auch unsere Stammkunden haben mir sehr geholfen. Wenn ich bei der Bedienung des Kassensystems einmal unsicher war, haben sie es immer geschafft, mir das Gefühl zu geben, dass alles halb so schlimm ist.

Mein erster Tag ganz allein bleibt mir allerdings für immer in Erinnerung!

Ich habe mich aus der Tankstelle ausgesperrt, einen falschen PIN-Code eingegeben und damit den Alarm ausgelöst – und als wäre das noch nicht genug, hatte ich auch noch sämtliche Schlüssel verloren. Zum Glück hatte meine damalige Vorgesetzte sehr viel Geduld mit mir. Mit der Zeit haben mir all diese Erfahrungen geholfen, sicherer

zu werden und immer mehr Verantwortung zu übernehmen – bis ich schliesslich die Leitung der Tankstelle übernommen habe.

Was gehört heute zu deiner Aufgabe?

Meine Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass die Tankstelle jeden Tag reibungslos funktioniert. Ich kümmere mich um unsere Kunden, die Bestellungen, die Lagerbestände, die Sicherheit und die Sauberkeit der Räumlichkeiten. Ausserdem muss ich auf unvorhergesehene Situationen reagieren und möglichst schnell Lösungen finden. Ein wichtiger Teil meiner Aufgabe ist auch die Führung des Teams. Ich versuche, die besten Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass wir gut zusammenarbeiten können und eine positive Atmosphäre im Team erhalten bleibt.

Was macht die Tankstelle in Monthey besonders?

Sie ist ein familiärer und unkomplizierter Ort, an dem sich die Kunden willkommen fühlen und einen Service in ihrer Nähe finden. Viele kommen zu uns, weil sie wissen, dass wir sie erkennen und weil sie hier eine entspannte Atmosphäre vorfinden. Manchmal fühlen sie sich sogar fast ein bisschen zu sehr wie zu Hause – als wäre die Tankstelle ihr zweites Wohnzimmer!

Die persönliche Beziehung ist sehr wichtig. Es geht nicht nur darum, ein Produkt zu verkaufen oder einen Service anzubieten. Oft möchten die Kunden einfach reden, etwas erzählen oder das Gefühl haben, dass ihnen jemand zuhört.

Was gefällt dir an deiner Arbeit am meisten?

Die Vielfalt. Kein Tag ist gleich und ich lerne immer wieder etwas Neues – auch über mich selbst. Ich mag unvorhergesehene Situationen, weil ich sie als Herausforderungen sehe. Sie zwingen mich dazu, schnell zu reagieren, ruhig zu bleiben und eine Lösung zu finden. Langweilig wird es nie und am Ende jedes Tages hat man das Gefühl, wieder etwas anderes erlebt zu haben.

Wie wichtig ist Teamarbeit?

Sie ist entscheidend. Jede von uns hat eine wichtige Aufgabe und wenn die Zusammenarbeit stimmt, werden selbst die intensivsten Tage einfacher. Mir ist wichtig, jede Kollegin und ihre Arbeit wertzuschätzen. Wir nehmen uns Zeit, einander zuzuhören, miteinander zu kommunizieren und respektvoll miteinander umzugehen. Wir helfen uns gegenseitig und das ist für mich eine Priorität, damit alles bestmöglich funktioniert. Für mich ist unser Team wie eine Familie. Die Atmosphäre ist so gut, dass die Kolleginnen oft schon eine halbe Stunde vor Schichtbeginn an der Tankstelle eintreffen. Das ist vielleicht nur eine kleine Geste, aber sie zeigt, wie wohl wir uns miteinander fühlen.

Gibt es ein Erlebnis mit einem Kunden, das du nie vergessen wirst?

Es war an einem Abend im Dezember. Eine Kundin mit einem sehr traurigen Blick kam in die Tankstelle, nahm einen Einkaufskorb und begann, ihn mit Grundnahrungsmitteln zu füllen: Pasta, Milch, Zucker, Mehl. Sie wirkte sehr unsicher. Als sie an die Kasse kam, begann ich, die Artikel einzuscannen. Gerade als ich ihr den Gesamtbetrag nennen wollte, sagte sie zu mir: *«Ich habe kein Geld.»* Ich hatte noch nicht einmal Zeit zu antworten. Der Kunde hinter ihr sagte sofort: *«Schreiben Sie alles auf meine Rechnung.»* Das Lächeln dieser Frau werde ich nie vergessen. Ihr Gesicht entspannte sich plötzlich und in ihren Augen war dieselbe Freude zu sehen wie bei einem Kind. Es war eine spontane und sehr menschliche Geste. Solche Momente sollten viel öfter passieren.

Wie hast du dich in diesen fünf Jahren verändert?

Wenn ich an diese Zeit zurückdenke, ist mein erster Gedanke: *«Sind wirklich schon fünf Jahre vergangen?»* Die Zeit ist wie im Flug vergangen und heute habe ich das Gefühl, genau am richtigen Ort zu sein. Ich bin sicherer geworden, habe aber meine Neugier und meine Lust, Neues zu lernen, nicht verloren. Ich habe gelernt, meine Emotionen besser zu steuern und Aufgaben mit mehr Sensibilität und Aufmerksamkeit an andere weiterzugeben. Ich bin sowohl beruflich als auch persönlich gewachsen.

Wie stellst du dir die Zukunft der Tankstelle in Monthey vor?

Ich würde mir Bereiche mit Tischen wünschen, an denen sich die Kunden hinsetzen, treffen und etwas konsumieren können. Viele stellen sich die Tankstelle fast wie einen kleinen Tea Room vor und würden sich eine grössere Auswahl an warmen, herzhaften Produkten wünschen. Ich denke auch, dass eine Erneuerung des visuellen Erscheinungsbildes die Räume noch frischer, ordentlicher und einladender machen könnte.

Welchen Rat würdest du jemandem geben, der an einer Tankstelle arbeiten möchte?

Man muss vor allem gerne mit Menschen arbeiten und Geduld mitbringen. Die Kunden möchten gehört werden und teilen manchmal auch ihre persönlichen Probleme mit uns. Wichtig sind zudem Pünktlichkeit, Hilfsbereitschaft und Flexibilität. Nicht immer endet eine Schicht genau zu der vorgesehenen Zeit, denn unvorhergesehene Situationen gehören einfach zum Alltag. Und natürlich muss man im Team arbeiten können. Ohne Zusammenarbeit, Kommunikation und gegenseitigen Respekt wäre es unmöglich, jeden Tag einen qualitativ guten Service zu gewährleisten.

Ein Team auch ausserhalb der Arbeit

Die Beziehung zwischen den Kolleginnen endet nicht mit dem Schichtende. *Cindy* erzählt, dass sie inzwischen auch mit einer Kollegin gemeinsam Wanderungen in den Bergen unternimmt. Eine schöne Gelegenheit, sich noch besser kennenzulernen, neue Seiten der Menschen zu entdecken, mit denen man täglich arbeitet, und jene Verbindung weiter zu stärken, die an der Tankstelle in **Monthey** immer mehr an eine Familie erinnert.

Geschichten aus unseren Lagern

Wenn es ein Problem gibt, muss man eine Lösung finden: Ein Interview mit Fabrizio Pata

Seit fast fünf Jahren arbeitet *Fabrizio Pata* an den Anlagen der **ECSA Group**. Zwischen dringenden Einsätzen, neuen Projekten und Leitungen, die von Grund auf geplant werden müssen, braucht seine Arbeit Erfahrung, Präzision und vor allem die Fähigkeit, schnell gute Lösungen zu finden.

Fabrizio, was genau machst du bei der ECSA Group?

Wenn ich es in wenigen Worten zusammenfassen müsste, würde ich sagen: Ich löse Probleme. Ich bin Maintenance Operator und kümmere mich hauptsächlich um die Industrieanlagen. Ich arbeite an Pumpen, Rohrleitungen, Ventilen und Prozesssystemen und stelle durch Wartungsarbeiten, Fehlerdiagnosen und technische Eingriffe sicher, dass alles korrekt funktioniert. Mein Ziel ist es, die Zuverlässigkeit, Sicherheit und Betriebskontinuität der Anlagen zu gewährleisten. Wenn etwas stillsteht oder nicht so funktioniert, wie es sollte, versuche ich herauszufinden, wo das Problem liegt, und eine Lösung zu finden. Mit der Zeit habe ich mich immer stärker auf diesen Bereich spezialisiert – inzwischen kenne ich hier praktisch jedes Rohr.

Bei einer Arbeit, die so stark von unvorhergesehenen Situationen geprägt ist: Wie sieht ein typischer Tag bei dir aus?

Von einem wirklich typischen Tag kann man eigentlich kaum sprechen, denn es hängt immer davon ab, welche Dringlichkeiten auftreten. Ich kann morgens mit einer geplanten Arbeit beginnen und kurz darauf einen Anruf erhalten, weil eine Pumpe nicht funktioniert, eine Anlage stillsteht oder schnell eine Lösung gefunden werden muss, damit ein Lastwagen entladen werden kann. Dann ändern sich die Prioritäten und man muss sofort reagieren. Genau das macht meine Arbeit so dynamisch: Man weiss nie ganz genau, was im Laufe des Tages passieren wird.

Neben den täglichen Einsätzen arbeitest du auch an neuen Anlagenprojekten. Welche Projekte haben dir besonders viel Freude gemacht?

Wenn eine neue Leitung benötigt wird, suchen wir gemeinsam im Team nach der besten Lösung. Ich erstelle die technische Zeichnung, prüfe, welche Komponenten notwendig sind, und

stimme mich mit den Lieferanten ab, bis das Projekt umgesetzt ist. Ein Projekt, an das ich besonders gerne zurückdenke, ist die **AdBlue®**-Anlage. Da die Anlage speziell auf unsere Anforderungen zugeschnitten wurde, traten während der Inbetriebnahme verschiedene Probleme auf, darunter auch mechanische. Gemeinsam mit meinem Vorgesetzten Paolo Savi haben wir viel direkt vor Ort gearbeitet, um die richtigen Lösungen zu finden. Nach einer intensiven Phase gelang es uns schliesslich, die Anlage korrekt zum Laufen zu bringen. Dieses Ergebnis hat uns grosse Freude gemacht und auch das gegenseitige Vertrauen weiter gestärkt. Ich habe ausserdem die Wiederinbetriebnahme eines Tanks begleitet, der längere Zeit nicht genutzt worden war und für **AdBlue®** wieder einsatzfähig gemacht wurde. Bei diesem Projekt habe ich einen grossen Teil selbst betreut: von der Planung der Leitungen über die Auswahl der Komponenten bis hin zur Suche nach geeigneten Lieferanten. Genau solche Projekte geben einem am Ende besonders viel Zufriedenheit.

Bevor du zur ECSA Group gekommen bist, hattest du bereits viel Erfahrung mit Industrieanlagen. Wie sehr hilft dir das heute?

Sehr viel. Bevor ich zur **ECSA Group** kam, habe ich viele Jahre an Industrieanlagen gearbeitet, oft auch im Ausland. Ich war unter anderem für deren Inbetriebnahme zuständig und es konnte durchaus vorkommen, dass ich von einem Tag auf den anderen abreisen musste. Diese Zeit war eine sehr wichtige berufliche Schule. Heute hilft mir diese Erfahrung oft dabei, Probleme schnell zu erkennen und direkt intern zu lösen, ohne unbedingt ein externes Unternehmen beiziehen zu müssen. Manchmal

handelt es sich um Störungen, die sich in kurzer Zeit beheben lassen. Wenn wir direkt eingreifen können, sind wir einfach schneller.

Nach vielen Jahren mit häufigen Auslandseinsätzen: Was hat dich dazu gebracht, nach einem anderen Alltag zu suchen?

Mit der Geburt meiner Kinder wurde mir mehr Stabilität wichtig und ich wollte auch zu Hause präsenter sein. Der Eintritt in die **ECSA Group** war für mich die Möglichkeit, weiterhin in meinem Fachgebiet und an Industrieanlagen zu arbeiten, aber mit einem Alltag, der besser mit meinem Familienleben vereinbar ist.

Und wer ist Fabrizio ausserhalb von ECSA?

In erster Linie bin ich Vater von zwei Kindern – entsprechend bleibt nicht immer sehr viel Freizeit! Ich mag Sport, auch wenn ich im Moment weniger dazu komme, als ich gerne würde, und ich reise sehr gerne. Ein Land, mit dem ich mich besonders verbunden fühle und das ich gerne wieder besuchen würde, ist Kanada. Ich bevorzuge Kälte eindeutig gegenüber Hitze – also würde ich sagen, dass Kanada ziemlich gut zu mir passt.



Fabrizio Pata, Maintenance Operator • P&L

ECSA on the Road

Interview mit Andrea Molteni

Die Freiheit, neue Wege einzuschlagen

Nach mehr als zwanzig Jahren am Steuer von Tanklastwagen koordiniert *Andrea Molteni* heute den Bereich Logistik und Zoll bei **ECSA Energy**. Seine langjährige Erfahrung auf der Strasse gibt ihm dabei einen besonderen Blick auf die täglichen Herausforderungen der Logistik.

Andrea, erzähl uns ein wenig über dich. Heute trägst du viel Verantwortung: Wofür bist du genau zuständig?

Heute bin ich für den Bereich Logistik und Zoll verantwortlich. Ich kümmere mich um die Führung der Fahrer, die operative Organisation, die Wartung der Fahrzeuge sowie die Zusammenarbeit mit Werkstätten und externen Lieferanten. Ausserdem begleite ich verschiedene Digitalisierungsprojekte und unterstütze meine Kolleginnen und Kollegen bei Bedarf im operativen Tagesgeschäft. Kein Tag ist wie der andere, und genau das macht die Arbeit so abwechslungsreich.

Dein beruflicher Weg hat als Fahrer begonnen. Wie bist du zu deiner heutigen Position gekommen und was hast du aus dieser Erfahrung mitgenommen?

Ich habe im Unternehmen meines Vaters angefangen, das bereits seit vielen Jahren mit **ECSA Energy** zusammenarbeitete, und bin mehr als zwanzig Jahre lang Tanklastwagen

gefahren. Der spätere Wechsel zu **ECSA Energy** und vom Fahrerberuf ins Büro war für mich ein grosser Schritt, der zudem unerwartet kam. Ich habe lange darüber nachgedacht, mit meiner Frau gesprochen und mich schliesslich entschieden, diese neue Aufgabe anzunehmen. Meine Erfahrung auf der Strasse hilft mir heute sehr. Wenn wir Transporte organisieren, wissen wir, was wir von den Fahrern verlangen, welche Schwierigkeiten auftreten können und mit welchen unvorhergesehenen Situationen sie unterwegs konfrontiert sind. Dieses Wissen aus der Praxis ist bei vielen Entscheidungen sehr wertvoll.

Hinter jeder Lieferung steckt viel Organisation. Was sind die grössten Herausforderungen?

Logistik ist ständig in Bewegung. Man plant einen Ablauf, muss aber jederzeit bereit sein, ihn anzupassen. Ein Fahrer fällt aus, ein Fahrzeug hat eine Panne, ein Kunde meldet einen dringenden Bedarf oder unterwegs passiert etwas Unvorhergesehenes – und schon verändert sich der gesamte Tagesplan. Deshalb ist Teamarbeit entscheidend. Wir stimmen uns laufend ab, teilen Informationen und treffen Entscheidungen gemeinsam. Nur so können wir schnell reagieren, die beste Lösung finden und unseren Kunden einen zuverlässigen Service bieten.

ECSA Energy investiert stark in die Digitalisierung und in die Weiterentwicklung der Prozesse.

Welche Veränderungen erlebst du unmittelbar und wie stellst du dir die Zukunft deines Bereichs vor?

Ein wichtiges Projekt ist die Digitalisierung der Logistikprozesse. Ziel ist es, den Papierverbrauch schrittweise zu reduzieren und die Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten. Das braucht Zeit und die Unterstützung aller Beteiligten, ist aber eine wichtige Investition in die Zukunft. Technologie ersetzt dabei nicht die Menschen. Sie hilft uns, repetitive Tätigkeiten zu vereinfachen und mehr Zeit für Aufgaben zu gewinnen, bei denen unsere Erfahrung wirklich zählt: Organisation, Problemlösung sowie die Unterstützung von Kolleginnen, Kollegen und Kunden.

Wenn du auf deinen bisherigen Weg zurückblickst: Was war deine grösste persönliche Zufriedenheit bei ECSA Energy?

Ganz klar das Vertrauen, das mir das Unternehmen entgegengebracht hat. Für diese Position ausgewählt worden zu sein, war für mich eine grosse persönliche Anerkennung. Es zeigt mir, dass meine Arbeit wahrgenommen wurde und jemand an meine Fähigkeiten geglaubt hat. Gleichzeitig motiviert mich diese Verantwortung, weiterhin mein Bestes zu geben. Ich bin sehr entschlossen, vielleicht auch ein wenig stur, und Ehrgeiz gehört sicher zu meinem Charakter. Er bringt mich dazu, mich immer wieder neuen Aufgaben

zu stellen und mich weiterzuentwickeln.

Wir haben viel über die Arbeit gesprochen ... jetzt erzähl uns noch ein wenig über Andrea. Wer bist du, wenn du das Büro verlässt?

Ausserhalb der Arbeit würde ich sagen, dass ich eher ein naturverbundener, etwas «wilder» Mensch bin. Heute bin ich aber vor allem Vater und versuche, möglichst viel Zeit mit meiner Familie und meiner Tochter Alice zu verbringen. Sobald wir die Möglichkeit haben, fahren wir in die Berge. Ich habe sie schon immer dem Meer vorgezogen, weil sie mir ein Gefühl von Freiheit geben. Dort kann ich wirklich abschalten, den Alltag hinter mir lassen und neue Energie tanken. Im Winter teilen Alice und ich die Leidenschaft fürs Skifahren. Sie hat sehr früh angefangen und mittlerweile habe ich manchmal fast Mühe, mit ihr mitzuhalten! Ich bin ausserdem ein sehr geselliger Mensch. Ich lerne gerne neue Leute kennen, knüpfe Kontakte und verbringe gerne Zeit mit anderen. Das ist eine Seite meines Charakters, die mich schon immer begleitet hat.



Andrea Molteni, Dispatching & Logistics • Supply & Extra Network



WELCOME
ON BOARD

Service Station

- Cynthia Bataille Da Silva
- Vanessa Alicia Costa
- Jennifer Da Silva
- Esteban Dumoulin
- Amandine Eglantine Johanna Larmurier
- Subacini Mayoora
- Desislava Yordanova Pencheva
- Pamela Scheps
- Naime Tahiraj
- Domenico Di Stefano
- Debora Pagani

- Simone Piccini
- Silvia Ferrario
- Saimir Krasniqi
- Thomas Rainoldi Vergottini
- Manuela Zuanelli
- Alberto Barbuto
- Daniele Coletta
- Silvia Venturino

Apprentices

- August Gloor
- Eliseo Ierace

- Kenny Molteni
- Mattia Naro
- Denny Tartaglia
- Ayron Nsona

- Barbara Brugnoli
HR Assistant
- Alessia Carpentone
Digital Marketing Specialist
- Andrea Iuretig
Employee Production & Logistics

- Matteo Torregiani
Maintenance worker

- Reto Erwin Bruderer
Area Manager Food & Feed
- Clara Costantini
Dispatching & Logistics
- Nadia Milanino
Junior Inside Sales
- Lukas Weigand
Technischer Verkaufsberater
- Simone Porta
Responsabile amministrativo



WELCOME ON BOARD

This is us

HIRING



- Junior Sales & Logistics - Balerna
- Junior Area Manager Food & Feed - Flawil
- Responsabile magazzino - Desio
- Autista con patente C-CE - Flawil
- Autista veicolo cisterna - Balerna
- Inside Technical Sales Pharma & Nutrition - Balerna

- 01.07.2026 Herzlich willkommen, Vittoria!
Glückwunsch an Mama Baisotti Alice
- 19.07.2026 Herzlich willkommen, Gabriel!
Glückwunsch an Mama Cambria Terranova Veronica
- 28.08.2026 Herzlich willkommen, Leonardo!
Glückwunsch an Papa Diaz Salerno Yamel Karem

NEWBORN



Vittoria

Der Wert jedes beruflichen Werdegangs

Die ECSA Group baut immer stärkere Teams auf, indem sie Kompetenzen, Erfahrungen und neue Perspektiven wertschätzt.

Wachstum beginnt bei den Menschen. In den vergangenen Jahren hat die **ECSA Group** einen wichtigen Wachstumskurs eingeschlagen. Neue Projekte, Investitionen in die Digitalisierung, die Entwicklung neuer Dienstleistungen und eine Organisation, die sich kontinuierlich weiterentwickelt, verändern die Art und Weise, wie wir arbeiten und den Herausforderungen des Marktes begegnen. Diese Entwicklung zeigt sich auch bei den Menschen, die Teil unserer Gruppe werden.

In letzter Zeit konnten wir neue Fachkräfte in verschiedenen strategischen Funktionen begrüßen. Gleichzeitig investieren wir weiterhin gezielt in junge Menschen – durch Lehrstellen und Ausbildungsprogramme. Dahinter steht ein klares Ziel: Teams aufzubauen, in denen Kompetenzen, Erfahrungen und neue Perspektiven zusammenkommen und sich gegenseitig stärken. Deshalb investiert die **ECSA Group** weiterhin in die Entwicklung interner Kompetenzen, in die Ausbildung

von Lernenden und in die Integration neuer Mitarbeitender. Denn wir sind überzeugt: Wachstum beginnt vor allem bei den Menschen.

Talente in jeder Phase der Karriere fördern

Kompetenzen, die uns weiterbringen

Der Eintritt neuer Fachkräfte mit langjähriger Berufserfahrung bedeutet nicht nur eine Verstärkung unserer Organisation. Er schafft auch neue Möglichkeiten für Austausch und Zusammenarbeit innerhalb der Teams. Jede Person bringt eine eigene Art mit, Herausforderungen anzugehen, Erfahrungen aus unterschiedlichen beruflichen Kontexten und einen persönlichen Wissensschatz. Wenn dieses Wissen mit Kolleginnen und Kollegen geteilt wird, entsteht daraus ein Mehrwert für das gesamte Unternehmen. Genau dieser Austausch ist einer der Faktoren, die es uns ermöglichen, uns kontinuierlich weiterzuentwickeln: Neue Mitarbeitende bringen frische Perspektiven mit und lernen gleichzeitig schnell das Know-how, die Kultur und die Werte kennen, die unsere

In Menschen zu investieren bedeutet, ihre Entwicklung in jeder Phase ihres beruflichen Weges zu begleiten.

Deshalb setzt die **ECSA Group** weiterhin auf junge Talente und fördert sie durch Lehrstellen und Weiterbildungen. Gleichzeitig schätzen wir den Beitrag erfahrener Fachkräfte, die ihr Wissen und ihre Kompetenzen aus unterschiedlichen beruflichen Erfahrungen in unser Unternehmen einbringen. Gerade diese Kombination ist eine strategische Stärke. Sie fördert den Wissenstransfer, beschleunigt die Integration neuer Kompetenzen und stärkt unsere Fähigkeit, Veränderungen mit einer breiten und praxisnahen Perspektive anzugehen. So bauen wir Schritt für Schritt Teams auf, die immer stärker, kompetenter und besser darauf vorbereitet sind, gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft zu meistern.



ECSA Fit:

Ein Jahr im Zeichen des Wohlbefindens

Anfang 2026 wurde **ECSA Fit** vorgestellt – ein Programm, das sich dem körperlichen und mentalen Wohlbefinden aller Mitarbeitenden widmet. Dabei geht es nicht um eine einzelne Veranstaltung, sondern um einen ganzen Jahreskalender mit unterschiedlichen Initiativen, die uns Monat für Monat begleiten.

Monat für Monat zu mehr Wohlbefinden

Das Programm startete im Januar mit einem Anti-Stress-Workshop. Ein **SUVA**-Spezialist begleitete die Mitarbeitenden durch sechs verschiedene Stationen mit Übungen zur Entspannung und zum Abbau von Anspannung – darunter Atemübungen und unterschiedliche Entspannungstechniken. Im März folgte der Fruchttag, an dem frisches Obst in den Büros zur Verfügung stand. Im April widmete sich ein **SUVA**-Präventionsmodul dem Thema Sicherheit mit der Initiative «Unfallszene». Zwischen Mai und Juni fanden gleich zwei Aktivitäten parallel statt: die **Bike to Work Challenge**, die grösste Schweizer Aktion zur Förderung des Velofahrens, sowie die Walking Lunches – kurze Spaziergänge während der Mittagspause, die die Durchblutung fördern und helfen sollen, Stress abzubauen. Im Juli stand mit dem «Fairplay-Test» ein kurzer Moment der Reflexion über das eigene Verhalten im Team auf dem Programm. Im September erinnerte die Kampagne «Besser hydriert» daran, wie wichtig ausreichendes Trinken für das Wohlbefinden und die

Konzentration ist. Im Oktober folgt ein weiteres **SUVA**-Präventionsmodul. Dieses Mal geht es um alltägliche Stolper- und Sturzrisiken auf gleicher Ebene – mit dem Quiz «Richtig oder falsch?».



Was uns bis Ende Jahr erwartet

Damit ist das Programm noch nicht abgeschlossen. Zwischen November und Dezember steht allen ECSA-Mitarbeitenden eine kostenlose Grippeimpfung zur Verfügung – eine einfache Möglichkeit, sich selbst und die Kolleginnen und Kollegen während der kälteren Monate zu schützen. Im Dezember zeigt ein letztes **SUVA**-Präventionsmodul zudem, wie sich Stürze auf Schnee und Eis vermeiden lassen.

Warum ECSA Fit wichtig ist

Mit **ECSA Fit** möchte die **ECSA Group** daran erinnern, dass es einen Unterschied macht, auf

sich selbst zu achten – auch durch kleine Gesten im Alltag.

Das Programm begleitet uns bis zum Jahresende weiter und bietet immer wieder neue Gelegenheiten, etwas für das körperliche und mentale Wohlbefinden von uns allen zu tun.



Herzlich willkommen, neue Lernende, und Glückwunsch an alle, die gerade die Ziellinie überquert haben.

Auch in diesem Jahr begrüsst die **ECSA Group** eine neue Gruppe von Lernenden und bestätigt damit ihr Engagement als Ausbildungsbetrieb im Tessin. Seit vielen Jahren ist es uns wichtig, jungen Menschen einen konkreten Einstieg ins Berufsleben und echte Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Entwicklung zu bieten. Bevor wir unsere neuen Lernenden willkommen heissen, möchten wir aber zuerst jene feiern, die ihre Ausbildung gerade erfolgreich abgeschlossen haben.

Diplom in der Tasche: Herzliche Gratulation an unsere Lernenden

Wir freuen uns, mit allen Kolleginnen und Kollegen einen wichtigen Meilenstein zu teilen: *Noah, Lorenzo, Nicolas, Elias und Letizia* haben ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen. *Noah* und *Lorenzo* haben das **EFZ als Detailhandelsfachleute erworben**. *Nicolas* hat seine Ausbildung mit dem **EFZ als Logistiker abgeschlossen**. *Elias* hat das **EFZ als Kaufmann erhalten**. *Letizia* hat das **EBA als Kauffrau erfolgreich abgeschlossen und sich zusätzlich mit der drittbesten Abschlussnote ihres Ausbildungswegs ausgezeichnet**. Diese Abschlüsse sind das Ergebnis von Einsatz, Ausdauer und Entschlossenheit – und zeigen, mit wie viel Verantwortungsbewusstsein unsere Lernenden die Herausforderungen ihrer Ausbildung gemeistert haben. Im Namen der gesamten **ECSA Group** gratulieren wir *Noah, Lorenzo, Nicolas, Elias* und *Letizia* herzlich zu diesem wichtigen Erfolg. Wir sind stolz auf das, was ihr erreicht habt, und wünschen euch für die Zukunft viele neue Möglichkeiten, persönliche Erfolge und eine spannende berufliche Weiterentwicklung.

Herzliche Gratulation – weiter so!



flashback

Dienstjubiläen

Für viele Mitarbeitende war 2026 ein besonderes Jubiläumsjahr in ihrer Laufbahn bei ECSA: Einige feierten 5 Jahre, andere 10 Jahre, und wieder andere erreichten noch bedeutendere Meilensteine – bis hin zu beeindruckenden 35 Jahren Zusammenarbeit mit der ECSA Group.

Jahre voller Erfahrungen, Entwicklung und gemeinsamer Erfolge, die einmal mehr zeigen, welchen Wert die Menschen haben, die Tag für Tag Teil der Geschichte von ECSA sind.

#BePart



Alessandra, Valentina, Dorotea, Vanessa, Antonella, Patricia, Raffiella, Davide, Luciano, Dusan, Manuela, Valentina, Sabrina, Francisco, Fabio, Mario, Giuseppe, Antonella

flashback



ECSA Summer Party!

Wie immer viel Spass, gutes Essen und wunderbare Gesellschaft. Bis zum nächsten Mal!

#BePart



flashback

113
YEARS
—
ecsa

ECSA Anniversary!

113 Jahre ECSA – gemeinsam gefeiert mit viel Freude, gutem Essen und wunderbarer Gesellschaft. Ein besonderer Moment, den wir miteinander teilen durften. Bis zum nächsten Mal!

#BePart



Vergangene Messen

14.–16. APRIL 2026 | Paris, Frankreich

ZU BESUCH

in-cosmetics Global

Business Unit *Cosmetics*

Vom 14. bis 16. April besuchte das *Cosmetics Team* von ECSA Chemicals die **in-cosmetics Global in Paris**, eine der international wichtigsten Fachmessen für Inhaltsstoffe, Formulierung und Innovation in der Kosmetikbranche.

in-cosmetics
global

19.–22. MAI 2026 | Zhanjiang, China

ZU BESUCH

CHINAEASA Conference

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Vom 19. bis 22. Mai besuchte die *Business Unit Flavours & Fragrances* von ECSA Chemicals die **CHINAEASA Conference** und das **China Essential Oils Forum in Zhanjiang** – zwei wichtige Treffpunkte für den Austausch rund um ätherische Öle, Aromen und Inhaltsstoffe für die Parfümerie.



26.–27. MAI 2026 | Grasse, Frankreich

AUSSTELLER

SIMPPAR

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Auch in diesem Jahr nahm die *Business Unit Flavours & Fragrances* von ECSA Chemicals am 26. und 27. Mai an der **SIMPPAR in Grasse** teil.

Die internationale Fachmesse ist den Rohstoffen für die Parfümerie gewidmet und bringt Hersteller, Distributoren, Parfümeure und weitere Fachleute der Branche zusammen.



10.–11. JUNI 2026 | München, Deutschland

ZU BESUCH

CosmeticBusiness

Business Unit *Cosmetics*

Am 10. und 11. Juni besuchte das *Cosmetics Team* von ECSA Chemicals die **CosmeticBusiness im MOC München**. Die Fachmesse ist ein wichtiger Treffpunkt für Lieferanten und Fachleute entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Kosmetikindustrie – von den Rohstoffen bis zur Verpackung.

COSMETIC
BUSINESS

Kommende Messen

6.–8. OKTOBER 2026 | Mailand, Italien

ZU BESUCH

CPHI

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

Vom **6. bis 8. Oktober 2026** besucht die *Business Unit Pharmaceuticals & Nutraceuticals* die **CPHI Milano**, eine internationale Fachmesse, die Unternehmen und Fachleute aus der gesamten Pharma-Wertschöpfungskette zusammenbringt.



14.–16. OKTOBER 2026 | Berlin, Deutschland

ZU BESUCH

SEPAWA

Business Unit *Cosmetics*

Vom **14. bis 16. Oktober 2026** besucht die *Business Unit Cosmetics* den **SEPAWA Congress in Berlin**, eine der wichtigsten europäischen Veranstaltungen für die Bereiche Wasch- und Reinigungsmittel, Kosmetik und Parfümerie.



19.–23. OKTOBER 2026 | Bangkok, Thailand

ZU BESUCH

IFEAT

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Vom **19. bis 23. Oktober** besucht die *Business Unit Flavours & Fragrances* von **ECSA Chemicals** die **IFEAT Conference in Bangkok**, eine der wichtigsten internationalen Veranstaltungen für den Markt der ätherischen Öle, Aroma Chemicals und aromatischen Inhaltsstoffe.



17.–19. NOVEMBER 2026 | Frankfurt, Deutschland

ZU BESUCH

Fi Europe

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

Vom **17. bis 19. November 2026** besucht die *Business Unit Pharmaceuticals & Nutraceuticals* die **Fi Europe in Frankfurt**, eine internationale Fachmesse für Inhaltsstoffe, Technologien und Lösungen für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie.



25.–26. NOVEMBER 2026 | Mailand, Italien

AUSSTELLER

Making Cosmetics

Business Unit *Cosmetics*

Am **25. und 26. November 2026** nimmt die *Business Unit Cosmetics* von **ECSA Chemicals** an der **Making Cosmetics in Mailand** teil, einer wichtigen Fachveranstaltung rund um Inhaltsstoffe, Formulierung, Forschung, Entwicklung und Innovation in der Kosmetikbranche.



25. NOVEMBER 2026 | Zürich, Schweiz

AUSSTELLER

Data Center Nation

ECSA Maintenance

Am **25. November 2026** nimmt **ECSA Maintenance** an der **Data Center Nation Zurich** teil, einer Veranstaltung rund um das Schweizer Data-Center-Ökosystem sowie um Lösungen für Energiemanagement, Kühlung und digitale Infrastrukturen.



MÄRZ 2027 | Shanghai, China

ZU BESUCH

FIC – Food Ingredients China

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

Im **März 2027** besucht das *Team Pharmaceuticals & Nutraceuticals* von **ECSA Chemicals** die **FIC – Food Ingredients China in Shanghai**, eine der wichtigsten Fachmessen Asiens für Inhaltsstoffe und Zusatzstoffe für die Lebensmittelindustrie.



ECSAgram



#nature

#history

#adrenaline

#enjoy

#work

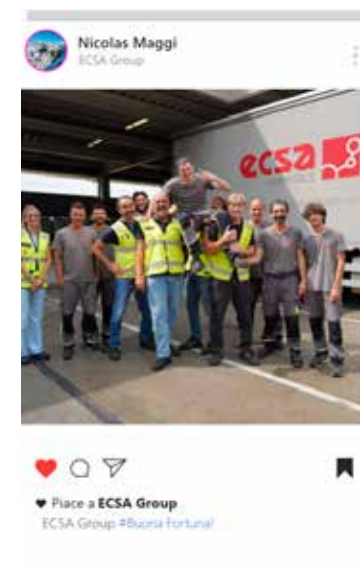
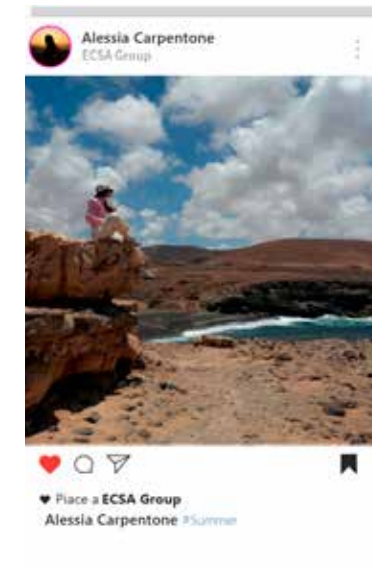
“Leidenschaft
lässt sich nicht
beschreiben,
man kann sie nur
leben.”
(Enzo Ferrari)

#passion

#life

#happyfaces

#enjoy



#happymoments

#enjoy

#travel

#energy

BE PART



ecsa
SINCE 1913 GROUP

CHEMICALS | MAINTENANCE | ENERGY