

WE ARE ECSA



Great stories of great people.

MOVE IN SYNC

Digital Transformation Program:
costruire oggi il futuro di ECSA Group
pag. 44

Sponsor
pag. 50

Un saluto da
Barbara Pacchetti
pag. 4

ECSA Group è Gold Winner
2026 delle Switzerland's
Best Managed Companies
pag. 12

Un saluto da Barbara Pacchetti	pag. 4
Andamento economico del Gruppo	pag. 8
Storie di successo	
ECSA Group è Gold Winner 2026 delle Switzerland's Best Managed Companies	pag. 12
BENZINA E10-SP95 Plus Green Ethanol: un nuovo passo green per ECSA Energy	pag. 14
Suncolor: oltre il prodotto, oltre il prezzo, ci sono relazioni da curare	pag. 16
Collaborazioni & Partnership	
ECSA Chemicals e NatIng: una nuova partnership nel mondo nutraceutico	pag. 20
ECSA Chemicals e CP ESSENZE: una sinergia che crea valore per il mercato della cosmetica e della detergenza	pag. 22
ECSA Maintenance e Harapol: una partnership strategica per i fluidi tecnici	pag. 26
ECSA Energy e Chicco d'Oro: il gusto del buon espresso arriva nelle Stazioni di Servizio ECSA e Easy Stop	pag. 28
ECSA Energy e Real Shop: un nuovo servizio per chi viaggia, con vantaggi dedicati ai collaboratori	pag. 30
ECSA Chemicals ed ECSA Energy in Cina	pag. 32
Interviste ai collaboratori	
Giuseppe Longoni: 25 anni tra colori e persone	pag. 34
Tra numeri, montagna e spirito da Scorpione: la storia di Loredana Leo	pag. 36

INDICE



Nuovi progetti	
Resinelli for ECSA Energy, nuovi progetti per un'offerta sempre più ricca	pag. 38
Un nuovo sito web per ECSA Chemicals: quando la tecnologia diventa uno strumento di vendita	pag. 40
Focus on	
Digital Transformation Program: costruire oggi il futuro di ECSA Group	pag. 44
Progetti realizzati	
Cosmetics Webinar: un nuovo modo di essere vicini ai clienti	pag. 46
Formazione, confronto e spirito di squadra: una giornata di team building per le gerenti delle Stazioni di Servizio ECSA Energy	pag. 48
Sponsor	pag. 50
Stazioni di Servizio	
Cindy Caillat: cinque anni di crescita alla stazione di Monthey	pag. 52
P&L	
Storie di depositi	
Intervista a Fabrizio Pata	pag. 56
ECSA on the road	
Intervista ad Andrea Molteni	pag. 58
This is us	pag. 60
Flashback	pag. 67
Fiere	pag. 72
ECSAgram	pag. 76

INDICE



Un saluto da Barbara Pacchetti

Care colleghe e cari colleghi, mi avvicino al traguardo dei due anni dal mio arrivo in **ECSA Group** come **Chief Quality Officer** e il tempo è davvero volato. Nel mio primo articolo per **WE ARE ECSA**, avevo raccontato soprattutto da dove arrivavo e cosa significasse per me la Qualità. Oggi posso raccontare qualcosa di più: cosa ho imparato conoscendo **ECSA Group** dall'interno e qual è la mia visione per il futuro.

Per chi non mi conoscesse ancora, il mio percorso professionale si è sviluppato per oltre 25 anni nel settore *Life Sciences*, tra ricerca, sviluppo, regolatorio, qualità e sicurezza dei prodotti e dei processi. In **ECSA Group** ho trovato l'opportunità di mettere questa esperienza al servizio di una realtà con una caratteristica che mi ha colpito fin dall'inizio: la capacità di evolvere senza perdere la propria identità.

Entrare in una nuova azienda significa innanzitutto imparare ad ascoltare.

In questi mesi insieme ho avuto modo di conoscere da vicino le persone e di comprendere i diversi business di **ECSA Group**, molto diversi fra loro per dinamiche e necessità, ma profondamente interconnessi.

E ho avuto ancora una volta la conferma di quanto la Qualità sia trasversale e di quanto possa contribuire concretamente alla crescita dell'azienda. La Qualità, infatti, non si costruisce in un singolo ufficio: nasce dalle decisioni quotidiane, dal modo in cui lavoriamo, dalla capacità di condividere informazioni e dalla responsabilità che ciascuno sente verso il proprio lavoro, verso i colleghi e verso il cliente.

Cosa è già successo

In questi mesi ci sono state molte sfide: nuovi progetti, audit e certificazioni, nuove normative, e processi da migliorare. Ma, guardando indietro, il risultato più importante non è un singolo progetto o un singolo traguardo. È aver iniziato a costruire un approccio sempre più condiviso della qualità con tutti i colleghi: più orientato al rischio, alla prevenzione e al miglioramento continuo, e sempre più integrato con le esigenze del business.

Cosa sta succedendo

Da inizio 2026 abbiamo scelto con la Direzione di dare un'accelerazione importante ai temi **Quality** con un approccio che guarda oltre il modello

tradizionale.

Un cambio di passo che non nasce dal desiderio di cambiare fine a sé stesso, ma dalla volontà di continuare a guardare avanti.

Dopo 113 anni di storia, **ECSA Group** ha attraversato trasformazioni profonde proprio grazie alla capacità di affrontare il cambiamento. **ECSA Group** sa che rimanere al passo con i tempi significa anche avere il coraggio di anticipare il cambiamento, quando possibile.

È una scelta coerente con la visione della Direzione e con i valori che guidano **ECSA Group: Safety, Innovation e Trust**.

Valori che, dal mio punto di vista, hanno un legame molto forte con Quality.

Per me questo significa interpretare la Quality a 360°.

Superare l'idea della qualità come "controllo". Controllare è importante, ma arrivare prima lo è ancora di più: identificare i rischi, comprendere le cause, anticipare i cambiamenti, semplificare dove possibile, utilizzare meglio i dati e gli strumenti digitali, creare processi che aiutino le persone a lavorare bene, anziché aggiungere complessità.

È per questo che Quality deve uscire dai confini della sua funzione di Qualità.

"Quality è una responsabilità di tutti."



Barbara Pacchetti, Chief Quality Officer (CQO) ECSA Group

La Qualità entra nella sicurezza, nella protezione dei dati e delle informazioni, nella cybersecurity, nella sostenibilità, nella gestione dei fornitori e in molti altri processi aziendali. Non per aggiungere regole, ma per creare un modo più strutturato e consapevole di prendere decisioni.

WHAT QUALITY NOW

Da questa visione è nato nel 2026 **WHAT QUALITY NOW**, il progetto di trasformazione del modello di governance della qualità di **ECSA Group**.

Il punto di partenza è un concetto semplice ma ambizioso: Quality come Business Infrastructure.

Vogliamo passare dalla compliance alla continuità, dal servizio alla strategia: dalla visione della qualità come funzione di controllo e di risposta a requisiti e richieste, alla Qualità come infrastruttura che protegge l'azienda, ne sostiene la continuità e contribuisce alle decisioni strategiche.

Il nostro slogan sintetizza questa ambizione: ***Quality. Protecting today, enabling tomorrow.***

Proteggere oggi significa garantire sicurezza, compliance, affidabilità e prevenire i rischi.

Abilitare il domani significa invece creare le condizioni per innovare, crescere e affrontare con maggiore consapevolezza un contesto sempre più complesso.

Ma nessun modello, per quanto ben progettato, può funzionare senza le persone.

Quality è una responsabilità di tutti

In questi mesi ho avuto la conferma che la forza di **ECSA Group** sta proprio nelle competenze e nella collaborazione tra le sue persone. Ho visto competenza, disponibilità e capacità di affrontare insieme situazioni complesse. Spesso il lavoro più importante avviene proprio nei momenti di confronto, quando competenze differenti si incontrano per trovare una soluzione.

Il **Quality Team** è il punto di riferimento di molte attività, ma la qualità appartiene a tutta **ECSA Group**.

Ogni risultato raggiunto nasce dalla collaborazione tra funzioni diverse, dalla condivisione delle competenze e dalla capacità di lavorare insieme verso un obiettivo comune. La vera sfida è fare in modo che Quality sia sempre più integrata nei processi e nelle decisioni di tutte le funzioni, come partner e non soltanto come funzione di controllo.

Anche il **team Quality** si è trasformato per primo attraversando sfide, incertezze e successi. Ci siamo rinnovati, riorganizzati e siamo pronti a rispondere al meglio alle ambizioni di **WHAT QUALITY NOW**.



Care colleghe, cari colleghi,

ci avviciniamo all'ultima parte del 2026 in un contesto economico e geopolitico che continua a essere caratterizzato da forte incertezza. Dopo anni segnati da pandemia, inflazione, crisi energetiche, conflitti e tensioni commerciali, anche quest'anno ci ricorda quanto sia diventato difficile fare previsioni e quanto rapidamente possano cambiare le condizioni nelle quali operiamo.

Un Gruppo solido grazie alla diversificazione

A livello di Gruppo, ci troviamo attualmente leggermente al di sotto degli obiettivi di budget. Non è il risultato che ci eravamo prefissati, ma in un contesto così complesso

la nostra diversificazione continua a dimostrare tutta la sua importanza.

Le nostre diverse attività, i mercati nei quali siamo presenti e la capacità di sviluppare continuamente nuovi prodotti e nuove opportunità ci permettono di compensare situazioni differenti tra un settore e l'altro e di mantenere un buon equilibrio complessivo.

La continua focalizzazione sull'innovazione, sull'ampliamento del nostro portafoglio prodotti e sulla ricerca di nuove opportunità di mercato rimane quindi uno degli elementi fondamentali della nostra strategia. Non possiamo controllare ciò che accade nel mondo, ma possiamo decidere come reagire e quanto velocemente adattarci.

Un mercato energetico particolarmente impegnativo

Il settore Energy sta attraversando una fase più difficile. Il basso livello del Reno nel Nord della Svizzera complica la logistica e influenza le condizioni di approvvigionamento, mentre in Ticino assistiamo a una forte pressione competitiva e a una vera e propria guerra dei prezzi nel mercato delle stazioni di servizio, in particolare nel Sopraceneri.

Anche guardando ai prossimi mesi non possiamo abbassare la guardia. L'inverno 2026/2027 potrebbe rappresentare nuovamente una sfida importante per l'Europa. La sicurezza degli approvvigionamenti energetici e la capacità di ricostituire adeguatamente gli stock di gas rimangono elementi essenziali non soltanto per il settore energetico, ma per l'intera industria europea.

In uno scenario di forte scarsità energetica, le industrie ad alto consumo di energia sarebbero tra le prime a subire le conseguenze, con possibili riduzioni o interruzioni della produzione. E quando l'industria europea rallenta, gli effetti si propagano inevitabilmente lungo tutte le catene del valore.

L'Europa deve ritrovare competitività

A queste difficoltà si aggiunge un altro tema che ritengo sempre più importante: la crescente complessità regolatoria europea.

L'Europa ha costruito la propria prosperità sulla forza della sua industria, sull'innovazione e sulla capacità delle proprie imprese di competere sui mercati mondiali. Oggi rischiamo invece che un numero crescente di regolamentazioni, obblighi amministrativi e barriere burocratiche sottragga alle aziende risorse che potrebbero essere dedicate

Andamento economico del Gruppo

all'innovazione, agli investimenti e alla crescita.

Quanto avvenuto recentemente in Germania rappresenta, al di là delle appartenenze politiche, un segnale che non può essere ignorato. Le elezioni in Sassonia-Anhalt hanno mostrato un cambiamento molto significativo negli equilibri politici e una forte insoddisfazione di una parte importante dell'elettorato nei confronti dello status quo.

Non spetta a noi giudicare le scelte politiche degli elettori. Come imprenditori, tuttavia, dobbiamo osservare e comprendere i segnali che arrivano dalla società e dall'economia. Una parte crescente della popolazione europea chiede risposte concrete su crescita economica, costo dell'energia, competitività industriale, posti di lavoro e riduzione della burocrazia.

La Germania, principale economia industriale europea, avrà un ruolo determinante nell'indicare la direzione futura. La sua capacità di rafforzare nuovamente la propria industria e di creare condizioni favorevoli agli investimenti avrà conseguenze ben oltre i suoi confini.

Anche la Svizzera non può considerarsi estranea a queste dinamiche. Siamo profondamente integrati nel bacino economico europeo: quando l'industria europea cresce, ne beneficiamo; quando perde competitività, inevitabilmente ne risentiamo anche noi.

Per questo credo che l'Europa debba ritrovare un migliore equilibrio tra i propri obiettivi ambientali e sociali e la necessità di mantenere una base industriale forte e competitiva. Transizione energetica, sostenibilità e regolamentazione rimangono temi fondamentali, ma devono procedere insieme alla crescita economica, all'innovazione e alla capacità delle imprese europee di competere a livello globale.

Concentrarsi su ciò che possiamo controllare

In uno scenario internazionale sul quale abbiamo un'influenza limitata, dobbiamo concentrarci ancora di più su ciò che dipende direttamente da noi.

Significa essere vicini ai nostri clienti, cercare nuove opportunità, innovare, introdurre nuovi prodotti, lavorare in maniera efficiente e prestare grande attenzione ai costi. Anche piccoli miglioramenti, moltiplicati per tutte le persone che fanno parte del Gruppo, possono produrre un risultato importante.

È proprio nei periodi più complessi che il contributo di ogni singola persona fa la differenza.

Abbiamo attraversato molte fasi difficili nei nostri oltre cento anni di storia e abbiamo sempre continuato a evolverci. La diversificazione che abbiamo costruito, la nostra capacità di adattamento e soprattutto le persone che compongono ECSA rappresentano la nostra forza.

Continuiamo quindi a guardare avanti con prudenza, determinazione e spirito imprenditoriale.

Ringrazio ciascuno di voi per il contributo quotidiano, per l'attenzione ai costi e per l'impegno nel costruire nuove opportunità per il nostro Gruppo.

Be Part

Matteo Centonze, CEO ECSA Group

ECSA Group è

Gold Winner 2026 delle Switzerland's Best Managed Companies

ECSA Group è tra le Switzerland's **Best Managed Companies 2026** per il quarto anno consecutivo.

Un riconoscimento che premia la nostra visione, ma soprattutto il lavoro di tutte le persone che ogni giorno contribuiscono alla crescita del Gruppo.

Grazie a questa quarta conferma consecutiva, **ECSA Group** ha inoltre ricevuto il riconoscimento **Gold**, assegnato alle aziende che riescono a mantenere nel tempo gli elevati standard richiesti dal programma e a ottenere il titolo per quattro anni consecutivi.

Il programma, promosso da **Deloitte Private** in collaborazione con **EFG Private Banking**, **SIX Swiss Exchange** e la **Camera di Commercio di Zurigo**, premia le imprese che si distinguono per qualità della gestione, strategia, innovazione, cultura aziendale, governance e solidità finanziaria. Essere confermati tra le migliori aziende gestite della Svizzera e raggiungere il livello **Gold** rappresenta per ECSA Group molto più di un premio. È la conferma di un percorso costruito negli anni con una visione chiara, investimenti

continui e una forte attenzione alle persone, ai clienti e ai partner.

Ogni progetto realizzato, ogni sfida affrontata e ogni obiettivo raggiunto contribuiscono a costruire un'azienda sempre più solida, innovativa e orientata al futuro.

In un contesto economico in continua evoluzione, essere riconosciuti a livello internazionale per l'eccellenza manageriale è uno stimolo a migliorare costantemente e a proseguire il percorso di crescita sostenibile che caratterizza **ECSA Group**.

Questo importante traguardo appartiene a tutti noi.

Complimenti a tutte le persone che, con professionalità, passione e spirito di squadra, rendono possibile questo successo anno dopo anno.

SWITZERLAND BEST
MANAGED
COMPANIES
Gold Winner





BENZINA E10-SP95 Plus Green Ethanol

Un nuovo passo green per ECSA Energy

Da un primo test nella stazione di servizio di Mendrisio all'introduzione in 11 stazioni della nostra rete: **ECSA Energy** amplia la propria offerta con una benzina che unisce prestazioni e una componente di origine rinnovabile.

La mobilità sta cambiando e anche il modo di fare il pieno si evolve. **ECSA Energy** segue da tempo questa trasformazione: da oltre 15 anni siamo attivi nell'importazione e nella distribuzione di biocarburanti, sviluppando nuove soluzioni per accompagnare il mercato verso una mobilità sempre più attenta alla sostenibilità. In questo percorso si inserisce **E10-SP95 Plus**, la benzina a 95 ottani introdotta nel 2026 in una parte della nostra rete di Stazioni di Servizio.

Il progetto è partito nell'aprile 2026 con un primo test presso la stazione **ECSA Svincolo di Mendrisio**.

La colonna è stata identificata con la nuova grafica dedicata e sono stati messi a disposizione dei clienti materiali informativi per spiegare in modo semplice le caratteristiche della benzina E10. Anche il personale della stazione è stato coinvolto, così da poter rispondere alle prime domande e raccogliere i feedback dei clienti. Il risultato del test è stato molto positivo e ha dato il via libera alla fase successiva.

Tra maggio e i primi giorni di giugno, **E10-SP95 Plus** è stata progressivamente introdotta in altre dieci stazioni ECSA. In poche settimane quello che era nato come progetto pilota è diventato una nuova proposta disponibile in più punti della

nostra rete.

Un risultato reso possibile dalla collaborazione tra diversi reparti: gestione delle forniture, adeguamento delle colonne e dei totem, preparazione dei materiali informativi e monitoraggio dei volumi.

Cosa significa E10?

La sigla **E10** indica una benzina che contiene fino al 10% di bioetanolo, un componente di origine rinnovabile derivato da scarti e biomasse.

E10-SP95 Plus ha un indice di ottano **RON 95** ed è formulata con additivi specifici.

La presenza del bioetanolo permette di integrare nel carburante una quota di energia rinnovabile, mentre la formulazione è studiata per garantire una combustione stabile ed efficiente e una buona resa nell'utilizzo quotidiano.

Una soluzione pensata quindi per chi cerca le prestazioni di una benzina moderna con una maggiore attenzione all'impatto ambientale.

È adatta a tutte le auto?

E10-SP95 Plus è compatibile con la maggior parte dei veicoli *prodotti dopo il 1991* ed è particolarmente indicata per le motorizzazioni più recenti.

Per i veicoli più datati è invece importante verificare le indicazioni del costruttore prima del rifornimento. In caso di dubbio, le prescrizioni riportate nel manuale del veicolo restano sempre il riferimento corretto.

Dove la troviamo?

Dopo il progetto pilota di **Mendrisio**,

E10-SP95 Plus è stata introdotta complessivamente in 11 stazioni ECSA: **Mendrisio Svincolo** • **Biasca** • **Lodrino** • **Kunzi Giubiasco** • **Giumaglio** • **Aniceto** • **Madonna di Ponte** • **Pregassona** • **Charly Sessa** • **Stabio Gaggiolo** • **Ponte Tresa**.

Anche l'immagine del prodotto è stata studiata per renderlo facilmente riconoscibile: nelle stazioni coinvolte la nuova benzina è identificata attraverso una grafica dedicata sulle colonne di rifornimento e, dove presenti, sui totem.

Un altro passo nel percorso di ECSA Energy

L'introduzione di **E10-SP95 Plus** è un altro tassello nell'evoluzione della nostra rete.

Negli ultimi anni **ECSA Energy** sta infatti lavorando su più fronti per rispondere ai cambiamenti del settore: nuovi carburanti, infrastrutture di ricarica elettrica, impianti fotovoltaici nelle stazioni e nuove soluzioni legate alla transizione energetica.

E10-SP95 Plus porta questo percorso direttamente alla pompa di benzina, offrendo ai nostri clienti una possibilità in più nella scelta del carburante.

BENZINA SP95
E10 – Green Ethanol *Plus*

Un progetto iniziato con un test, cresciuto grazie al lavoro di squadra e oggi presente concretamente sul territorio.

Suncolor: oltre il prodotto, oltre il prezzo, ci sono relazioni da curare



Negli ultimi anni il nostro settore è cambiato profondamente. Se i prezzi sono costantemente sotto pressione, spesso dettati dal mercato, e i prodotti sono tutti (o quasi) buoni, la logistica è diventata sempre più importante, gli ordini si effettuano con un messaggio, le consegne devono essere veloci, precise e dirette in cantiere. Le prestazioni in termini di velocità, convenienza e qualità sono sfide da vincere ogni giorno, in un mercato saturo di alternative.

È un'evoluzione inevitabile, che ci ha spinto a porci una domanda: *quando tutti sono in grado di offrire un buon prodotto, ottimi prezzi e un servizio*

efficiente, che cosa fa davvero la differenza?

La risposta a questa domanda può fare la differenza tra l'essere leader o semplici comprimari, e la nostra non compare in un listino: **abbiamo deciso di investire nella cura delle persone e delle relazioni.**

Da questa decisione è nata una scelta strategica precisa. Mentre il mercato (e quindi anche noi) ha progressivamente investito nella velocità, nella digitalizzazione e nello sviluppo delle consegne, noi abbiamo deciso di fare un passo in più e di valorizzare meglio un nostro importante asset:

i **quattro depositi**, distribuiti capillarmente in tutto il Cantone e capaci di costituire una rete unica nel territorio. Essi non rappresentano per noi semplicemente quattro punti vendita, ma soprattutto **quattro occasioni concrete di prossimità al cliente**, attraverso un obiettivo chiaro: trasformarli in veri punti di riferimento per i professionisti, **ambienti nei quali sia naturale e piacevole fermarsi, confrontarsi, trovare persone competenti e sentirsi accolti.**

È con questo spirito che abbiamo sviluppato un calendario di appuntamenti mensili nei depositi, organizzando colazioni, aperitivi, grigliate e altri momenti conviviali rivolti alla nostra clientela e a potenziali nuovi clienti. Format volutamente semplici e informali, ma proprio per questo particolarmente apprezzati da una clientela composta soprattutto da artigiani abituati a rapporti diretti e concreti e che apprezzano la possibilità di incontrare personalmente chi lavora in deposito.

A uno sguardo superficiale, offrire una colazione o una grigliata potrebbe sembrare soltanto un gesto di ospitalità. In realtà, dietro questi momenti c'è molto di più. **Non si tratta di cercare una vendita in più quel giorno, ma di creare il contesto nel quale possano nascere conversazioni autentiche che portino a un vero rapporto di fiducia reciproco:** ascoltare le esigenze dei clienti, raccogliere idee e osservazioni, confrontarsi sui cantieri, parlare di prodotti e opportunità commerciali, ma anche semplicemente condividere i loro piccoli grandi problemi quotidiani. In ultima analisi: dare sostanza a una relazione.

Questo perché i rapporti umani continuano ad avere un valore enorme. Un cliente sceglie certamente un fornitore per la qualità dei prodotti, la competenza tecnica, il prezzo e l'efficienza del servizio, ma spesso continua a sceglierlo perché sa di trovare persone affidabili, capaci di comprenderne il lavoro, con cui confrontarsi e **sulle quali poter contare.** Così facendo i nostri depositi diventano luoghi familiari, nasce il piacere dell'incontro, i *"lei"* lasciano il passo ai *"tu"* e la relazione diventa più semplice, forte, duratura, più di qualsiasi accordo commerciale.

Inoltre, i nostri eventi favoriscono l'incontro non soltanto tra

Suncolor e i clienti, ma anche tra i clienti stessi. Professionisti che operano sullo stesso territorio si ritrovano intorno allo stesso tavolo, condividono esperienze, opinioni e informazioni, parlano del proprio lavoro e **rafforzano quel senso di appartenenza a una comunità professionale che, in un mondo sempre più veloce e digitale, rischierebbe di perdersi.**

Anche questo significa dare valore a un deposito.

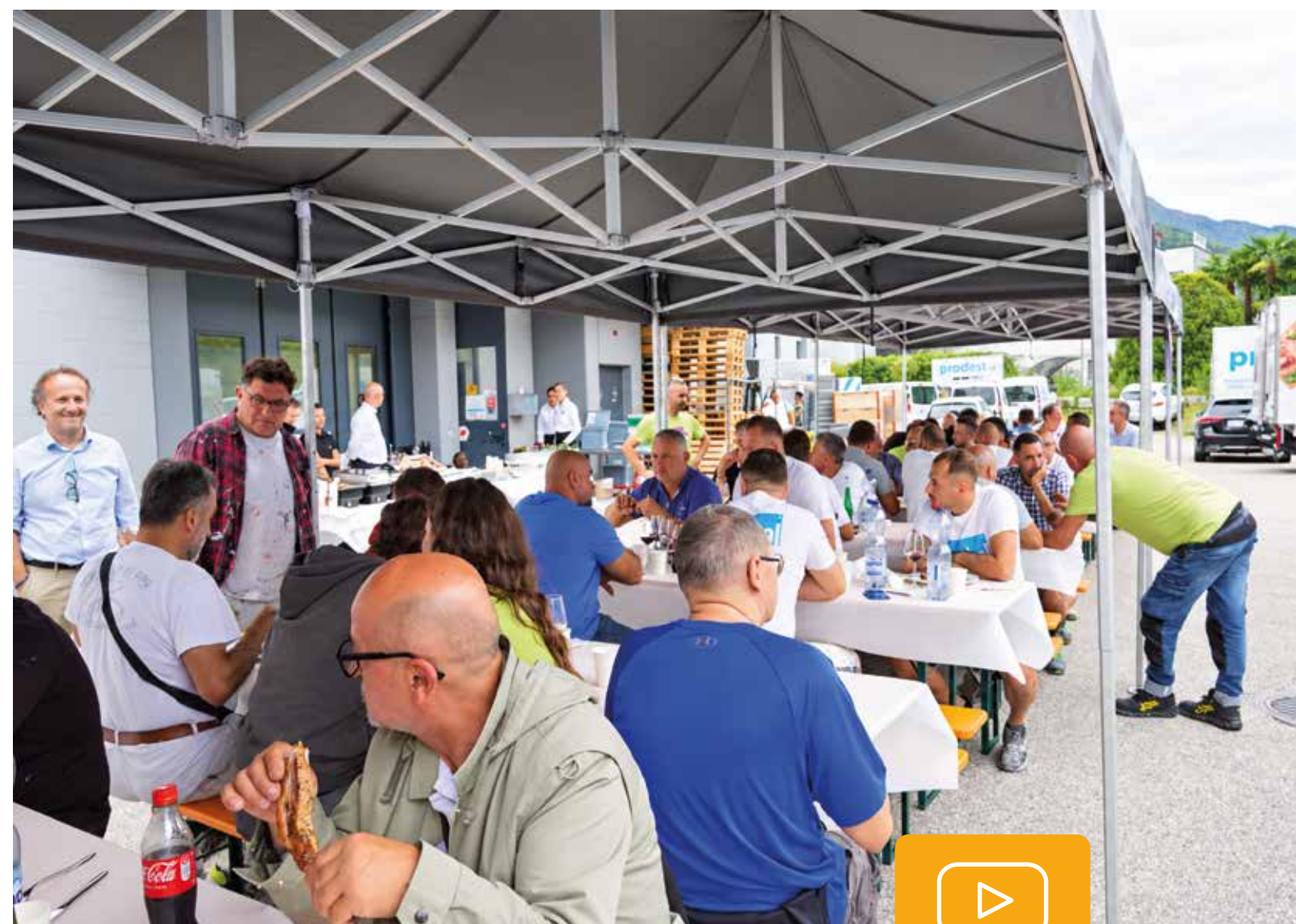
Naturalmente, **tutto questo è possibile soprattutto grazie alle persone che lavorano ogni giorno nei nostri depositi.** Sono loro il perno delle nostre azioni, attraverso di loro quanto abbiamo detto fino ad ora passa dall'essere affascinante ma ideologica teoria a solida e bellissima realtà. Sono loro che invitano, accolgono, ascoltano, grigliano, parlano, propongono, a volte sopportano.

Oltre a loro, a sostenere questa strategia di prossimità contribuiscono anche gli strumenti digitali. Per comunicare gli appuntamenti utilizziamo infatti WhatsApp, che negli anni si è dimostrato particolarmente efficace per raggiungere in maniera semplice e diretta la nostra clientela. Inoltre, nel corso dell'anno il sistema è stato ulteriormente sviluppato con l'introduzione di un agente automatico capace di gestire le eventuali risposte dei contatti, rendendo la comunicazione più rapida e reattiva.

Digitale e relazione personale, quindi, non sono per noi due modelli contrapposti. La tecnologia è utile quando semplifica, velocizza e facilita il contatto; il rapporto umano è ciò che dà profondità e continuità a quel contatto. L'uno può rendere più efficiente l'altro, senza sostituirlo.

I risultati ottenuti confermano la validità di questa impostazione. Gli eventi hanno registrato una partecipazione molto alta, i depositi sono sempre più frequentati, sempre più clienti vengono a ritirare il proprio materiale anziché farselo consegnare, imprese nuove entrano con maggiore frequenza. E il nostro fatturato ne trae ampi benefici.

È questa la nostra idea di vicinanza al cliente: **in un mondo che tende sempre più a ridurre il contatto umano, noi abbiamo scelto di investireci.**



**Guarda
il video**

COLLABORAZIONI & PARTNERSHIP



ECSA Chemicals e NatIng

una nuova partnership nel mondo nutraceutico

Natura, ricerca e conoscenza del mercato svizzero si incontrano in una nuova collaborazione.

ECSA Chemicals amplia la propria proposta nel settore nutraceutico grazie a una nuova partnership con **NatIng – Master of Nature**, azienda italiana specializzata nello sviluppo di estratti botanici e ingredienti naturali di alta qualità.

Una collaborazione che nasce dall'incontro di competenze diverse ma complementari: da una parte l'esperienza di **NatIng** nella ricerca e nell'innovazione applicata agli ingredienti di origine naturale, dall'altra la conoscenza del mercato svizzero, dei clienti e delle loro esigenze

maturata negli anni da **ECSA Chemicals**.

L'obiettivo è mettere a disposizione delle aziende nutraceutiche nuove soluzioni per lo sviluppo di formulazioni capaci di rispondere a un mercato sempre più attento alla qualità, all'efficacia e alla tracciabilità degli ingredienti.

Nuovi ingredienti entrano nel portfolio ECSA Chemicals

Grazie a questa partnership, il portfolio di **ECSA Chemicals** si arricchisce di nuove proposte sviluppate da **NatIng**, tra cui **AmaChol®**, **VioRice®** e **TopKark®**.

Si tratta di ingredienti pensati per applicazioni

in differenti aree del benessere, tra cui il supporto metabolico e cardiovascolare, la protezione antiossidante e il benessere intestinale. L'ingresso di queste soluzioni amplia ulteriormente le possibilità offerte ai clienti e apre nuove opportunità nello sviluppo di prodotti nutraceutici innovativi.

Una collaborazione che unisce competenze

Quello tra **ECSA Chemicals** e **NatIng** non è soltanto un ampliamento di gamma, ma un nuovo tassello nel percorso di crescita della divisione **Pharmaceuticals & Nutraceuticals**.

Mettere insieme ricerca, conoscenza tecnica e vicinanza al mercato significa infatti poter accompagnare i clienti non solo nella scelta degli ingredienti, ma anche nella ricerca di nuove idee e opportunità per i loro progetti.

È proprio da collaborazioni come questa che possono nascere nuove soluzioni: unendo l'esperienza di realtà specializzate, condividendo know-how e costruendo relazioni solide nel tempo.

Con **NatIng**, **ECSA Chemicals** rafforza così il proprio impegno nel settore nutraceutico e continua a sviluppare partnership capaci di portare innovazione e nuove possibilità ai propri clienti.



ECSA Chemicals e CP ESSENZE

una sinergia che crea valore
per il mercato della cosmetica e della detergenza

L'innovazione non nasce mai da un singolo ingrediente. Nasce dall'incontro tra competenze, esperienza e una visione condivisa del futuro.

È su questi valori che si fonda la collaborazione tra **CP ESSENZE** ed **ECSA Chemicals**, due realtà che mettono a disposizione del mercato un patrimonio di conoscenze complementari per supportare le aziende della cosmetica e della detergenza nello sviluppo di prodotti sempre più performanti, sostenibili e distintivi.

Da un lato, **CP ESSENZE** porta oltre trent'anni di esperienza nella creazione di fragranze e nella selezione di ingredienti di elevata qualità, con un approccio orientato all'innovazione, alla

creatività e alla sostenibilità. Dall'altro, **ECSA Chemicals**, forte di oltre un secolo di esperienza nella distribuzione internazionale di materie prime chimiche, offre un portfolio completo di ingredienti funzionali e un'organizzazione tecnica e logistica capace di rispondere con efficienza alle esigenze dell'industria.

Una risposta concreta alle esigenze del mercato

Il mercato del personal care e dell'home care sta vivendo una trasformazione senza precedenti.

I consumatori chiedono formulazioni più efficaci, ingredienti affidabili, esperienze sensoriali coinvolgenti e una crescente attenzione alla sostenibilità.

Per affrontare queste sfide, le aziende hanno bisogno di partner che non si limitino alla fornitura di materie prime, ma che siano in grado di affiancarle nello sviluppo di nuovi progetti, mettendo a disposizione competenze tecniche, conoscenza applicativa e capacità di innovazione.

La collaborazione tra **CP ESSENZE** ed **ECSA Chemicals** nasce proprio con questo obiettivo: offrire un punto di riferimento qualificato per i formulatori e per le aziende che desiderano trasformare un'idea in un prodotto di successo.

Cosmetica: performance, sensorialità e identità

Nel settore cosmetico, ogni formulazione racconta una storia. Gli ingredienti ne definiscono l'efficacia, mentre la fragranza ne costruisce l'identità emozionale.

L'integrazione tra il know-how olfattivo di **CP ESSENZE** e l'ampia offerta di materie prime di **ECSA Chemicals** permette di sviluppare soluzioni complete per skincare, haircare, body care, sun care, oralcare e make-up, con un approccio orientato alle prestazioni e all'esperienza d'uso.



L'obiettivo è supportare i clienti nella realizzazione di prodotti che uniscano funzionalità, piacevolezza sensoriale e valore percepito, elementi oggi fondamentali per differenziarsi in un mercato altamente competitivo.

Detergenza: quando efficacia e benessere convivono

Anche il settore della detergenza sta evolvendo rapidamente. I prodotti per la pulizia della casa e

della persona non sono più valutati soltanto per la loro efficacia, ma anche per la loro gradevolezza, la sicurezza degli ingredienti e l'impatto ambientale.

Grazie alle competenze complementari delle due aziende è possibile combinare ingredienti funzionali, tensioattivi, emollienti, polimeri, conservanti, oli essenziali e fragranze per sviluppare detergenti che offrano elevate prestazioni tecniche senza rinunciare a un'esperienza sensoriale distintiva.



Oltre il prodotto: una partnership tecnica

Il valore della collaborazione si esprime soprattutto nella capacità di accompagnare il cliente lungo tutto il percorso di sviluppo.

Dalla selezione delle materie prime all'assistenza formulativa, dalla ricerca delle migliori soluzioni tecniche fino al supporto normativo e logistico, **CP ESSENZE** ed **ECSA Chemicals** condividono una filosofia orientata al servizio, alla rapidità di risposta e alla costruzione di relazioni di lungo periodo.

In un contesto in cui il time-to-market è sempre più determinante, poter contare su interlocutori competenti significa accelerare l'innovazione e ridurre la complessità dello sviluppo.

Innovare insieme per costruire il futuro

Le sfide che attendono il settore della cosmetica e della detergenza richiedono competenze multidisciplinari, capacità di ascolto e una costante ricerca di nuove opportunità.

La collaborazione tra **CP ESSENZE** ed **ECSA Chemicals** rappresenta un modello di sinergia in cui creatività, tecnologia e competenza tecnica convergono per generare valore concreto.

Perché ogni formulazione di successo nasce dall'incontro tra ingredienti eccellenti, profonda conoscenza del mercato e partner capaci di trasformare le idee in innovazione.

ECSA Maintenance e Harapol

Una partnership strategica per i fluidi tecnici



ECSA Maintenance amplia la propria offerta nel settore dei fluidi tecnici grazie a una nuova collaborazione strategica con **Harapol**, azienda specializzata nella produzione di fluidi antigelo e termovettori destinati ad applicazioni professionali.

Nell'ambito di questa partnership, **ECSA Maintenance** assume la distribuzione della linea originale di prodotti **Harapol** dedicata agli impianti di refrigerazione, agli impianti solari e ai sistemi geotermici con sonde.

L'accordo rappresenta un passo importante nella strategia di **ECSA Maintenance** volta a consolidare

la propria presenza sul mercato svizzero, mettendo a disposizione dei clienti una gamma di prodotti di elevata qualità, accompagnata da un servizio affidabile e capillare.

Il valore del servizio

Uno degli elementi centrali della nuova collaborazione è la possibilità di offrire un servizio completo e altamente qualificato.

Il supporto comprende la consulenza tecnica specializzata, le consegne rapide direttamente in cantiere mediante camion cisterna e il

riempimento degli impianti geotermici. A queste attività si aggiungono lo smaltimento professionale dei glicoli e il supporto del laboratorio interno di **Harapol**.

Il laboratorio esegue analisi approfondite per individuare eventuali anomalie e verificare periodicamente l'efficienza e il corretto funzionamento degli impianti. Un insieme di competenze e servizi che consente di accompagnare il cliente in tutte le principali fasi di utilizzo e gestione dei fluidi tecnici.

Una gamma completa per diverse applicazioni

La linea **Harapol** distribuita da **ECSA Maintenance** comprende soluzioni specifiche per le principali applicazioni nei settori della climatizzazione, del riscaldamento, della refrigerazione, dell'energia solare e della geotermia.

La gamma include prodotti a base di glicole etilenico e propilenico, disponibili sia in forma concentrata sia pronti all'uso, in diverse concentrazioni.

Tra i prodotti principali figurano:

- **Freeze Protection®** Destinato agli impianti di riscaldamento, climatizzazione, raffreddamento e alle pompe di calore.
- **Geo Frost L** Una soluzione specifica per gli impianti geotermici con sonde.
- **GS-ECO** Un fluido innovativo e completamente biodegradabile, ideale per impianti geotermici e sistemi a pompa di calore.
- **Coolant HighSOL®** Un fluido termovettore ecologico, pronto all'uso e sviluppato per gli impianti solari.

- **Food Freeze®** Un prodotto a base di glicole propilenico, inodore, non tossico e idoneo per applicazioni nell'industria alimentare, negli impianti per acqua potabile e nei sistemi di riscaldamento e raffreddamento.

- **Minoltherm®** Un fluido a base di etanolo, particolarmente indicato per i sistemi geotermici installati nelle zone di protezione delle acque.

L'offerta è completata dall'acqua per impianti di riscaldamento conforme alle direttive **SWKI BT-102-01**, indispensabile per garantire il corretto funzionamento e la durata degli impianti.

Competenze complementari al servizio del mercato

La partnership tra **ECSA Maintenance** e **Harapol** unisce l'esperienza logistica e commerciale di **ECSA Maintenance** al know-how tecnico di **Harapol** nello sviluppo di fluidi ad alte prestazioni.

Il risultato è una proposta completa, capace di offrire ai clienti prodotti certificati, consulenza specializzata, assistenza tecnica e una rete distributiva efficiente.

Questa collaborazione conferma l'impegno di **ECSA Maintenance** nel mettere a disposizione del mercato soluzioni innovative, sostenibili e affidabili, contribuendo allo sviluppo dei settori delle energie rinnovabili, della climatizzazione e della geotermia. Competenze diverse, un obiettivo comune: offrire soluzioni tecniche affidabili e un servizio costruito sulle reali esigenze dei clienti.



ECSA Energy e Chicco d'Oro

Il gusto del buon espresso arriva nelle Stazioni di Servizio ECSA e Easy Stop

La qualità del servizio passa anche dai piccoli piaceri quotidiani.

Come una pausa caffè fatta a regola d'arte.

Con questo obiettivo, **ECSA Energy** ha avviato una nuova e importante collaborazione con **Chicco d'Oro**, storico marchio ticinese riconosciuto per la qualità e l'eccellenza delle proprie miscele.

Nelle Stazioni di Servizio ECSA del **Ticino** e della **Romandia** sono stati installati nuovi corner dedicati al caffè, pensati per rendere la sosta dei nostri clienti ancora più piacevole e accogliente.

Protagonista del progetto è una miscela esclusiva, sviluppata per richiamare l'aroma intenso e il gusto autentico dell'espresso italiano. Per tutto il 2026, **ECSA Energy** ne detiene l'esclusiva per la distribuzione in Svizzera: un importante valore aggiunto che rafforza la nostra offerta e ci permette di distinguerci ulteriormente sul mercato.

Perché anche un gesto semplice come bere un buon caffè può trasformare una breve sosta in un momento speciale.

Con questa collaborazione continuiamo a investire nell'esperienza che vogliamo offrire ogni giorno ai nostri clienti: attenta, piacevole e sempre più completa.





ECSA Energy e Real Shop

Un nuovo servizio per chi viaggia, con vantaggi dedicati ai collaboratori

Continua il percorso di crescita e ampliamento dei servizi offerti nelle nostre Stazioni di Servizio.

Un vantaggio in più per tutti i collaboratori ECSA Group

ECSA Energy ha avviato una collaborazione con Real Shop, partner per il servizio di cambio valuta presso le stazioni di **Breggia, Melide, Lugano Sud e Ponte Tresa – Pura.**

È attiva anche un'agevolazione dedicata a tutti i dipendenti **ECSA Group.**

Grazie a questa partnership, i clienti possono usufruire di un servizio di cambio valuta competitivo, affidabile e professionale durante la propria sosta.

Recandosi presso i punti **Real Shop** convenzionati, i collaboratori possono beneficiare di **3 punti aggiuntivi rispetto al tasso di cambio esposto.** *Ad esempio, se il tasso indicato è 1.050, per un dipendente ECSA Group il cambio applicato sarà 1.053.*

Un vantaggio concreto soprattutto per chi viaggia frequentemente tra la Svizzera e l'Italia o si sposta oltre confine.

L'agevolazione è disponibile anche online attraverso il sito **RealShop.ch**. Inserendo il codice promozionale **ECSA2** nell'apposito

campo durante l'operazione, è possibile ottenere **2 punti aggiuntivi rispetto al tasso di cambio visualizzato online, per operazioni di almeno CHF 1'000.–**

Un'opportunità concreta che si aggiunge ai benefit dedicati ai collaboratori e rende questa partnership ancora più vicina alle persone che fanno parte del Gruppo.

Allo stesso tempo, la collaborazione con Real Shop contribuisce a rendere le nostre stazioni sempre più complete e attente alle esigenze quotidiane dei clienti, trasformando la sosta in un'esperienza semplice e comoda.

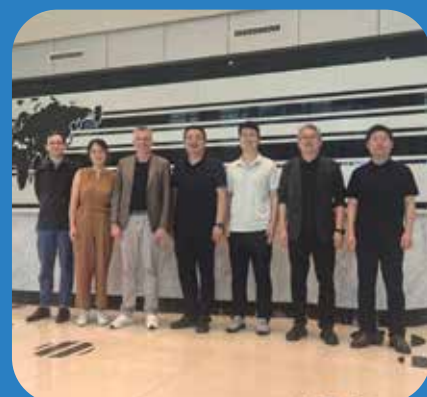
L'obiettivo rimane lo stesso: continuare ad ampliare la qualità e la varietà dei servizi offerti, affinché le Stazioni di Servizio ECSA e gli **Easy Stop** siano non soltanto punti di rifornimento, ma luoghi capaci di offrire servizi utili e vantaggi concreti a chi viaggia e a chi fa parte del mondo **ECSA Group.**

Collaborazioni & Partnership

ECSA Chemicals ed ECSA Energy in Cina

Il viaggio ha rappresentato un'importante occasione per incontrare direttamente i nostri fornitori, consolidare le collaborazioni già avviate e rafforzare le relazioni costruite nel tempo.

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



INTERVISTE AI COLLABORATORI

Giuseppe Longoni 25 anni tra colori e persone

Da 25 anni in Suncolor, Giuseppe Longoni conosce colori, materiali e clienti quasi a memoria. Da magazziniere a tintometrista, fino alla consulenza e alla vendita, il suo percorso racconta un mestiere fatto di esperienza, competenza e soprattutto passione per le persone.

Giuseppe è in **Suncolor** dal 2001. Venticinque anni trascorsi tra pitture, smalti, tintometri e clienti, in un settore che nel frattempo è cambiato profondamente. Prima di entrare in azienda aveva già lavorato come pittore, esperienza che gli ha permesso di conoscere i prodotti direttamente sul campo. Poi l'ingresso in **Suncolor** come magazziniere, il passaggio al ruolo di tintometrista e, progressivamente, sempre più spazio alla consulenza e alla vendita.

Oggi, nello shop di Balerna, Giuseppe è uno di quei punti di riferimento a cui ci si rivolge quando bisogna capire non **solo quale prodotto scegliere**, ma soprattutto **come usarlo nel modo corretto**.

Giuseppe, sei in Suncolor dal 2001. Com'è iniziato il tuo percorso?

Prima di entrare in **Suncolor** lavoravo come pittore e conoscevo già alcuni dei prodotti perché ero cliente. Nel 2001 sono entrato come magazziniere, dove lavorava anche mio fratello.

Con il tempo sono diventato tintometrista e ho iniziato a occuparmi sempre di più anche di consulenza e vendita. È stato un percorso graduale e aver fatto il pittore mi aiuta ancora oggi a capire meglio le esigenze dei clienti.

Qual è la parte del tuo lavoro che ti piace di più?

Sicuramente la vendita e il rapporto con il cliente. Mi piace interagire con le persone e capire cosa serve davvero.

Per me è importante non fermarsi mai al “*non ce l'ho*”, ma cercare sempre l'alternativa più adatta. È anche una questione di passione: mi piace mettermi alla prova e trovare la risposta giusta per ogni richiesta.

Dopo 25 anni, quanto conta l'esperienza?

Tantissimo. Conta conoscere bene i materiali e saper capire chi hai davanti, ma conta anche riuscire a stare al passo con un settore che negli anni è cambiato molto.

Una volta c'erano pochi prodotti di riferimento e le procedure erano più semplici. Oggi, invece, esistono molte più soluzioni specifiche e anche il cliente è diventato più esigente e informato. Per questo bisogna aggiornarsi continuamente e saper consigliare non solo il prodotto giusto, ma anche

il modo corretto di utilizzarlo.

Nel 2021 Suncolor è entrata a far parte di ECSA Group. Come hai vissuto questo passaggio?

Il nostro lavoro è rimasto in gran parte lo stesso, ma l'ingresso in **ECSA Group** ha portato nuovi strumenti e un modo di lavorare più strutturato. Suncolor era una realtà più tradizionale e all'inizio abbiamo dovuto abituarci a nuovi sistemi e procedure. Con il tempo, però, sono diventati parte della quotidianità.

E oggi, all'interno di ECSA Group, cosa ti fa ancora venire al lavoro con entusiasmo?

Soprattutto le persone. Mi piace il rapporto con i clienti, capire di cosa hanno bisogno e riuscire ad aiutarli. Con alcuni ci conosciamo da tantissimi anni e si è creato un rapporto di fiducia che va oltre la semplice vendita. Quando un cliente torna perché si è trovato bene, per me è una delle soddisfazioni più grandi.

Anche il clima all'interno dello shop conta molto. Con la mia collega **Roberta** c'è un ottimo rapporto, lavoriamo bene insieme e c'è sempre spazio per un sorriso, anche con i clienti.

Lo stesso cerchiamo di trasmetterlo agli apprendisti: non basta conoscere materiali e colori, bisogna anche imparare ad ascoltare le persone e a creare un buon rapporto con chi entra in negozio. Forse è proprio questo il motivo per cui, dopo 25 anni, vengo ancora al lavoro volentieri. Qui si è creato un ambiente in cui si sta bene: una piccola “*isola felice*”.

E fuori da Suncolor? Dove ritroviamo Giuseppe?

A correre! La corsa è una passione che condivido con mia moglie. Ho corso la Maratona di **New**

York due anni fa e quella di **Atene** l'anno scorso. La domenica capita spesso che mi alzi presto per fare un lungo da venti chilometri e ultimamente vado anche in bicicletta.

Mia moglie si dedica anche alle ultramaratone e questo ci ha portato a vivere esperienze incredibili in giro per il mondo. L'anno scorso siamo stati nella **Death Valley**, in **California**, dove ha partecipato a un'ultramaratona in condizioni estreme, con temperature che arrivavano intorno ai 50 gradi. Io la seguivo in macchina insieme al team di supporto: un'avventura che non si dimentica.

A ottobre ci aspetta già la prossima tappa: la Grecia, per una nuova gara sul percorso **Atene-Sparta-Atene**.

Quando un cliente torna perché si è trovato bene, per me è una delle soddisfazioni più grandi.



Giuseppe Longoni, Tintometrista & Operatore deposito • Suncolor

Tra numeri, montagna e spirito da Scorpione: la storia di Loredana Leo

Dal 2017 Loredana Leo lavora nel reparto Amministrazione di **ECSA Group**.

La contabilità, però, fa parte della sua vita professionale da molto prima: ha iniziato a lavorare con i numeri a 19 anni e ancora oggi è proprio lì che trova soddisfazione, tra attività programmate, scadenze e controlli di fine mese. Precisa e organizzata, ma anche solare e ironica, fuori dall'ufficio cambia scenario: trekking, viaggi e una grande passione per i gatti.

Loredana, quando è iniziato il tuo percorso in ECSA?

Sono arrivata il 1° febbraio 2017, in sostituzione di una collega che era appena andata in pensione. A febbraio saranno quindi dieci anni. Sono sempre rimasta nell'Administration e, nel frattempo, ne ho viste parecchie: il reparto è cresciuto, sono arrivati nuovi colleghi e anche gli uffici sono cambiati molto. All'inizio gli spazi erano completamente diversi da quelli di oggi, dividevamo gli uffici con l'HR e Matteo Centonze, poi piano piano è stato tutto rivoluzionato e adesso abbiamo dei begli uffici spaziosi.

Oggi sei Accounting Assistant: di cosa ti occupi di preciso?

La risposta che do sempre è: un po' di tutto! Mi occupo di diverse attività amministrative e

contabili: pagamenti ai fornitori, registrazione di parte delle fatture intercompany, controllo delle note spese e delle carte di credito, registrazione fatture tax free, leasing, acquisti valute e tanto altro ancora.

Per fare quello che fai, la precisione non può mancare. Sei sempre stata così precisa e organizzata?

Sì, direi proprio di sì. Mi piacciono i numeri e mi piace avere le attività programmate e sotto controllo. Le mie attività, ad esempio, le tengo segnate su un foglio e verso la fine del mese controllo che sia stato fatto tutto: vedere che ogni voce è al suo posto mi dà soddisfazione. Faccio contabilità da quando avevo 19 anni e credo che, con il tempo, questo modo di lavorare sia diventato anche parte del mio carattere. Infatti, sono una persona da fogli Excel anche nella vita privata: liste, costi delle vacanze, organizzazione... mi piace avere le cose ben pianificate!

Quanto conta nel tuo ambito il rapporto con i colleghi?

Molto. Credo di avere un bel rapporto con tutti. Sono solare, mi piace scherzare e fare battute. Certo, sono anche dello Scorpione e ho le mie giornate in cui è meglio lasciarmi stare! Ma in generale mi piace che ci sia un ambiente in

cui si possa lavorare seriamente e, allo stesso tempo, ridere insieme. Credo che i colleghi mi descriverebbero così:

"Basta che nessuno tocchi le sue stampe o sposti qualcosa sulla sua scrivania!" Ahahaha...

Cosa ti piace di più del lavorare in ECSA?

La serenità. In passato mi è capitato di lavorare in un ambiente in cui arrivavo quasi al limite e mi alzavo già con il mal di stomaco pensando di dover entrare in ufficio. In ECSA, in quasi dieci anni, non mi è mai capitato. Anche nei periodi in cui c'è tanto da fare, vengo al lavoro serenamente. Mi piace quello che faccio e, se tornassi indietro, sceglierei ancora la contabilità. Ho apprezzato molto anche la sensibilità dei colleghi nei momenti più personali. Quando ho attraversato periodi difficili, ho trovato persone capaci di capire e supportarmi. E non è una cosa che considero scontata.

E fuori dall'ufficio, chi è Loredana?

Prima di tutto sono mamma. E poi sono una persona che ama stare all'aria aperta e viaggiare. Io e mio marito cerchiamo di andare a fare trekking praticamente tutti i sabati. Mi piace molto anche il mare e infatti quando voglio staccare preferisco il mare, soprattutto sono molto legata alla Spagna. E poi, un po' alla volta, nella mia vita sono arrivati anche i gatti. È una passione cresciuta nel tempo, attraverso le storie dei diversi gatti che abbiamo

avuto. Oggi con noi vive una vera "palla di pelo" di circa dieci chili, un incrocio con un Siberiano.

Questo legame mi ha portata negli ultimi anni ad avvicinarmi ad un'associazione a sostegno dei gatti, dedicando a loro parte del tempo libero.

Mi piace quello che faccio e, se tornassi indietro, sceglierei ancora la contabilità.



Loredana Leo, Accounting Assistant • Administration

NUOVI PROGETTI

RESINELLI FOR ECSA ENERGY

Nuovi progetti per un'offerta sempre più ricca

La collaborazione tra **ECSA Energy** e **Resinelli** continua a crescere, portando nuove idee e servizi all'interno delle nostre Stazioni di Servizio.

Sono già stati inaugurati i nuovi concept **Easy Stop** - **Resinelli for ECSA** dedicati alla ristorazione rapida presso **ECSA Pura**, **BP Meyrin**, **BP Martigny** e **ECSA Aniceto di Brissago**.

I nuovi spazi take away sono stati pensati per offrire ai clienti un'esperienza moderna e funzionale, con una proposta di ristorazione pratica, veloce e di qualità: la soluzione ideale per una pausa durante il viaggio.

La collaborazione con **Resinelli** coinvolge anche l'assortimento degli shop. Stiamo infatti introducendo i **gelati Sammontana** in tutte le nostre Stazioni di Servizio e ampliando la gamma dei prodotti disponibili negli **Easy Stop** autostradali.

Attraverso questi progetti continuiamo a investire nell'innovazione dei nostri punti vendita, con l'obiettivo di rendere ogni sosta più piacevole e offrire ai clienti un servizio sempre più completo, dinamico e vicino alle loro esigenze.



Un nuovo sito web per ECSA Chemicals

Quando la tecnologia diventa uno strumento di vendita

Nel 2026 **ECSA Chemicals** porterà a termine uno dei progetti digitali più importanti degli ultimi anni:

il completo rifacimento del sito web dedicato alla divisione Chemicals. Non si tratta di un semplice cambio di grafica, ma della costruzione di una piattaforma pensata per aiutare concretamente il business, migliorare l'esperienza dei clienti e trasformare il catalogo prodotti in un vero strumento di vendita.

Il progetto coinvolge **Marketing, Sales** di **ECSA Chemicals** e **l'IT**, in un percorso condiviso che porterà al lancio del nuovo sito previsto per novembre 2026.

Da dove nasce l'esigenza

Il sito attuale è stato realizzato nel 2020 e in questi anni ha accompagnato bene la crescita della presenza digitale di **ECSA Chemicals**. Da allora, però, il modo in cui le persone cercano informazioni online è cambiato molto: oggi clienti e potenziali clienti non si limitano a digitare parole chiave su **Google**, ma usano sempre più spesso strumenti di intelligenza artificiale, come **ChatGPT** o assistenti simili, per farsi consigliare

fornitori e prodotti.

Analizzando il sito attuale sono emerse diverse criticità: il catalogo prodotti non offre alcuna possibilità di filtro ed è limitato a una semplice indicizzazione alfabetica, i contenuti tecnici sono difficili da trovare, le Business Unit non hanno una propria identità riconoscibile, e il sito non supporta davvero il lavoro quotidiano della forza vendita. A questo si aggiunge un limite tecnico importante: la piattaforma non è pensata per essere "*letta*" bene dai nuovi strumenti di intelligenza artificiale, che stanno diventando un canale sempre più rilevante attraverso cui i clienti arrivano a conoscere **ECSA Chemicals**.

Gli obiettivi del progetto

L'obiettivo del nuovo sito è chiaro: trasformarlo da semplice vetrina aziendale a vero strumento commerciale. In pratica questo significa aiutare i clienti a trovare più rapidamente i prodotti di cui hanno bisogno, valorizzare il know-how tecnico delle diverse Business Unit, migliorare la qualità delle richieste che arrivano al commerciale, offrire una navigazione più moderna e intuitiva, e costruire una base dati solida e capace di evolvere negli anni.



Un progetto costruito ascoltando le persone

Prima ancora di iniziare a progettare qualcosa, sono state realizzate survey interne e organizzati workshop dedicati con Marketing e Sales, per raccogliere problemi, esigenze e suggerimenti concreti. Il lavoro si è concentrato su quattro aspetti: capire i problemi reali dell'attuale sito, studiare il percorso che un cliente compie prima di contattare **ECSA Chemicals**, individuare le funzionalità davvero utili per chi vende ogni giorno e definire le priorità da consegnare all'agenzia incaricata dello sviluppo. L'obiettivo non era raccogliere idee generiche, ma capire concretamente come il nuovo sito potesse aiutare le persone a vendere meglio.

Un catalogo pensato come ragiona il cliente

Il cuore del progetto è il catalogo prodotti, che oggi di fatto non esiste in una forma strutturata: è stato costruito da zero da **Marketing** e **Sales**, mentre **l'IT** ha reso possibile questo lavoro sviluppando un sistema di classificazione completamente nuovo. È stata definita una struttura basata su tre criteri indipendenti tra loro: che cosa è il prodotto, in quale settore viene utilizzato, e a quale Business Unit appartiene. Uno stesso prodotto potrà così essere trovato seguendo percorsi diversi, proprio come farebbe un cliente reale, rendendo la ricerca molto più semplice rispetto alla vecchia indicizzazione alfabetica.

Perché farsi trovare bene online è oggi fondamentale

Uno degli aspetti più innovativi del progetto riguarda il modo in cui il sito verrà "letto" dai motori di ricerca e, soprattutto, dai nuovi strumenti di intelligenza artificiale che le persone usano sempre più spesso per cercare fornitori e prodotti. Oggi non basta più comparire su **Google**: bisogna essere trovati anche quando qualcuno chiede consiglio a un'intelligenza artificiale su quale azienda contattare per una determinata materia prima.

Questo aspetto non è secondario: le richieste che arrivano da chi ha

trovato ECSA tramite questi strumenti si trasformano in contatti concreti molto più spesso rispetto alle ricerche tradizionali. Per questo tutta la struttura del sito, dai contenuti alle pagine prodotto, è stata pensata fin dall'inizio per essere comprensibile sia dalle persone sia dai sistemi automatici che analizzano il web, garantendo a ECSA una visibilità duratura nel tempo. Di pari passo con il lancio del sito partirà anche un calendario editoriale pensato appositamente per posizionare al meglio i contenuti e rafforzare questa visibilità nel tempo.

Una nuova esperienza per chi naviga il sito

Anche l'aspetto visivo cambierà profondamente. Il nuovo sito offrirà una navigazione più semplice, una ricerca prodotti più avanzata, pagine dedicate a ciascuna Business Unit, contenuti tecnici meglio organizzati, schede prodotto più complete e maggiore visibilità per certificazioni, servizi e competenze di ECSA. Il tutto accompagnato da una nuova identità grafica, più moderna e coerente con il posizionamento internazionale dell'azienda.

Verso il go-live di novembre 2026

Il progetto attraversa diverse fasi nel 2026: raccolta delle esigenze interne, workshop, progettazione del catalogo e della struttura dati, sviluppo tecnico, migrazione dei contenuti e test finali prima del lancio.

Il nuovo sito **ECSA Chemicals** non è solo un progetto informatico: è il risultato di un lavoro corale che unisce competenze commerciali, marketing e tecniche, con un obiettivo comune: mettere il cliente al centro e dare ad **ECSA Chemicals** uno strumento capace di accompagnarne la crescita nei prossimi anni.

Digital Transformation Program:

costruire oggi il futuro di ECSA Group

Il **Digital Transformation Program** di ECSA Group entra in una nuova fase. Dopo mesi dedicati ad ascoltare, osservare e comprendere da vicino il modo in cui lavoriamo oggi, il sottoprogetto **Business Blueprint** guarda ora al futuro, con l'obiettivo di definire un modello di lavoro ancora più semplice, efficace e condiviso.

La prima fase del progetto si è conclusa secondo i tempi previsti e ha coinvolto in modo trasversale tutto il Gruppo. Sono stati organizzati **oltre 70 incontri con più di 60 colleghe e colleghi ECSA Group** delle diverse Business Unit: un importante lavoro di squadra che ha permesso di raccogliere esperienze, esigenze e punti di vista molto diversi tra loro.

Da questo confronto è nata una fotografia dettagliata della situazione odierna: come funzionano i nostri processi, come vengono gestiti i dati e quali aspetti possono essere migliorati. In totale sono emersi **oltre 220 punti di attenzione**, legati al modo di lavorare, all'organizzazione e agli strumenti utilizzati.

Non solo. Il lavoro svolto ha permesso anche di individuare alcuni possibili **miglioramenti rapidi**, che potrebbero rendere più efficienti determinate attività senza dover attendere l'introduzione di nuovi sistemi informatici.

Tutto questo patrimonio di informazioni è confluito nel documento di analisi AS-IS, che racconta lo stato attuale dell'organizzazione, realizzato grazie al contributo diretto delle persone che ogni giorno vivono i processi ECSA. Il documento è stato sottoposto all'approvazione dello **Steering Committee** il **22 settembre**.

Dall'ascolto alla progettazione

Ora il progetto cambia prospettiva. Se fino a oggi la domanda era soprattutto *"Come lavoriamo?"*, nei prossimi mesi sarà *"Come vogliamo lavorare domani?"*

È infatti iniziata la fase dedicata alla progettazione del nuovo modello operativo del Gruppo. L'obiettivo è completarlo e validarlo entro la fine di ottobre, per arrivare alla chiusura del Business Blueprint nel mese di novembre.

Solo a quel punto verranno valutate e scelte le tecnologie più adatte a sostenere il nuovo modo di lavorare e a costruire il futuro portafoglio IT di **ECSA Group**.

Il percorso procede quindi secondo quanto pianificato, ma soprattutto sta creando le basi per qualcosa che va oltre la tecnologia: ripensare insieme processi, strumenti e modalità di collaborazione per costruire un'azienda sempre più semplice, integrata e pronta alle sfide future.



PROGETTI REALIZZATI

WEBINAR

Cosmetics Webinar: un nuovo modo di essere vicini ai clienti

Da marzo 2026 il **Team Cosmetics** ha iniziato a organizzare un webinar al mese, per raccontare ai clienti novità di prodotto e argomenti tecnici in modo semplice e diretto. È una novità importante per **ECSA Chemicals**: è la prima volta che l'azienda propone ai propri clienti questo tipo di formazione online. Un'opportunità resa possibile dalle collaborazioni commerciali avviate dal team di *Raffaella Cattaneo, Head of Cosmetics*, che stanno dando ottimi risultati.

Il **Team Cosmetics** ha pensato e preparato i contenuti di ogni webinar, mentre il **Team Marketing** si è occupato di far sapere alle persone giuste che l'evento esisteva, invitandole e ricordando loro l'appuntamento nei giorni precedenti.

I webinar organizzati finora

Il primo incontro si è tenuto il 17 marzo e ha

parlato di **AlgaeTech**, le microalghe usate nei prodotti cosmetici. Il secondo, il 21 aprile, ha presentato **Citroleo**, dedicato ai prodotti solari. Il terzo, il 27 maggio, ha presentato **Citrobio**, pensato per la cura degli animali domestici.

Un'iniziativa che continuerà

L'iniziativa non si è fermata: il ciclo di webinar proseguirà con lo stesso ritmo fino alla fine del 2026, continuando a portare ai clienti nuovi contenuti ogni mese.

Perché è un progetto importante

I primi webinar hanno avuto una buona partecipazione e sono piaciuti ai clienti, tanto che alcune persone che da tempo non erano più in contatto con **ECSA Chemicals** hanno deciso di partecipare e riavvicinarsi all'azienda. Il progetto mostra come sia possibile offrire ai clienti un modo nuovo e più diretto di conoscere **ECSA Chemicals**, aprendo la strada a un canale che in futuro potrà essere usato anche da altre Business Unit.

Formazione, confronto e spirito di squadra

Una giornata di team building per le gerenti delle Stazioni di Servizio ECSA Energy

Il 21 maggio 2026 le gerenti delle Stazioni di Servizio e delle Aree di Servizio **ECSA Energy** si sono riunite per una giornata dedicata alla formazione, al confronto e alla condivisione delle esperienze maturate nei diversi punti vendita.

L'incontro è stato organizzato con un duplice obiettivo: approfondire la conoscenza di alcune categorie di prodotto e creare un'occasione per rafforzare la collaborazione tra le gerenti. Un momento prezioso per aggiornarsi, scambiarsi suggerimenti e confrontarsi sulle esigenze quotidiane dei clienti e sulla gestione degli assortimenti.

Nel corso della mattinata sono intervenuti alcuni tra i principali protagonisti del settore del tabacco e dei prodotti alternativi al fumo: **Philip Morris International (PMI)**, **Japan Tobacco International (JTI)** e **British American Tobacco (BAT)**.

I rappresentanti delle tre aziende hanno illustrato le principali novità del mercato, concentrandosi in particolare sui prodotti per il vaping, come le sigarette elettroniche, e sugli snus. Le presentazioni hanno permesso alle partecipanti di approfondire le caratteristiche dei prodotti, il

loro posizionamento e le più recenti tendenze di consumo, fornendo indicazioni utili per offrire una consulenza sempre più consapevole alla clientela.

Alla giornata ha partecipato anche **Web Star**, che ha presentato la gamma di prodotti del marchio **ELFBAR**. L'intervento ha fornito ulteriori strumenti per conoscere meglio l'offerta disponibile e gestire in maniera efficace l'assortimento all'interno degli shop.

Dopo una mattinata ricca di contenuti, l'incontro si è concluso con un pranzo conviviale offerto alle partecipanti. Un momento informale che ha favorito il dialogo e permesso alle gerenti di conoscersi meglio, condividere esperienze operative e rafforzare lo spirito di squadra.

La giornata è stata accolta con grande interesse e partecipazione. Un'iniziativa che ha saputo unire formazione professionale e relazioni personali, ricordandoci ancora una volta quanto il confronto tra colleghe possa rappresentare una risorsa importante per crescere insieme e offrire un servizio sempre più competente nei nostri punti vendita.



ECSA al fianco del territorio

Sport, tradizioni e comunità: un impegno che continua

Anche nel 2026 **ECSA Group** ha scelto di essere presente accanto a diverse realtà locali, sostenendo appuntamenti, associazioni e giovani talenti capaci di creare occasioni di incontro, crescita e partecipazione.

Festa del Gallo: insieme nel cuore di Balerna

Nel mese di giugno, Balerna è tornata ad animarsi con la **Festa del Gallo**, uno degli appuntamenti più conosciuti e apprezzati del paese. **ECSA Group** ha confermato la propria partecipazione in qualità di **Sponsor Gold**, contribuendo a una manifestazione che riunisce famiglie, associazioni, volontari e numerosi visitatori. Musica, gastronomia e intrattenimento hanno fatto da cornice a giornate di festa rese possibili soprattutto dall'impegno di chi, ogni anno, lavora dietro le quinte per mantenere viva questa tradizione.

Turrita Nuoto: lo sport che fa crescere

L'impegno di **ECSA Group** passa anche attraverso lo sport e le nuove generazioni. La collaborazione con **Turrita Nuoto** ha accompagnato diverse competizioni, tra cui il **Meeting Turrita Junior**, che ha coinvolto circa 250 giovani atleti, e il **Meeting Internazionale del Castello**.

ECSA Energy è stata presente durante gli appuntamenti con materiali dedicati e attività legate alla **ECSA Card**, affiancando eventi nei quali competizione e divertimento diventano anche occasioni per trasmettere valori come costanza, rispetto e spirito di squadra.

Andri Berger: passione e talento nel motocross

Il sostegno ai giovani sportivi arriva anche nel mondo del motocross. ECSA, insieme a **Castrol**, sostiene *Andri Berger*, giovane



MX Master Kids Motocross



pilota impegnato nel campionato **MX Master Kids**, accompagnandolo nella sua passione e nel suo percorso sportivo.

Nel mese di luglio *Andri* ha partecipato in Francia al suo primo **MX Master Kids Motocross**, una competizione internazionale caratterizzata da una forte concorrenza. Dopo aver ottenuto il sesto tempo nelle qualifiche, ha conquistato due secondi posti nelle prime due gare, un terzo posto nella terza e un altro secondo posto nella finale, dove è riuscito anche a prendere il comando della corsa nelle prime fasi.

Una serie di risultati che gli ha permesso di chiudere la competizione al secondo posto nella classifica generale. Un risultato importante per un giovane atleta che continua a fare esperienza e a crescere, portando avanti con determinazione la propria passione per il motocross.

Vicini a chi si prende cura delle persone

ECSA Group ha scelto di sostenere anche l'**Associazione Assistenza e Cura a Domicilio del Mendrisiotto e Basso Ceresio** in occasione

della **Giornata nazionale delle cure domiciliari**.

Una collaborazione che prosegue nel tempo e che valorizza il lavoro quotidiano di una realtà impegnata nell'assistenza e nella cura a domicilio. **ECSA Group** sarà presente anche nella comunicazione dedicata agli sponsor della giornata, contribuendo a dare visibilità a un servizio importante per molte persone e famiglie.

Carnevale Lingera: una tradizione che guarda al futuro

Lo sguardo arriva già al 2027 con la Società **Carnevale Lingera** di Roveredo, che dal 26 al 31 gennaio 2027 celebrerà la 65ª edizione del Carnevale Lingera.

Dopo aver sostenuto la precedente edizione, **ECSA Group** ha ricevuto l'invito a proseguire la collaborazione anche in occasione di questo importante anniversario.

Grazie al lavoro di decine di volontari, il Carnevale richiama ogni anno circa 25'000 visitatori e continua a rinnovarsi senza perdere il forte legame con le proprie radici.

STAZIONI DI SERVIZIO

Cindy Caillat

Cinque anni di crescita alla stazione di Monthey



BP Monthey

Prima di entrare in **ECSA Energy**, *Cindy Caillat* aveva lavorato per venticinque anni nel commercio al dettaglio, ma in un settore molto diverso da quello delle Stazioni di Servizio. Il suo arrivo a *Monthey* ha quindi rappresentato l'inizio di una nuova esperienza professionale, fatta di prodotti da conoscere, procedure da imparare e nuove

responsabilità da assumere.

Oggi *Cindy* è **responsabile della stazione di servizio di Monthey** e, guardando al percorso compiuto, non ha dubbi: il tempo è trascorso velocemente, ma sente di essere esattamente al posto giusto.

Cindy, come ricordi i tuoi primi giorni in ECSA Energy? *In cosa consiste oggi il tuo ruolo?*

È stato soprattutto un periodo di apprendimento. Dopo venticinque anni nel commercio al dettaglio non alimentare, mi sono ritrovata in un ambiente completamente nuovo. Ho dovuto imparare a conoscere i prodotti dello shop, l'organizzazione del lavoro, le procedure della stazione e tutto ciò che riguarda la sicurezza. All'inizio c'era un po' di stress, ma grazie al sostegno dei colleghi e alla mia motivazione sono riuscita rapidamente a trovare il mio ritmo. Anche i clienti abituali mi hanno aiutata molto. Quando avevo qualche dubbio sull'utilizzo degli strumenti di cassa, riuscivano sempre a mettermi a mio agio. Il mio primo giorno completamente da sola, però, resterà per sempre nella mia memoria!

Sono rimasta chiusa fuori dalla stazione, ho inserito un codice PIN errato facendo scattare l'allarme e, come se non bastasse, avevo perso tutte le chiavi. Fortunatamente la mia responsabile ha avuto molta pazienza. Con il tempo, tutte queste esperienze mi hanno aiutata ad acquisire sicurezza e ad assumere sempre maggiori responsabilità, fino a diventare responsabile della stazione.

Il mio compito è assicurarmi che la stazione funzioni correttamente ogni giorno.

Mi occupo dell'accoglienza dei clienti, degli ordini, della gestione delle scorte, della sicurezza e della pulizia degli spazi. Devo inoltre affrontare gli imprevisti e trovare soluzioni nel minor tempo possibile.

Una parte importante del mio ruolo riguarda la gestione della squadra. Cerco di creare le condizioni migliori per lavorare insieme e mantenere sempre un buon clima all'interno del team.

Cosa rende speciale la stazione di Monthey?

È un luogo conviviale e familiare, dove i clienti si sentono accolti e possono contare su un servizio di prossimità.

Molti clienti vengono da noi perché sanno di essere riconosciuti e perché trovano un'atmosfera rilassata. A volte si sentono quasi troppo a casa, come se la stazione fosse la loro seconda abitazione! La relazione personale è molto importante. Non si tratta soltanto di vendere un prodotto o offrire un servizio: spesso i clienti hanno bisogno di parlare, raccontare qualcosa o semplicemente sentirsi ascoltati.

Qual è l'aspetto che apprezzi maggiormente del tuo lavoro?

La diversità delle attività. Ogni giornata è differente e mi permette di imparare qualcosa di nuovo anche su me stessa. Mi piacciono gli imprevisti, perché li considero delle sfide. Mi obbligano a reagire rapidamente, a mantenere la calma e a trovare una soluzione. Non ci si annoia mai e, alla fine di ogni giornata, si ha la sensazione di aver vissuto qualcosa di diverso.

Quanto è importante il lavoro di squadra?

È fondamentale. Ognuna di noi ha un ruolo importante e, quando c'è una buona intesa, anche le giornate più impegnative diventano più semplici. Cerco di dare valore a ogni collega e al lavoro che svolge. Ci prendiamo il tempo per ascoltarci, comunicare e rispettarci. Ci aiutiamo reciprocamente e questa è una priorità affinché tutto funzioni nel modo migliore. Per me il nostro team è come una famiglia. Il clima è così sereno che spesso le colleghe arrivano alla stazione mezz'ora prima dell'inizio del proprio turno. È un piccolo gesto che dimostra quanto ci troviamo bene insieme.

C'è un episodio con un cliente che non dimenticherai mai?

È successo una sera di dicembre. Una cliente con uno sguardo molto triste è entrata nella stazione, ha preso un cestino e ha iniziato a riempirlo con prodotti di prima necessità: pasta, latte, zucchero, farina. Sembrava molto esitante. Quando è arrivata alla cassa, ho iniziato a passare tutti gli articoli. Nel momento in cui stavo per comunicarle il totale, mi ha detto: «*Non ho soldi*».

Non ho avuto nemmeno il tempo di rispondere. Il cliente che si trovava dietro di lei ha immediatamente detto: «*Metta tutto sul mio conto*». Non dimenticherò mai il sorriso di quella donna. Il suo viso si è disteso all'improvviso e nei suoi occhi è comparsa la stessa meraviglia di un bambino. È stato un gesto spontaneo e profondamente umano. Momenti come questo dovrebbero accadere più spesso.

Come sei cambiata in questi cinque anni?

Quando penso al tempo trascorso, la prima cosa che mi viene da dire è: «*Sono già passati cinque anni? il tempo è volato e oggi sento di essere al*

mio posto». Ho acquisito maggiore sicurezza, ma continuo ad avere molta curiosità e voglia di imparare. Ho imparato a gestire meglio le mie emozioni e ad affidare i compiti alle altre persone con maggiore sensibilità e attenzione. Sono cresciuta sia professionalmente sia personalmente.

Come immagini il futuro della stazione di Monthey?

Mi piacerebbe che ci fossero degli spazi con tavoli, dove i clienti possano sedersi, incontrarsi e consumare qualcosa. Molti clienti immaginano la stazione quasi come un piccolo tea room e vorrebbero trovare una scelta più ampia di prodotti salati caldi. Penso inoltre che un rinnovamento dell'aspetto visivo potrebbe rendere gli ambienti ancora più freschi, ordinati e accoglienti.

Quale consiglio daresti a chi desidera lavorare in una stazione di servizio?

Bisogna prima di tutto amare il contatto con le persone ed essere pazienti. I clienti vogliono essere ascoltati e spesso condividono con noi anche i loro problemi. È importante essere puntuali, disponibili e

flessibili. Non sempre si riesce a terminare il turno esattamente all'orario previsto, perché gli imprevisti fanno parte del lavoro. E naturalmente bisogna saper lavorare in squadra: senza collaborazione, comunicazione e rispetto reciproco sarebbe impossibile garantire ogni giorno un servizio di qualità.

Una squadra anche fuori dal lavoro

Il rapporto tra colleghe non termina alla fine del turno. *Cindy* spiega infatti che ha iniziato a condividere alcune escursioni in montagna con una collega. Un'occasione per conoscersi meglio, scoprire nuovi lati delle persone con cui si lavora ogni giorno e rafforzare ulteriormente quel legame che, alla stazione di *Monthey*, assomiglia sempre di più a quello di una famiglia.

Storie di depositi

Quando c'è un problema, bisogna trovare la soluzione: intervista a Fabrizio Pata

Da quasi cinque anni, Fabrizio Pata lavora tra gli impianti del Gruppo. Tra urgenze, nuovi progetti e linee da progettare da zero, il suo lavoro richiede esperienza, precisione e una grande capacità di trovare soluzioni.

Fabrizio, di cosa ti occupi in ECSA Group?

Se dovessi riassumerlo in poche parole direi: risolvo problemi. Sono *Maintenance Operator* e mi occupo principalmente degli impianti industriali. Lavoro su pompe, tubazioni, valvole e sistemi di processo, assicurandone il corretto funzionamento attraverso attività di manutenzione, diagnosi guasti e interventi tecnici. Il mio obiettivo è garantire affidabilità, sicurezza e continuità operativa degli impianti. Quando qualcosa si ferma o non funziona come dovrebbe, intervengo per capire il problema e trovare una soluzione. Con il tempo sono diventato sempre più specializzato in questo ambito e ormai conosco praticamente ogni tubo presente qui.

In un lavoro così legato agli imprevisti, com'è una tua giornata tipo?

È difficile parlare di una vera giornata tipo, perché dipende sempre dalle urgenze.

Posso iniziare un lavoro programmato e poco dopo ricevere una chiamata perché una pompa non funziona, un impianto si è fermato oppure bisogna trovare rapidamente una soluzione per permettere a un camion di scaricare.

A quel punto bisogna cambiare priorità e intervenire. È proprio questo che rende il lavoro molto dinamico: non sai mai esattamente cosa succederà durante la giornata.

Oltre agli interventi quotidiani, segui anche nuovi progetti sugli impianti. Quali ti hanno dato più soddisfazione?

Quando nasce l'esigenza di realizzare una nuova linea, insieme al resto del team studiamo la soluzione più adatta. Preparo il disegno tecnico, valuto i componenti necessari e mi confronto con i fornitori fino alla realizzazione.

Tra i progetti che ricordo con maggiore soddisfazione c'è sicuramente quello legato all'impianto **AdBlue®**. Essendo stato realizzato su misura per le nostre esigenze, durante l'avviamento sono emersi diversi problemi, tra cui alcuni di tipo meccanico. Insieme al mio responsabile *Paolo Savi*, abbiamo lavorato molto sul campo per trovare le soluzioni necessarie e, dopo un periodo intenso, siamo riusciti a far funzionare correttamente l'impianto. Questo risultato ci ha riempiti di soddisfazione e ha rafforzato il rapporto di fiducia tra noi. Ho seguito anche il recupero di un tank che non veniva utilizzato da tempo e che abbiamo reso nuovamente operativo per l'**AdBlue®**, occupandomi di gran parte del progetto: dal disegno delle linee alla scelta dei componenti, fino alla ricerca dei fornitori. Sono proprio questi i progetti che, una volta conclusi, danno maggiore soddisfazione.

Prima di arrivare in ECSA Group avevi già una lunga esperienza sugli impianti industriali. Quanto ti aiuta oggi?

Moltissimo. Prima di arrivare in **ECSA Group** ho lavorato per anni sugli impianti industriali, spesso all'estero. Mi occupavo del loro avviamento e poteva capitare di partire da un giorno all'altro. È stata una grande scuola professionale e oggi quell'esperienza mi permette spesso di individuare rapidamente un problema e risolverlo internamente, senza dover necessariamente chiamare un'azienda esterna. A volte si tratta di problemi che possono essere risolti in poco tempo e poter intervenire direttamente ci permette di essere più rapidi.

Dopo tanti anni trascorsi spesso all'estero, cosa ti ha portato a cercare una quotidianità diversa?

Con l'arrivo dei miei figli avevo bisogno di maggiore stabilità e di essere più presente a casa. Entrare in **ECSA Group** è stata per me l'occasione di continuare a lavorare nel mio settore, sugli impianti industriali, ma con un'organizzazione della quotidianità più compatibile con la mia vita familiare.

E chi è Fabrizio fuori da ECSA?

Prima di tutto sono un papà di due bambini, quindi il tempo libero non è tantissimo! Mi piace lo sport, anche se ultimamente riesco a praticarlo meno di quanto vorrei, e amo viaggiare. Una destinazione a cui sono particolarmente legato e in cui mi piacerebbe tornare è il Canada. Preferisco decisamente il freddo al caldo, quindi direi che è il posto giusto per me.



Fabrizio Pata, Maintenance Operator • P&L

ECSA on the Road

Intervista ad Andrea Molteni

La libertà di intraprendere nuove strade

Dopo oltre vent'anni trascorsi alla guida delle autocisterne, *Andrea Molteni* oggi **coordina il reparto Logistica e Dogana di ECSA Energy**. Un percorso di crescita che gli permette di guardare ogni consegna con gli occhi di chi la strada l'ha vissuta davvero.

Andrea, raccontaci un po' di te. Oggi ricopri un ruolo di responsabilità: di cosa ti occupi precisamente?

Oggi sono responsabile del reparto Logistica e Dogana. Mi occupo della gestione degli autisti, dell'organizzazione operativa, della manutenzione dei mezzi e dei rapporti con le officine e i fornitori esterni. Seguo anche alcuni progetti legati alla digitalizzazione e, quando serve, supporto i colleghi nelle attività operative. È un lavoro molto dinamico: ogni giornata è diversa e bisogna essere pronti ad affrontare situazioni sempre nuove.

Il tuo percorso è iniziato come autista. Come sei arrivato a ricoprire il ruolo che hai oggi e cosa ti ha lasciato quell'esperienza?

Ho iniziato a lavorare nell'azienda di mio padre, che collaborava da molti anni con **ECSA Energy**, e per oltre vent'anni ho guidato le autocisterne. Entrare poi in **ECSA Energy** e passare dal fare

l'autista all'ufficio è stato un cambiamento importante, anche perché è arrivato in modo inaspettato. Ci ho riflettuto a lungo, ne ho parlato con mia moglie e alla fine ho deciso di accettare questa sfida. Conoscere il lavoro sul campo mi aiuta ogni giorno. Quando organizziamo i trasporti sappiamo cosa chiediamo agli autisti, quali sono le difficoltà che possono incontrare e quali imprevisti possono verificarsi. Credo sia un grande valore poter prendere decisioni conoscendo davvero la realtà della strada.

Dietro ogni consegna c'è un grande lavoro di organizzazione. Quali sono le sfide principali?

La logistica è un mondo in continuo movimento. Si pianifica, ma bisogna essere pronti a cambiare programma in qualsiasi momento. Un autista che sta male, un guasto, un cliente con un'urgenza o un imprevisto lungo il percorso possono modificare completamente la giornata.

Per questo il lavoro di squadra è fondamentale.

Ci confrontiamo continuamente, condividiamo le informazioni e prendiamo decisioni insieme. Nessuno può gestire tutto da solo: solo collaborando si riesce a trovare la

soluzione migliore e a garantire un servizio di qualità ai clienti.

ECSA Energy sta investendo molto nella digitalizzazione e nell'innovazione dei processi.

Quali cambiamenti stai vivendo in prima persona e come immagini il futuro del tuo reparto?

Negli ultimi anni stiamo vivendo un'importante evoluzione. Uno dei progetti su cui siamo maggiormente coinvolti è la digitalizzazione dei processi logistici, con l'obiettivo di ridurre progressivamente l'utilizzo della carta e rendere il flusso di lavoro sempre più efficiente.

È un cambiamento che richiede tempo e collaborazione da parte di tutti, ma rappresenta un investimento importante per il futuro. La tecnologia, infatti, non sostituisce le persone: ci permette di semplificare le attività più ripetitive e di dedicare più tempo a ciò che fa davvero la differenza, come l'organizzazione, il problem solving e il supporto ai colleghi e ai clienti.

Guardando al tuo percorso, qual è la soddisfazione più grande che hai vissuto in ECSA Energy?

Sicuramente la fiducia che l'azienda ha riposto in me. Essere scelto per ricoprire questo ruolo è stata una grande soddisfazione personale.

Significa che il lavoro svolto negli anni è stato riconosciuto e che qualcuno ha creduto nelle mie capacità. È una responsabilità importante, ma anche una motivazione a dare sempre il massimo. Sono una persona determinata, forse anche un po' testarda, e credo che l'ambizione faccia parte del carattere: è quella che mi spinge a mettermi continuamente in gioco e a cercare

di migliorare ogni giorno.

Abbiamo parlato tanto di lavoro... adesso raccontaci un po' di Andrea. Chi sei quando lasci l'ufficio?

Fuori dal lavoro direi che sono una persona "selvatica". Negli ultimi anni, però, la mia vita è cambiata tanto: oggi sono soprattutto un papà. Cerco di dedicare il mio tempo libero alla famiglia e a mia figlia Alice, con cui mi piace condividere tante esperienze.

Appena possiamo, andiamo in montagna. Mi è sempre piaciuta più del mare, perché mi dà un senso di libertà. È il posto dove riesco davvero a staccare: cambio aria, lascio alle spalle la settimana e ricarico le energie. Anche dopo una giornata impegnativa torno a casa soddisfatto. In inverno condividiamo la passione per lo sci. Alice ha iniziato prestissimo e ormai, a volte, faccio quasi fatica a starle dietro!

Sono anche una persona molto socievole: mi piace conoscere persone nuove, fare amicizia e condividere il tempo con gli altri. È un aspetto del mio carattere che mi porto dietro da sempre.



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 Benvenuta Vittoria!
Congratulazioni a mamma Baisotti Alice
- 19/07/2026 Benvenuto Gabriell!
Congratulazioni a mamma Cambria Terranova Veronica
- 28/08/2026 Benvenuto Leonardo!
Congratulazioni a papà Diaz Salerno Yamel Karem

NEWBORN



Vittoria

Il valore di ogni percorso professionale

Il Gruppo ECSA sta costruendo team sempre più forti valorizzando competenze, esperienze e nuovi punti di vista.

Negli ultimi anni **ECSA Group** ha intrapreso un importante percorso di crescita. Nuovi progetti, investimenti nella digitalizzazione, sviluppo di nuovi servizi e un'organizzazione in continua evoluzione stanno trasformando il modo in cui lavoriamo e affrontiamo il mercato.

Questa evoluzione si riflette anche nelle persone che entrano a far parte del Gruppo. Negli ultimi tempi abbiamo accolto nuovi professionisti in diverse funzioni strategiche,

continuando al tempo stesso a investire nei giovani attraverso apprendistati e percorsi di formazione. Una scelta che riflette la volontà di costruire team in cui competenze, esperienze e nuove prospettive convivono e si rafforzano a vicenda. Per questo il Gruppo continua a investire nello sviluppo delle competenze interne, negli apprendistati e nell'inserimento di nuovi collaboratori, convinto che la crescita passi prima di tutto dalle persone.

Competenze che fanno crescere

L'ingresso di nuove figure professionali mature e con ampia esperienza alle spalle non rappresenta soltanto un rafforzamento dell'organizzazione, ma crea nuove occasioni di confronto all'interno dei team. Ogni persona porta con sé un modo diverso di affrontare le sfide, competenze maturate in contesti differenti e un patrimonio di conoscenze che, condiviso con i colleghi, diventa un valore per tutta l'azienda. Questo scambio è uno degli elementi che ci permette di evolvere continuamente: chi entra porta nuove prospettive e, allo stesso tempo, acquisisce rapidamente il know-how, la cultura e i valori che caratterizzano il nostro Gruppo.

Valorizzare il talento in ogni fase della carriera

Investire nelle persone significa accompagnarne la crescita in ogni fase del percorso professionale. Per questo **ECSA Group** continua a valorizzare i giovani attraverso apprendistati e formazione, ma allo stesso tempo riconosce il contributo di professionisti che scelgono di mettere a disposizione dell'azienda il proprio bagaglio di competenze, maturato in contesti ed esperienze differenti. Questa complementarità rappresenta una risorsa strategica: favorisce il trasferimento delle conoscenze, accelera l'integrazione delle competenze e rafforza la capacità dell'organizzazione di affrontare il cambiamento con una visione ampia e concreta. È così che continuiamo a costruire team sempre più solidi, competenti e pronti ad affrontare le sfide del futuro.



ECSA Fit: un anno all'insegna del benessere

A inizio 2026 è stato presentato **ECSA Fit**, un programma pensato per prendersi cura del benessere fisico e mentale di tutti i collaboratori. Non un singolo evento, ma un vero e proprio calendario di appuntamenti che accompagna l'azienda lungo tutto l'anno, con un'iniziativa diversa quasi ogni mese.

Un percorso mese dopo mese

Il programma si è aperto a gennaio con un workshop antistress, in cui uno specialista **SUVA** ha guidato i collaboratori attraverso sei postazioni pensate per sciogliere le tensioni, tra esercizi di respirazione e tecniche di rilassamento. A marzo è arrivata la giornata della frutta, con frutta fresca a disposizione in ufficio, mentre ad aprile un modulo di prevenzione **SUVA** ha affrontato il tema della sicurezza con l'iniziativa "*Scena dell'incidente*". Tra maggio e giugno il programma ha proposto due appuntamenti in parallelo: il **Bike to Work Challenge**, la più grande campagna svizzera di promozione della bicicletta, e i **walking lunch**, brevi passeggiate durante la pausa pranzo per migliorare la circolazione e ridurre lo stress. A luglio è stato il momento del "*Test sul fair play*", un breve momento di riflessione sul proprio modo di stare in squadra, mentre a settembre la campagna "*Idratati meglio*" ha ricordato

l'importanza di bere a sufficienza per stare bene e restare concentrati. Ottobre proporrà un nuovo modulo di prevenzione **SUVA**, questa volta dedicato ai rischi quotidiani di caduta in piano, con il quiz "*Giusto o sbagliato?*"



Cosa ci aspetta fino a fine anno

Il programma non si ferma qui. Tra novembre e dicembre sarà disponibile il vaccino antinfluenzale gratuito per tutti i dipendenti ECSA, un modo semplice per proteggere sé stessi e i colleghi durante i mesi più freddi. Sempre a dicembre, un ultimo modulo di prevenzione **SUVA** aiuterà a capire come evitare le cadute su neve e ghiaccio.

Perché ECSA Fit è importante

Con **ECSA Fit** l'azienda vuole ricordare a tutti i collaboratori che prendersi cura di sé, anche con piccoli gesti quotidiani, fa la differenza. Il programma continuerà ad accompagnarci fino alla fine dell'anno, con nuovi appuntamenti dedicati al benessere fisico e mentale di tutte e tutti.



Benvenuti ai nuovi apprendisti e complimenti a chi ha appena tagliato il traguardo

Anche quest'anno **ECSA Group** accoglie un nuovo gruppo di apprendisti, confermando il proprio impegno come azienda formatrice in Ticino, da sempre attenta a offrire ai giovani un percorso concreto di crescita professionale.

Prima di dare loro il benvenuto, vogliamo però salutare chi il percorso lo ha appena concluso.

Diploma in tasca: complimenti ai nostri apprendisti

Siamo lieti di condividere con tutti i colleghi un importante traguardo raggiunto dai nostri apprendisti *Noah, Lorenzo, Nicolas, Elias e Letizia*, che hanno concluso con successo il loro percorso formativo. *Noah* e *Lorenzo* hanno ottenuto l'**AFC come impiegati di commercio al dettaglio**, *Nicolas* ha conseguito l'**AFC come impiegato in logistica**, *Elias* ha ottenuto l'**AFC come impiegato di commercio** e *Letizia* ha conseguito il **CFP come impiegata di commercio**, distinguendosi inoltre per aver ottenuto la **terza miglior nota del suo percorso**.

Il conseguimento di questi diplomi rappresenta il risultato di impegno, costanza e determinazione, oltre che della capacità di affrontare con responsabilità le sfide del percorso professionale. A nome di tutta l'azienda, rivolgiamo a *Noah, Lorenzo, Nicolas, Elias e Letizia* i nostri più sinceri complimenti per questo importante risultato. Siamo orgogliosi del traguardo raggiunto e auguriamo loro un futuro ricco di nuove opportunità, soddisfazioni e crescita professionale.

Congratulazioni ragazzi, avanti così!



Giubilari

Sono tanti i collaboratori per i quali il 2026 ha rappresentato un anniversario importante nel loro percorso in ECSA: c'è chi ha festeggiato 5 anni, chi 10, e chi ha raggiunto traguardi ancora più significativi, fino a celebrare ben 35 anni di collaborazione con il Gruppo.

Anni di esperienze, crescita e traguardi condivisi che raccontano, ancora una volta, il valore delle persone che ogni giorno fanno parte della storia di ECSA.

#BePart



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

flashback



ECSA Summer Party!

Come sempre, tanto divertimento, buon cibo e meravigliosa compagnia. Alla prossima!

#BePart



flashback

113
YEARS
—
ecsa

ECSA Anniversary!

113 anni di ECSA, celebrati insieme tra sorrisi, buon cibo e splendida compagnia. Un momento speciale da condividere. Alla prossima!

#BePart



Fiere passate

14-16 APRILE 2026 | Parigi, Francia

IN VISITA

in-cosmetics Global

Business Unit *Cosmetics*

Dal 14 al 16 aprile, il team *Cosmetics* di ECSA Chemicals ha visitato la fiera **in-cosmetics Global** a Parigi, evento internazionale di riferimento per gli ingredienti, la formulazione e l'innovazione nel settore cosmetico.

in-cosmetics[®]
global

19-22 MAGGIO 2026 | Zhanjiang, Cina

IN VISITA

CHINAEASA Conference

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Dal 19 al 22 maggio, la Business Unit *Flavours & Fragrances* di ECSA Chemicals ha visitato la **CHINAEASA Conference** e il **China Essential Oils Forum** di Zhanjiang, importanti occasioni di incontro dedicate agli oli essenziali, agli aromi e agli ingredienti per fragranze.



26-27 MAGGIO 2026 | Grasse, Francia

ESPOSITORE

SIMPPAR

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Anche quest'anno la Business Unit *Flavours & Fragrances* di ECSA Chemicals ha partecipato alla fiera **SIMPPAR** di Grasse il 26 e 27 maggio, manifestazione internazionale dedicata alle materie prime per la profumeria e punto d'incontro per produttori, distributori, profumieri e professionisti del settore.



10-11 GIUGNO 2026 | Monaco di Baviera, Germania

IN VISITA

CosmeticBusiness

Business Unit *Cosmetics*

Il 10 e 11 giugno, il team *Cosmetics* di ECSA Chemicals ha visitato la **CosmeticBusiness** presso il MOC di Monaco di Baviera, importante punto d'incontro per fornitori e professionisti dell'intera filiera cosmetica, dalle materie prime al packaging.

COSMETIC
BUSINESS

Prossime Fiere

6-8 OTTOBRE 2026 | Milano, Italia

IN VISITA

CPHI

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

Dal 6 all'8 ottobre 2026, la Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals* visiterà la **CPHI Milano**, appuntamento internazionale che riunisce aziende e professionisti dell'intera filiera pharma.



14-16 OTTOBRE 2026 | Berlino, Germania

IN VISITA

SEPAWA

Business Unit *Cosmetics*

Dal 14 al 16 ottobre 2026, la Business Unit *Cosmetics* visiterà il **SEPAWA Congress** di Berlino, uno dei principali appuntamenti europei dedicati ai settori della detergenza, della cosmetica e della profumeria.



19-23 OTTOBRE 2026 | Bangkok, Thailandia

IN VISITA

IFEAT

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Dal 19 al 23 ottobre, la Business Unit *Flavours & Fragrances* di **ECSA Chemicals** visiterà la **IFEAT Conference** di **Bangkok**, evento di riferimento per il mercato internazionale degli oli essenziali, degli aroma chemicals e degli ingredienti aromatici.



17-19 NOVEMBRE 2026 | Francoforte, Germania

IN VISITA

Fi Europe

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

Dal 17 al 19 novembre 2026, la Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals* visiterà la **Fi Europe** a **Francoforte**, la manifestazione internazionale dedicata agli ingredienti, alle tecnologie e alle soluzioni per l'industria alimentare e delle bevande.



25-26 NOVEMBRE 2026 | Milano, Italia

ESPOSITORE

Making Cosmetics

Business Unit *Cosmetics*

Il 25 e 26 novembre 2026, la Business Unit *Cosmetics* di **ECSA Chemicals** parteciperà a **Making Cosmetics** a **Milano**, appuntamento di riferimento per ingredienti, formulazione, ricerca, sviluppo e innovazione nel settore cosmetico.



25 NOVEMBRE 2026 | Zurigo, Svizzera

ESPOSITORE

Data Center Nation

ECSA Maintenance

Il 25 novembre 2026, **ECSA Maintenance** parteciperà a **Data Center Nation Zurich**, evento dedicato all'ecosistema svizzero dei data center e alle soluzioni per la gestione dell'energia, del raffreddamento e delle infrastrutture digitali.



MARZO 2027 | Shanghai, Cina

IN VISITA

FIC – Food Ingredients China

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

Nel marzo 2027, il team *Pharmaceuticals & Nutraceuticals* di **ECSA Chemicals** visiterà la **FIC – Food Ingredients China** a **Shanghai**, uno dei principali appuntamenti asiatici dedicati agli ingredienti e agli additivi per l'industria alimentare.



ECSAgram

327

#nature

#history

#adrenaline

#enjoy

#work

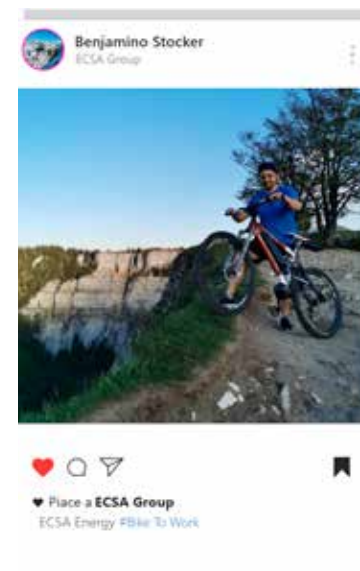
“Non si può
descrivere la passione,
la si può solo
vivere.”
(Enzo Ferrari)

#passion

#life

#happyfaces

#enjoy



#happymoments

#enjoy

#travel

#energy



CAMBIO VALUTA | TRAVEL SHOP | SERVIZI

Un vantaggio in più per te

ECSA Energy e Real Shop insieme per offrirti un servizio di cambio valuta dedicato, semplice e conveniente.

In viaggio, per lavoro o nel tempo libero, approfitta di condizioni speciali pensate per tutti i collaboratori ECSA.



In negozio

+3 punti sul tasso di cambio esposto esternamente



Online

+2 punti sul tasso di cambio a video

Inserisci il codice promozionale

ECSA2

Minimo operazione: CHF 1'000



Dove trovarci



Breggia



Melide



Lugano Sud



Ponte Tresa – Pura



BE PART



ecsa
SINCE 1913 **GROUP**

CHEMICALS | MAINTENANCE | ENERGY