

Su misura – ecco come la Posta si adatta ai nuovi bisogni dei clienti. Pagina 10 PostVenture – alla ricerca di nuove idee commerciali per la Posta. Pagina 16

2 Editoriale La Posta 8/2015



L'arte del fidelizzare i clienti

Quando Daniel Good va a Salisburgo dal cliente UNITO, non presta attenzione al Duomo e ai celebri cioccolatini. Preferisce parlare di obiettivi quantitativi. E si tratta di obiettivi ambiziosi. PostMail deve conquistare oltre 30 000 clienti per due ditte di vendita per corrispondenza. Per la prima volta, la Posta propone a un cliente commerciale una soluzione in cui si accolla anche una parte del rischio economico.

È un dato di fatto che, con la digitalizzazione, anche il mercato è in continua evoluzione: i clienti desiderano soluzioni sempre più personalizzate. Il modo in cui tale andamento influisce sulla modalità di collaborazione è descritto nel nostro dossier da p. 10. Specialisti che lavorano in prima linea spiegano come siano i piccoli dettagli a fare la differenza per la fidelizzazione dei clienti. La tecnologia è sicuramente importante, ma al momento della firma del contratto, la maggior parte delle volte sono questi piccoli dettagli a rivelarsi decisivi.

La Posta, di assi nella manica, ne ha tanti. Sapevate che è l'unica azienda in Svizzera in grado di fornire ai clienti commerciali soluzioni su misura per l'intero flusso delle merci?

Saucea gouseki

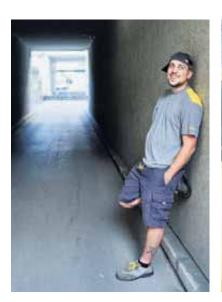
Sandra Gonseth, redattrice



Personale

25 Passione per i motori

Marianne Wenger è la prima donna a diventare conducente AutoPostale nel Cantone di Berna. Ricordi di trent'anni al volante.



Ritratto

20 Rapper in giallo

Rafael Graf alias EffE trova ispirazioni durante i giri di recapito. Il 28 agosto esce il suo nuovo album «Pöstler».



Reportage

22 Trasporto scolastico

Il mediatore Nicolas Ferrero spiega agli scolari come ci si comporta in autobus.

Attualità

5 Sondaggio del personale

Se i risultati sono pressoché invariati, perché si ripete ogni anno? Risponde Stefanie Randl.

6 AAA nuove leve cercansi

Il fabbisogno di specialisti ICT è in continua crescita. Per questo la Posta ha aperto un proprio campus.

9 Swiss made

Quattro auto d'epoca svizzere decorano i nuovi francobolli speciali. Intervista all'esperto di storia dell'automobile Urs Paul Ramseier.

Focus

10 Scarpe alla moda da Parigi?

Sempre più clienti chiedono soluzioni individuali. Ecco le strategie di sei unità della Posta per venire incontro ai bisogni dei clienti.

Dialogo

16 Motore dell'innovazione

Con PostVenture15, la Posta vuole trovare tante nuove idee commerciali. Dal 24 agosto, i collaboratori possono presentare le loro idee.



Feedback!

Vi è piaciuta quest'edizione del giornale del personale? Diteci cosa ne pensate! Scansionate il codice QR o seguite il link:

posta.ch/ feedback-giornale-del-personale



4 Attualità La Posta 8/2015

In breve



1 Successi per CarPostal in Francia

CarPostal France ha vinto una gara d'appalto a Sète, nella regione Linguado-ca-Rossiglione. L'azienda si è aggiudicata anche la gara d'appalto per la rete interurbana nel Grésivaudan, tra Grenoble e Chambéry, nel nord-ovest del dipartimento dell'Isère. Questi successi testimoniano il grande trend di crescita dell'azienda di trasporto in Francia.

2 Visiorama: ultimi eventi

Negli eventi Visiorama la direttrice generale Susanne Ruoff e i membri della Direzione illustreranno le prospettive di sviluppo della Posta e le opportunità e le sfide che l'azienda dovrà affrontare lungo questo cammino. Le ultime tappe dei road show sono: Coira (28.8), San Gallo (28.8), Bellinzona (3.9), Zurigo (23.9), Soletta (23.9) e Berna (28.9). È possibile iscriversi via LMS



3 SecurePost si aggiudica il mandato di UBS

A partire dal 1° settembre 2015 SecurePost SA si occuperà del trattamento delle banconote di UBS Svizzera. diventando la maggiore azienda del settore a livello nazionale. Per continuare a gestire il volume dei mandati mantenendo un elevato standard qualitativo, SecurePost impiegherà circa 37 collaboratori di UBS della sede di Zurigo Zürich Altstetten e tre collaboratori a Ginevra, Saranno anche necessarie ulteriori risorse in termini di spazio e macchinari, dal momento che già oggi la capacità del centro di trattamento del denaro di SecurePost a Oensingen è sfruttata al massimo.

4 Singoli adeguamenti dei prezzi

Dal 1º gennaio 2016, la Posta adeguerà i prezzi e determinate offerte per i clienti privati e commerciali. Gli invii singoli per l'estero con lettera grande e maxi / MiniPac International costeranno fino a 2 franchi in meno. Questa è la risposta che la Posta ha deciso di dare alla crescente domanda di invii di piccole merci. I prezzi delle lettere standard per l'estero aumenteranno di 10 centesimi a causa delle maggiorazioni dei costi nei Paesi di destinazione. La maggior parte delle offerte postali e dei prezzi, tra cui quelli degli invii di lettere nazionali della posta A e B fino a 50 grammi e le tariffe dei pacchi del servizio interno, il prossimo anno rimarrà invariata.

b Buon risultato

Nei primi sei mesi del 2015, la Posta ha realizzato un utile del gruppo normalizzato pari a 391 milioni di franchi, registrando un aumento di 21 milioni. Il risultato d'esercizio normalizzato (EBIT) si attesta a 504 milioni di franchi, 32 milioni in più rispetto allo scorso anno. Tale miglioramento è riconducibile ai solidi ricavi sui mercati finanziari e degli investimenti, che hanno compensato il reddito da interessi inferiore, e a una buona gestione dei costi. Il risultato finanziario del primo semestre 2015 è stato caratterizzato da effetti straordinari netti complessivi per 14 milioni di franchi a livello di utile del gruppo.

6 Le più belle linee di AutoPostale in video

Visitate le linee di Auto-Postale più scenografiche di tutta la Svizzera! Per questa edizione, il giornale per clienti privati della Posta «rivista» ha prodotto un video che vi porterà alla scoperta del selvaggio locarnese con una guida d'eccezione: il conducente Andrea Terribilini. La prossima tappa sarà a novembre nella Svizzera Centrale.



Numeri che contano

5%

è la percentuale minima di persone in formazione che la Posta, in qualità di membro dell'European Alliance for Apprenticeship, si è fissata come obiettivo strategico. Nel 2014 già il 5,5% degli impiegati erano persone in formazione. L'azienda intende aumentare i posti di formazione

soprattutto nelle unità con carenza di personale specializzato Logistica e Informatica. La Posta offre ogni anno posti di tirocinio in 15 professioni per 830 giovani.



«Ci sono ancora margini di miglioramento»

I risultati a livello di gruppo sono stabili, la valutazione della Posta come datore di lavoro da parte dei collaboratori è generalmente positiva. Intervista a Stefanie Randl, responsabile Strategia del personale.

Intervista: Claudia Iraoui



Stefanie Randl, responsabile Strategia del personale

Il risultato del sondaggio del personale è stabile. A che cosa serve dunque questo esercizio annuale?

È un esercizio utile. Vogliamo tastare il polso della situazione presso i collaboratori. Il sondaggio è uno degli strumenti strategici della Posta per progredire come datore di lavoro. Vogliamo sapere come stanno i collaboratori e come la Posta può ancora migliorarsi secondo loro. Per questo abbiamo bisogno di risposte sincere.

I risultati presso PV e SPS non brillano come in altre unità. Perché?

I collaboratori hanno fornito valutazioni diverse. I collaboratori di PV valutano la loro situazione lavorativa in modo più positivo dell'anno precedente, posizionandosi dunque al di sopra dei valori medi del gruppo. Al contrario, l'orientamento alle esigenze dei clienti è valutato in modo più critico. Quest'anno PV ha avviato diversi progetti pilota per contrastare questa tendenza. I collaboratori di SPS sono attivi in maggioranza all'estero, per circa l'85%. Perciò l'identificazione con la Posta come datore di lavoro non è così ele-

vata come per i collaboratori che, spesso, operano da anni nei settori di attività originari della Posta. Dall'inizio di quest'anno SPS ha posto l'accento sulla trasmissione della sua strategia. Nelle prossime settimane i superiori di PV e SPS analizzeranno i risultati insieme ai loro collaboratori e, se necessario, adotteranno gli opportuni provvedimenti. Come in tutte le altre unità.

Semplicità e sistema: la vision è incentrata sull'orientamento alla clientela. 79 punti sono abbastanza?

Porre il cliente al centro dell'attenzione è parte integrante della nuova vision. 79 punti sono un buon punteggio, che però va migliorato. Questo è ciò che pensano i collaboratori che vedono criticamente l'immagine e l'offerta della Posta, esattamente come l'anno scorso.

I collaboratori vedono un margine di miglioramento nella salute dell'unità. In che modo la Posta può migliorare questo punteggio? Rispetto all'anno scorso, la salute dell'unità è migliorata di un punto. Ma è vero, ci sono ancora margini di miglioramento. Con la nuova vision e i nuovi principi aziendali, la strategia della Posta e lo sviluppo del gruppo diventeranno ancora più concreti.

I provvedimenti che deriveranno dal sondaggio del personale verranno misurati? Come?

Il sondaggio del personale è anche una valutazione dei provvedimenti adottati nell'anno precedente. I risultati ci forniscono un riscontro prezioso, segnalandoci se siamo sulla buona strada e dove possiamo ulteriormente migliorare. Attraverso questo dialogo coinvolgiamo attivamente i collaboratori nello sviluppo della Posta.



Guardate il video sul sondaggio del personale 2015: posta.ch/giornale-online o scansionate il codice OR:



Risultati del sondaggio del personale 2015

Indice per unità	Gruppo		PostMail		Post- Logistics		PostFinance		AutoPostale		Rete postale e vendita		Swiss Post Solutions	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Impegno	82	82	84	84	82	82	87	86	86	86	78	78	77	78
– Identificazione	81	81	83	83	82	81	85	85	83	84	76	76	74	74
– Fluttuazione del personale	80	80	82	82	80	80	86	84	85	85	75	74	74	75
– Disponibilità	86	86	88	88	86	86	89	89	89	89	83	83	84	85
Situazione lavorativa	76	75	78	77	74	73	77	76	74	73	77	76	71	71
Salute dell'unità*	73	72	74	74	71	71	74	73	71	71	70	70	71	71
Orientamento al cliente	79	79	79	79	79	79	80	80	78	77	75	75	81	81
Soddisfazione del personale	75	75	77	77	73	73	78	76	76	76	74	73	67	67

^{*}La salute dell'unità include i fattori di strategia, management, innovazione/comunicazione, collaborazione e crescita professionale.

6 Attualità La Posta 8/2015

Nuovo campus per esperti di informatica

Con l'apertura del nuovo Campus ICT di Berna, la Posta potenzia l'offerta di formazione in ambito informatico.

Testo: Lea Freiburghaus

La richiesta di specialisti di tecnologia dell'informazione e della comunicazione è in continua crescita. Con circa 1700 collaboratori operativi in ambito informatico, la Posta si presenta come uno dei maggiori datori di lavoro nel settore. Per garantire tale possibilità alle giovani leve anche in futuro, l'azienda intende aumentare del 50% i posti di tirocinio per tali professioni negli anni a venire. A tale scopo l'azienda ha appena inaugurato un campus ICT nella sede di Engehalde di Berna. Da inizio agosto, circa 50 informatici, mediamatici e impiegati di commercio alle prime armi lavorano e studiano insieme nei locali del nuovo edificio. Tra i 37 apprendisti informatici che seguono una formazione di base a Engehalde, ve ne sono alcuni provenienti dal nuovo PowerTeam misto di PostFinance che evadono in modo responsabile ordini produttivi di PostFinance e altre unità.

Esami di fine tirocinio 2015

Quest'estate, 700 apprendisti hanno concluso brillantemente la loro formazione presso la Posta in 15 diverse professioni. Nell'esame di fine tirocinio, il 13% dei candidati ha ottenuto una valutazione complessiva pari o superiore a 5,3. Inoltre, a quattro tirocinanti su cinque è offerta la possibilità di continuare il rapporto di lavoro avviato con la Posta. Nel frattempo ha inizio il reclutamento di 830 apprendisti che inizieranno la formazione nel 2016. Sul sito posta.ch/apprendistato, gli interessati troveranno informazioni dettagliate e filmati sulle professioni che dispongono di posti di tirocinio, oltre a consigli e suggerimenti per la candidatura e molto altro ancora. Per ulteriori informazioni basta scrivere a postjob@posta.ch o chiamare lo 0848 858 000.

Pubblicità

Scooter elettrici PONI Licenza gratuita, sicuro et confortavole su quattro ruote prospetto / prova gratuita Lukas Jenni GmbH • Im Gstein • CH-8424 Embrach Tel. 044 876 04 07 • www.lukas-jenni.ch si prega di inviare prospetto gratuita: cognome/nome: strada: codice postale/luogo: telefono:

Educare i giovani all'uso del denaro

Testo: Renate Schoch



Per aiutare bambini e giovani a imparare a gestire il proprio denaro in modo autonomo e competente, PostFinance amplia la sua attuale offerta di formazione con «MoneyFit». Con la nuova iniziativa, PostFinance insegna in modo interattivo a bambini e giovani tra i 9 e i 20 anni come tenere sempre sotto controllo le loro finanze.



Attualità 7

La gioia sulla soglia di casa

Non importa chi apre la porta: chi consegna un pacco consegna un momento di gioia. Con una campagna di reclutamento online, PostLogistics ha deciso di esplorare nuove strade per trovare futuri fattorini dei pacchi.

Testo: Katja Klein



Dal bambino all'anziano, passando per la rockettara e gli amici a quattro zampe: tutti si rallegrano quando il fattorino suona il campanello e consegna un pacco. «Chi consegna un pacco consegna un momento di gioia», questo è il motto del filmato con cui PostLogistics dà il via a un'inusuale campagna di reclutamento per trovare nuovi fattorini dei pacchi. I nostri fattorini svolgono un lavoro eccellente e ogni anno devono recapitare un numero sempre maggiore di pacchi. Ecco perché siamo alla ricerca di rinforzi.



Ciao fattorino! Il cane accoglie calorosamente il postino.

Ricezione ancora più flessibile di pacchi e lettere dopo un mancato recapito

Ora la Posta deposita i pacchi su richiesta alla porta di casa o nella cassetta di deposito.

Testo: Manuela Hamadi

Vi siete persi un invio e avete perciò ricevuto un invito di ritiro? Tramite il codice riportato su di esso, potete stabilire online o tramite la Post-App come e quando ricevere l'invio. Potete scegliere tra un prolungamento del termine di ritiro, un secondo recapito, una procura singola o un inoltro. Ora vi è anche la possibilità di far depositare il pacco nella cassetta di deposito o all'ingresso del caseggiato. Se un secondo recapito la mattina presto o durante la giornata non vi fosse congeniale, ora avete la possibilità di optare per il recapito serale (tra le 17 e le 20). Il recapito serale è possibile anche in caso di inoltro a un altro indirizzo. D'ora in poi potete inoltre farvi recapitare le lettere raccomandate anche il

sabato. Se lo desiderate, la Posta vi recapita il vostro pacco addirittura al piano. Anche i nuovi servizi di informazione sono di grande utilità. Sarete avvisati telefonicamente circa mezz'ora prima del recapito del pacco, oppure potete richiedere un appuntamento per il secondo recapito o l'inoltro dell'invio. La Posta vi ricorda per SMS o e-mail la scadenza del termine di ritiro.



8 Attualità La Posta 8/2015

Sulle orme di Susanne Ruoff







Emozioni senza clic e senza like

«Come ogni anno, anche questo agosto la Posta è stata partner del Festival del film di Locarno (nella foto: Susanne Ruoff con il vice presidente del CdA della Posta Adriano Vassalli). Il cinema nell'epoca dei DVD, di Youtube e Netflix? È proprio l'atmosfera incomparabile di Piazza Grande a fare la differenza rispetto al cinema a casa. Prima e dopo il film vi sono state interessanti dibattiti con i nostri ospiti. La possibilità di incontrare i responsabili delle decisioni in questa bella cornice rappresenta un'enorme opportunità di scambio. Sono infatti emozioni che lasciano il segno. Grazie ai più moderni autopostali, tutti gli ospiti sono stati trasportati in modo professionale: questi bei veicoli gialli hanno dato prova ancora una volta della nostra efficienza. Non virtuale, ma reale. Provare per credere! Il cinema vive grazie alle emozioni, proprio come una lettera o una cartolina postale. Questo non impedisce a un'e-mail, un post su Facebook o un video su Youtube di avere altrettanto successo... ma le emozioni che suscitano in noi sono ugualmente forti e di lunga





«L'ultima roccaforte analogica»

Urs Paul Ramseier, presidente dello Swiss Car Register, ci parla dei nuovi francobolli speciali «Automobili svizzere» e della storia automobilistica svizzera.

Intervista: Lea Freiburghaus



Nell'era pionieristica del traffico motorizzato, la Svizzera era un Paese di costruttori di automobili. Cosa accadde alle circa 90 aziende automobilistiche svizzere?

Sono scomparse tutte. La maggior parte di esse erano semplicemente piccole aziende che offrivano non più di due o tre modelli. Dato che la domanda era troppo ridotta, l'opposizione da parte della popolazione troppo forte, la produzione troppo costosa e la concorrenza estera troppo grande, il successo economico è stato nullo.

Cosa mostrano i nuovi francobolli speciali della Posta?

Quattro automobili che venivano costruite interamente in Svizzera.

Perché sono stati immortalati proprio quei quattro modelli?

La Martini (fig. 2) rappresenta la fine del settore automobilistico interamente svizzero. La Pic-Pic (fig. 3) rappresenta la «Rolls Royce» dei marchi automobilistici svizzeri. La Tribelhorn (fig. 4) è stata un precursore delle auto elettriche e la Fischer (fig. 1) era un veicolo particolarmente innovativo sul piano tecnico.

Oggi in Svizzera vengono ancora costruite auto?

No, per lo meno nessuna in serie. Fino a oggi la Svizzera è comunque rimasta un fornitore importante, soprattutto per l'industria automobilistica tedesca. Personalità come Io svizzero Frank Rinderknecht (Rinspeed) continuano a sorprendere gli esperti del settore da oltre 30 anni grazie a concept car sviluppate e prodotte autonomamente che forniscono l'ispirazione per le auto del futuro. Ciò che rimane dell'era pionieristica del settore automobilistico svizzero è il Salone dell'automobile di Ginevra, in cui ogni anno dal 1905 si riunisce l'industria automobilistica internazionale.

Cosa affascina nelle automobili d'epoca?

Le auto d'epoca sono l'ultima roccaforte analogica in un mondo che nel frattempo si è fortemente digitalizzato. Nel mio caso, mi ricordano momenti della gioventù, quando le guido risvegliano tutti i miei sensi e rappresentano le diverse epoche grazie ad un design riconoscibile e

In palio fantastici premi!

Inviate entro il 15 settembre un'e-mail a stamps@posta.ch, specificando nome, indirizzo e l'osservazione «Concorso automobile». I premi non possono essere corrisposti in contanti. Dal 1° al 5° premio: libretto «Automobili svizzere» del valore di CHF 24.—, dal 6° al 10° premio: foglio di francobolli del valore di CHF 16.—, dall'11° al 20° premio: foglio di francobolli del valore di CHF 13.60 , dal 21° al 30° premio: busta primo giorno del valore di CHF 6.05



Innovatore

Gli specialisti della Posta alla ricerca di giovani imprenditori ingegnosi



Le start up si presentano in occasione dei Pitching Day della Posta. Tutte sperano di collaborare con la Posta.

Diana Hausammann è la responsabile dell'innovazione di PostLogistics. A giugno ha organizzato il Pitching Day. Per la Posta questo evento rappresenta l'occasione e la cornice ideale per conoscere le nuove aziende: le promettenti start-up invitate hanno la possibilità di presentare in dieci minuti la loro idea commerciale e le possibilità di collaborazione. Alla presentazione segue un giro di domande da parte dei presenti della durata di un quarto d'ora. «Abbiamo convocato tre start-up che riteniamo interessanti. In questo

modo i nostri specialisti interni hanno potuto valutare con rapidità ed efficacia la possibilità di una collaborazione proficua per la Posta», spiega Diana Hausammann. «E ne è valsa la pena: avvieremo un progetto cliente con una start-up nell'ambito dell'economia circolare e della logistica di ritorno».





Focus La Posta 8/2015



Focus 11

a Parigi?

li. Come cambia la collaborazione, nità della Posta.



AUSTRIA

Ordinare con un clic scarpe alla moda da Parigi e farsele portare a casa da PostLogistics: pratico! E la carta velina rosa che avvolge delicatamente le scarpe non diffonde forse ancora un filo di Chanel n. 5 nell'aria? Una cosa è certa: Sarenza, il gestore del negozio di scarpe online, ha affidato alla Posta tutto il suo commercio online, dalla A alla Z (cfr. p. 13).

Sei poli di sviluppo

Con lo stile di vita digitale, emergono nuove esigenze della clientela. Proprio grazie al boom nell'e-commerce, il mercato logistico continua a crescere. L'attrattività di questo mercato scatena un'agguerrita concorrenza internazionale. Che si tratti di e-commerce, marketing diretto, online banking, ePosta, soluzioni per documenti fisiche e digitali o soluzioni di mobilità, la Posta reagisce alle mutate esigenze dei clienti con questi sei poli di sviluppo.

Effetti sulla collaborazione

Come cambia la collaborazione della Posta con i suoi clienti con l'emergere delle nuove abitudini? «Dobbiamo riconoscere tempestivamente le tendenze e capire ancora meglio le esigenze della clientela, per poter sviluppare soluzioni specifiche per il mercato e vicine al cliente», afferma Alexandre Sonigo, consulente clienti per Sarenza. Per questo è essenziale farsi un'idea sul posto, aggiunge. In tal modo, è possibile anche comprendere la mentalità dell'altro e le differenze culturali. «A quel punto si cerca di rendere semplice qualcosa che non lo è». Il fatto che la Posta sia l'unica a offrire una soluzione completa per l'intero flusso di merci è solo uno dei suoi tanti assi nella manica.

Un nuovo dinamismo

Sono cambiate anche le esigenze dei clienti di lunga data della Posta, come quelle dell'azienda attiva nel settore della vendita per corrispondenza Angela Bruderer SA, che quest'anno festeggia 35 anni di collaborazione. Due anni fa, il CEO Jochen Thomann aveva accennato su questo giornale che alla Posta si stava muovendo qualcosa nel campo dell'innovazione. Oggi conferma: «Sembra davvero che alla Posta si sia creato un nuovo dinamismo. Forse perché sono state riconosciute le potenzialità del mercato legate al fiorire del commercio online, oppure per via dell'aumento di concorrenza». Grazie al nuovo modello di prezzi applicato ai cataloghi, l'azienda è diventata più flessibile. «Oggi è soprattutto l'assortimento attuale a decidere il numero di pagine del catalogo, non più il limite di peso», dice Jochen Thomann. Questo ha anche permesso di promuovere una categoria di prodotti che prima doveva essere sacrificata.

ITALIA

EN-

12 Focus La Posta 8/2015

«Coinvolgiamo i clienti nello sviluppo dei servizi»



Martina Müggler, responsabile Sviluppo mobilità AutoPostale.

AutoPostale punta a soluzioni standardizzate o individuali?

Considerata la loro natura, è difficile implementare soluzioni su misura per i passeggeri di un mezzo di trasporto di massa, ma da qualche tempo si sta delineando questa tendenza: abbiamo intrapreso la strada dei servizi complementari personalizzabili: ad esempio un login personale sui canali online di AutoPostale. Per quanto concerne i nostri clienti commerciali, invece, le soluzioni individuali sono di primaria importanza.

Le richieste dei clienti non sono quindi sempre compatibili fra loro?

No, perché gli interessi e le esigenze possono presentare divergenze talora considerevoli a seconda del segmento clienti. Il committente di una linea di autobus, per esempio, desidera contenere il più possibile i costi, mentre il passeggero auspica un livello di qualità e di servizio il più possibile elevato.

Come si fa a trovare una soluzione ottimale?

Cerchiamo di riconoscere tempestivamente le tendenze rilevanti attraverso un monitoraggio continuo del mercato e, ove opportuno, coinvolgiamo i clienti nello sviluppo dei nostri servizi. Inoltre, utilizziamo il Laboratorio della mobilità di Sion per sviluppare insieme ai nostri partner ulteriori innovazioni e testarle in un contesto reale.

AutoPostale innovativa

DynPaper: impiegando i display al posto dei tradizionali orari presso le fermate è possibile fornire informazioni in tempo reale sul servizio di autobus.

PubliRide: AutoPostale mette a disposizione una piattaforma intelligente per l'intermediazione di car pooling come integrazione del trasporto pubblico e/o per la riduzione del traffico negli agglomerati urbani.



«Prendiamo sul serio il nostro ruolo di apripista»



Patrick Ugolini, responsabile settore di uffici postali Lyss.

Che importanza attribuiscono i clienti a Rete postale e vendita?

Il contatto diretto con i clienti diventa sempre più importante. Prendiamo molto sul serio il nostro ruolo di «apripista». Il cliente deve poterci esporre le sue esigenze e noi cerchiamo sempre di trovare una soluzione ottimale.

Quali sono i fattori decisivi per la fidelizzazione dei clienti?

Un elemento centrale è sicuramente la qualità delle nostre prestazioni. Per questo il cliente è anche disposto a pagare qualcosa. Secondo me, però, è la vicinanza al cliente a essere decisiva. Con questo non intendo solo il contatto personale attraverso i nostri assistenti clienti, ma anche quello mediante il personale allo sportello e di recapito. Sono loro il nostro biglietto da visita.

Cosa si aspetta il cliente oggi?

Flessibilità. È importante reagire in modo flessibile alle esigenze dei clienti. A tale proposito, negli ultimi anni le prestazioni e gli strumenti sono evoluti positivamente. Il cliente si aspetta che le sue richieste siano soddisfatte in fretta, e spesso resta impressionato dalla velocità della nostra reazione e dalla nostra capacità di trovare soluzioni semplici.

Rete postale e vendita innovativa

Con il servizio online «Creare lettera di vettura» è possibile compilare documenti di trasporto per invii fino a 30 kg in modo comodo, semplice e veloce da casa.

Francobollo SMS: le lettere della posta A possono essere affrancate ovunque e semplicemente con il cellulare.



Focus 13

«Dobbiamo comprendere le esigenze dei clienti»



Cyrill Schneider, resp. Progetti clienti PL Daillens.

Il rivenditore di scarpe Sarenza ha affidato tutte le attività del commercio online alla Posta. Cyril Schneider, responsabile di progetto per i progetti clienti, ci spiega che cosa è importante in queste soluzioni cliente individuali.

Perché un'azienda dovrebbe collaborare con PostLogistics?

Perché le nostre soluzioni globali sono fatte su misura per i clienti. Per esempio, per il rivenditore di scarpe online Sarenza ci occupiamo di tutto il processo di spedizione, dall'importazione alla gestione dei resi (cfr. sotto). Ciò genera un importante valore aggiunto per il cliente, dato che il suo lavoro di tutti i giorni si semplifica notevolmente. Per PostLogistics le soluzioni clienti particolari non significano soltanto una maggiore fidelizzazione, ma anche nuove possibilità di introito.

In futuro quindi ci si allontanerà dall'offerta standardizzata?

La vendita di prestazione standard resta importante, ma sempre più clienti esigono soluzioni ad hoc. Il team per i progetti clienti e settoriali, nel quale lavoro, si occupa dello sviluppo strategico del settore per PostLogistics, motivo per il quale lanciamo costantemente nuove offerte basate sulle esigenze dei clienti. La cosa più importante è capire le esigenze dei clienti. Il mercato dei nostri clienti commerciali cambia di continuo e la logistica deve essere adeguata di conseguenza.

Quali sono le criticità con le quali è confrontato quotidianamente?

Le culture aziendali differenti rappresentano una sfida continua. Inoltre nel mercato logistico vi è una concorrenza spietata, motivo per il quale serve molta flessibilità. Dobbiamo sempre chiederci come distinguerci dalla concorrenza.

E qual è la sua ricetta per il successo?

Servono soluzioni logistiche individuali e complesse. Inoltre il plurilinguismo dei nostri collaboratori è un grosso vantaggio per la fidelizzazione dei clienti. In tal modo abbiamo la possibilità di comunicare con le aziende internazionali nella loro lingua. E quando ci rechiamo in loco possiamo comprendere meglio le loro esigenze e i loro processi.

Scarpe alla moda direttamente da Parigi, grazie a PostLogistics



Quando Alexandre Sonigo è a Parigi non va certo ad ammirare la torre Eiffel o a visitare il Louvre. La maggior parte del tempo la trascorre invece nella sede di Sarenza, l'azienda di e-commerce specializzata nella vendita online di scarpe e accessori più grande di Francia. «Giornate lavorative di dieci ore, che terminano alle 20, a Parigi sono la regola», afferma Sonigo, consulente clienti presso PostLogistics a Ginevra, nel cui portafoglio clienti sono presenti numerosi nomi stranieri. «Una particolarità legata alla nostra sede è lo stretto contatto che abbiamo con l'estero».

Una filiera logistica completa

PostLogistics ha sviluppato per Sarenza una soluzione tutto compreso, ciò significa che gestisce per lo shop online l'intera filiera logistica dall'importazione alla distribuzione in Svizzera, compresa la gestione degli invii di ritorno. Alexandre Sonigo spiega che si tratta di una combinazione di diverse soluzioni che danno come risultato un pacchetto globale, di cui fanno parte anche lo sdoganamento e il rimborso dell'IVA per gli invii di ritorno.

Grande abilità di negoziazione

In questo settore commerciale bisogna sempre tenere conto anche delle differenze culturali. Grazie a una grande abilità di negoziazione sono stati ottenuti risultati importanti, quali il riconoscimento da parte della dogana svizzera del centro pac-

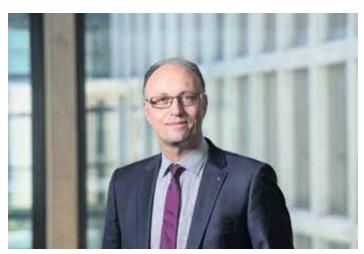
chi Daillens sia come mittente sia come destinatario. Il vantaggio è che ora la merce può essere sdoganata direttamente nel centro pacchi invece che alla dogana. «Il mercato dell'e-commerce internazionale ha finora mostrato poco interesse nei confronti della Svizzera», spiega Alexandre Sonigo «Questo a causa di formalità doganali complicate e una certa diffidenza causata dal plurilinguismo svizzero». Nonostante questo, sono sempre di più gli attori che desiderano operare in Svizzera. «Ora dipende da noi, bisogna offrire loro soluzioni globali, semplici ed efficienti».



sarenza.ch

14 Focus La Posta 8/2015

«Spesso i piccoli dettagli sono determinanti»



Damian Baer, responsabile Swiss Post Solutions SA.

La tecnologia d'avanguardia può soddisfare le grandi aspettative dei clienti?

Sì, ma non è tutto. Sono richieste soluzioni globali grazie alle quali è possibile comprendere e analizzare le esigenze dei clienti e i processi aziendali e inserirli in modo ottimale nei progetti di digitalizzazione; questo a condizione che i clienti ci affidino i loro processi nonché le relative informazioni.

In che modo SPS può guadagnarsi questa fiducia?

SPS offre esclusivamente soluzioni su misura. Sebbene alcuni processi, per esempio presso le assicurazioni o le banche siano simili, è importante tenere conto delle condizioni interne o delle particolarità specifiche dell'azienda.

In questo modo si continua a essere competitivi?

Sì, perché nell'assegnazione degli incarichi sono spesso i piccoli dettagli a essere determinanti. Tuttavia, non sviluppiamo solamente progetti su misura, ma mostriamo al cliente cosa fare per diventare ancora più veloce ed efficiente in futuro.

SPS e l'innovazione

La collaborazione con Credit Suisse (CS) ha raggiunto una dimensione completamente nuova: SPS si occuperà interamente dell'elaborazione della posta in entrata, quella interna e quella in uscita presso le sette sedi principali della grande banca. Al centro della nuova soluzione, si colloca la spartizione automatica presso gli impianti del centro lettere di Mülligen. PostMail e Swiss Post Solutions hanno sviluppato congiuntamente e reso operativo per la prima volta il progetto per CS. Un processo di ottimizzazione continuo ne assicura la qualità. Grazie a questa innovazione CS ha potuto ridurre notevolmente i costi nella mailroom.



«I nostri clienti sono sempre più affini alla tecnologia»



Alessandro Di Leta, responsabile Marketing medie imprese.

Quanto sono importanti per Post-Finance le soluzioni sviluppate su misura per i clienti?

Vogliamo semplificare al massimo la gestione del denaro ai nostri clienti. Per questo motivo siamo alla ricerca di nuove soluzioni a misura di utente, che soddisfino un bisogno e possano contemporaneamente essere messe a disposizione di una pluralità di clienti.

Quali sono gli effetti di tutto questo sulla collaborazione con i clienti?

Dal momento che offriamo sempre

più soluzioni lungo la catena di creazione del valore, ci sono settori in cui dobbiamo costruire un know how che finora non era necessariamente indispensabile per le classiche operazioni finanziarie. Inoltre i nostri clienti sono sempre più affini alla tecnologia. Anche per le operazioni bancarie servono nuove tecnologie e con esse un accesso semplificato.

E questo come cambia il rapporto con i clienti?

In quanto offerenti di servizi finanziari, siamo il fulcro della trasformazione digitale. Questo rende più complesso il rapporto con i nostri clienti. Con le innovazioni cambiano anche gli interlocutori, soprattutto quando si tratta di clienti commerciali: ad esempio con il prodotto ProfitApp, un programma fedeltà digitale, abbiamo sempre più a che fare con le sezioni marketing delle aziende.

PF innovativa

PostFinance SmartBusiness è stata lanciata il 3 agosto 2015. La piattaforma online offre ai piccoli imprenditori e alle piccole imprenditrici la possibilità di gestire i loro debitori in tutta comodità, dall'elaborazione delle offerte alla fatturazione, fino al controllo dei debitori insolventi. In questo modo è possibile ridurre notevolmente la mole di lavoro manuale per il lavoro d'ufficio e gli imprenditori e le imprenditrici possono concentrarsi su ciò che caratterizza la loro azienda: l'attività di base.



Quanto giallo hai ne sangue?

1

Cosa avete in comune tu, un giovane puledro e un navigato destriero?

- ☐ Una folta coda
- ☐ La voglia di correre
- ☐ La stessa scuderia

4

Cosa avete in comune tu, un integratore SAP-PI/PRO e un manager EAI/EDI?

- ☐ Il computerese e il tecnichese
- ☐ La passione per gli acronimi
- □ La stessa piattaforma

Cosa avete in comune tu, un asso dell'automazione e un re della tecnica?

- ☐ Le carte giuste
- ☐ La faccia da poker
- ☐ La stessa partita

Vuoi saperne di più?

Collegati subito subito online.

Focus 15

«I clienti apprezzano interlocutori di lunga data»



Daniel Good, Senior Consultant presso Servizi di direct marketing.

Cercare nuovi clienti per le ditte di vendita per corrispondenza? Daniel Good, Senior Consultant presso Servizi di direct marketing, spiega perché PostMail con questa soluzione cliente innovativa percorre nuove strade.

Quali sono le soluzioni clienti richieste al momento?

Dal momento che noi iniziamo ad occuparci sempre più anche di parti del processo commerciale, il cliente può concentrarsi sulle sue vere competenze di base. Con la nostra offerta di marketing diretto a 360°, ad esempio, gestiamo per il cliente la concezione, la creazione e la produzione dei mezzi pubblicitari e infine anche la loro spedizione. In questo modo manovriamo l'intera catena di creazione del valore del marketing diretto. Con la soluzione cliente LUZ (cfr. sotto) andiamo addirittura oltre e ci assumiamo anche parte del rischio economico del cliente commerciale.

Il che sicuramente presuppone un'elevata conoscenza del mercato...

Esatto! E ancor più se si pensa che ci occupiamo sia dei fornitori, sia dei clienti. A questo si aggiunge una situazione dei mercati resa complessa dal franco forte e il fatto che alcuni operatori apprezzati dai clienti finali, come Zalando, conquistino molto velocemente grandi quote di mercato, a scapito delle ditte di

vendita per corrispondenza classiche, come Ackermann e Quelle Versand.

Con le soluzioni individuali si resta dunque competitivi?

Sì, perché così non è possibile compararci con un prodotto e il suo prezzo e, di fronte ai nostri concorrenti, acquisiamo un vantaggio competitivo da non sottovalutare. Soluzioni sviluppate su misura permettono a PostMail anche di collaborare con il cliente a un livello più strategico. Questo rafforza enormemente la fidelizzazione dei clienti, andando ad accrescere gli ostacoli per un cambio di operatore.

Quali sono i fattori decisivi per una forte fidelizzazione dei clienti?

Chiaramente la qualità, oltre alla comprensione del mercato. Se noi, in quanto leader della qualità, aiutiamo il cliente a raggiungere i suoi obiettivi, diventiamo quasi imbattibili. Anche la continuità è importante. E questo vale soprattutto per l'assistenza alla clientela. I clienti sono felici di trovare interlocutori costanti e di lunga data presso l'operatore.



Prezzi scontati per i collaboratori presso Ackermann (cfr. anche il volantino nell'inserto o intranet > Piazza mercato)

Ora PostMail vende anche camicie?



Con il progetto LUZ, PostMail imbocca strade nuove. «Con LUZ ci assumiamo anche una responsabilità economica, acquisendo nuovi clienti per le ditte di vendita per corrispondenza Quelle e Ackermann», spiega Daniel Good, responsabile del progetto.

Cambiare prospettiva

Ecco come funziona: il commerciante a distanza UNITO, con sede a Salisburgo, vende le merci per Quelle e Ackermann. La Posta si assume la responsabilità dell'acquisizione di nuovi clienti per UNITO. A tal fine UNITO garantisce a PostMail un determinato

budget per le misure pubblicitarie. L'obiettivo è di acquisire un numero prestabilito di nuovi clienti. Per fare questo, PostMail realizza innanzi tutto campagne PromoPost, mailing indirizzati, inserzioni o manifesti. «Nel concreto siamo responsabili della produzione e della stampa degli invii pubblicitari, affittiamo gli indirizzi necessari e recapitiamo gli invii», precisa Daniel Good.

Massima semplicità per il cliente A tal fine il consulente clienti ha visitato diverse volte la città natia di Mozart, dove ha concordato con UNITO le misure da prendere

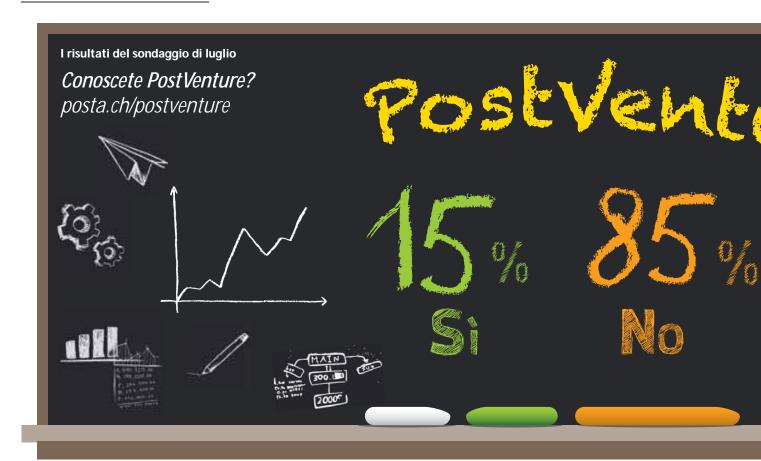
e dove «abbiamo stabilito insieme gli obiettivi quantitativi». Così PostMail deve acquisire per Quelle e Ackermann dai 30 000 ai 35 000 clienti che raggiungono un determinato fatturato. Un obiettivo realistico? «A causa della difficile situazione del mercato dobbiamo percorrere un miglio in più, in modo da recuperare il ritardo del primo semestre». Tuttavia Good resta ottimista: «Questa soluzione cliente seduce grazie alla semplicità che offre al cliente, perché noi ci occupiamo dell'intero svolgimento dietro le quinte».

16 Dialogo La Posta 8/2015

«Tutti possono partecipare a PostVen

Post Venture, questo sconosciuto: molti collaboratori conoscono il programma per trovare nuove idee commerciali.

Intervista: Claudia Iraoui / Foto: Severin Nowacki





Valerie Riedo, trainee presso Sviluppo e innovazione Posta.

L'85% dei collaboratori che hanno partecipato al nostro sondaggio non conosce PostVenture. Lei se ne occupa tutti i giorni. Ci può spiegare cos'è PostVenture?

PostVenture è una misura di promozione dell'innovazione a livello di gruppo volta a identificare nuove idee commerciali per la Posta. Cerchiamo idee commerciali basandoci sui sei assi di sviluppo della Posta: e-commerce, e-post, direct marketing, soluzioni di mobilità, gestione dei documenti, online e mobile banking. Cerchiamo idee sia in azienda che esternamente.

Come vengono raccolte le idee?

Internamente, i collaboratori possono registrare le loro idee commerciali a partire dal 24 agosto per sei settimane nel quadro della

campagna di idee PostVenture15; una descrizione di 300 parole basta. In alternativa, possono inviarle per e-mail a postventure@ posta.ch. Una giuria individuerà le 30 migliori idee interne che potranno essere approfondite con l'aiuto di esperti in un workshop, il cosiddetto boot camp. L'obiettivo è ripetere il successo dell'edizione 2012 e superare le 100 idee presentate. Esternamente, invece, ci appoggiamo al nostro partner venturelab dell'istituto per giovani abbiamo imprenditori. Così accesso alle idee delle giovani leve. Tra di loro selezioneremo le idee migliori che andranno ad aggiungersi a quelle dei collaboratori per la selezione finale. Una giuria di esperti interni ed esterni deciderà quali idee passeranno alla fase dell'attuazione.

ture 2015»

Valerie Riedo, trainee presso Sviluppo e innovazione Posta, ci spiega come funziona.



Perché il processo è stato strutturato così?

Con PostVenture15 non vogliamo raggiungere solo i professionisti, ma tutte quelle persone che hanno buone idee commerciali e sono pronte a portarle avanti. Per questo non sono necessarie conoscenze previe in sviluppo aziendale. Le diverse tappe del processo permettono di sviluppare le idee commerciali con l'aiuto di esperti.

Perché la Posta vede un grosso potenziale nei collaboratori?

I collaboratori sono una miniera

d'oro di conoscenza. Per questo è importante offrire ai collaboratori una piattaforma dove possano registrare in modo semplice le loro idee innovative e sostenerli nello sviluppo di queste idee.

Postidea non basta?

PostVenture15 è una misura su ampia scala e di durata limitata con l'obiettivo di trovare buone idee commerciali. Inoltre PostVenture ha un aspetto più visionario e ha una prospettiva di lungo periodo; per questo si basa sui sei assi di sviluppo. Postidea è uno strumento di gestione delle idee che è a disposizione dei collaboratori ed è volto a migliorare il lavoro di tutti i giorni.

Perché un collaboratore dovrebbe prendersi la briga di partecipare?

PostVenture15 è un'ottima occasione per «muovere» le cose in maniera semplice. Le ragioni per partecipare sono molte: il collaboratore ha la possibilità di approfondire le proprie competenze grazie al confronto con gli esperti, partecipa a diversi eventi durante il tempo di lavoro, ottiene un sostegno finanziario per la sua idea e un certificato dell'ETH di Zurigo. Oltre che, naturalmente, una certa attenzione dal top management della Posta. Per non parlare del viaggio formativo in palio in un polo d'innovazione interna-

Che profilo ha il candidato ideale di PostVenture?

Tutti possono partecipare. È molto semplice ed è possibile anche a quei collaboratori che non hanno accesso a internet. Il metodo CO-STAR* aiuta a strutturare l'idea: la parte riguardante la descrizione di cliente, l'opportunità di

mercato e la soluzione è obbligatoria da compilare, mentre i tre punti restanti sono facoltativi. Se l'idea convince, si fruisce del sostegno di esperti. Certo non può mancare una buona dose d'impegno personale.

E lei, parteciperà?

Sì, non mi lascio sfuggire quest'ottima opportunità! Sto già riflettendo da un po' di tempo all'idea che ho intenzione di presentare.

* Customer (cliente) — Opportunity (opportunità) — Solution (soluzione) — Team — Advantage (vantaggio) — Results (risultati)

Nuova veste grafica per CO-STAR Creator

Da fine luglio CO-STAR Creator, il tool web-based per la strutturazione di idee commerciali utilizzato anche per Post-Venture, presenta un nuovo design a misura di utente e nuove funzioni. Attraverso cartoni animati illustrativi, utili consigli ed esempi di applicazione intuitivi, vi aiuterà a sviluppare le vostre idee in base al metodo CO-STAR. posta.innotools.com

PostVenture, edizione 2015

I collaboratori della Posta potranno inviare le proprie idee fino al 27 settembre 2015. Le proposte che supereranno con successo la selezione iniziale verranno successivamente sviluppate in modo mirato per dare vita ai primi prototipi. Il vincitore del concorso interno sarà premiato nel corso di un evento che si terrà nel mese di dicembre.

Nella seconda fase i partecipanti interni ed esterni arricchiranno le idee commerciali più promettenti con know how postale specifico. Questa fase si concluderà con la presentazione delle proposte dei partecipanti a una giuria che definirà i passi successivi.

pww.post.ch/postventure postventure@posta.ch

Domanda del mese

Elezioni parlamentari 2015: votate per corrispondenza o alle urne?



Diteci cosa ne pensate nel nostro blog: pww.post.ch/giornaledelpersonale

oppure scrivete a: La Posta Svizzera SA, redazione «la Posta» (K11), Wankdorfallee 4, 3030 Berna

18 Dialogo La Posta 8/2015

Selfie dell'apprendista



«Nel terzo e ultimo anno di apprendistato presso PostFinance, ho l'occasione di osservare da vicino come si svolge l'attività di consulenza clienti. Nella filiale di Köniz posso approfittare dell'esperienza dei colleghi e dell'atmosfera di lavoro piacevole. Lavoriamo a stretto contatto anche con l'ufficio postale che si trova nello stesso edificio».

Angela Kunz (18 anni),

impiegata di commercio nel settore bancario al terzo anno di apprendistato



Corse gratis per i collaboratori

Corsa di Morat, 4 ottobre 2015 Termine d'iscrizione: 27 agosto 2015

- Running 17,7 km Tempo:
- Running 8,68 km Tempo:
- Nordic walking/walking

 Nordic walking/walking

 6,9 km

Corsa del lago di Hallwil, 10 ottobre 2015 Termine d'iscrizione: 30 agosto 2015

- Mezza maratona 21,1 km Tempo: ■ 10 chilometri 10 km Tempo:
- Corsa breve 6,9 km
- Corsa ricreativa 21,1 km
- Corsa ricreativa 21,1 kii
- Nordic walking 21,1 km
- Nordic walking 11 km
- Nordic walking 6,9 km

Taglia della T-shirt (XS, S, M, L, XL, XXL):

Corsa cittadina di Glarona, 24 ottobre 2015 Termine d'iscrizione: 9 settembre 2015

- Running femminile 4720 m Temp
- Running maschile 7865 m Tempo:

Maratona di Losanna, 25 ottobre 2015

- Termine d'iscrizione: 9 settembre 2015

 Running maratona
 Te
- Running maratona Tempo:
 Running mezza maratona Tempo:
- Running 10 km
- Nordic walking 10 km
- Walking 10 km

Swiss City Marathon, 25 ottobre 2015

- Termine d'iscrizione: 9 settembre 2015

 Running maratona
- Running mezza maratona Tempo:
- Running 5 miglia Tempo:
- con medaglia



Alla Posta sta a cuore la salute dei collaboratori. Con il tagliando d'iscrizione del giornale del personale potete continuare a iscrivervi gratuitamente agli eventi podistici.

Cognome:

Nome:

N. di personale:

Anno di nascita: E-mail:

Via, n.:

Località:

Data/firma:

Data/firma

Inviare a:

La Posta Svizzera SA, Gare podistiche K22,

Wankdorfallee 4,

3030 Berna

Nota: potete iscrivervi anche direttamente in intranet su Piazza mercato > Ticket e manifestazioni.

Attenzione: per ragioni amministrative, non possiamo rimborsare le spese di iscrizione già versate. Le iscrizioni vanno inoltrate agli organizzatori che vi invieranno la documentazione necessaria. Chi si iscrive, si impegna a partecipare. Verranno riscosse anche le quote di partecipazione di coloro che non si presentano alla partenza.

Agenda

28.8-1.9.2015

OBA, San Gallo oba-sg.ch

29.8-13.9.2015

DAS ZELT, Chapiteau PostFinance, Interlaken daszelt.ch

4-8.9.2015

Fiera della formazione di Berna

✓ Ingresso gratuito fino a 16 anni. Adulti: CHF 10.-

8 e 17.9.2015

Visite al centro lettere di Zurigo-Mülligen Iscrizione via LMS

8-13.9.2015

Fiera argoviese delle professioni, Wettingen ab15.ch

10-12.9.2015

Fiera delle professioni, Sciaffusa berufsmesse-sh.ch

11-12.9.2015

Maratona della Jungfrau jungfrau-marathon.ch

12-21.9.2015

Comptoir Suisse, Losanna comptoir.ch

15 e 25.9.2015

Visite al centro lettere di Härkingen Iscrizione via LMS

17-19.9.2015

Fiera turgoviese delle professioni, Weinfelden berufsmesse-thurgau.ch

18-24 9 2015

DAS ZELT, Chapiteau PostFinance, Wettingen daszelt.ch

19 9 2015

Corsa del lago di Greifen greifenseelauf.ch

24.9.2015

Reti MOVE &
MOSAICO & RAINBOW
Musée Olympique, Losanna
Iscrizione via LMS

25.9-4.10.2015

Züspa, Zurigo zuespa.ch

1-7.10.2015

DAS ZELT, Chapiteau PostFinance, Langenthal daszelt.ch

4.10.2015

Corsa di Morat morat-fribourg.ch Iscrizione: intranet o tagliando

10.10.2015

Corsa del lago di Hallwil hallwilerseelauf.ch lscrizione: intranet o tagliando

17.10.2015

Torneo di squash della Posta, Kehrsatz BE Iscrizioni fino al 6.10.2015 postactivity.ch

22.10 e 12.11.2015

Workshop sostenibilità Iscrizione via LMS

24 10 2015

Orchestra sinfonica svizzera dei giovani, tournée autunnale, Berna sjso.ch

24.10.2015

Corsa cittadina di Glarona glarner-stadtlauf.ch Iscrizione: intranet o tagliando

25.10.2015

Swiss City Marathon www.swisscitymarathon.ch Iscrizione su intranet o con tagliando

25.10.2015

Maratona di Losanna lausanne-marathon.com Iscrizione: intranet o tagliando

Pagare con il cellulare

TWINT trasforma lo smartphone in un portafoglio. L'app è ora disponibile per il download.

Testo: Sarah Nünlist



L'era di TWINT è iniziata: dall'inizio di agosto è possibile scaricare l'app per i pagamenti e lo shopping della società affiliata di PostFinance. Con TWINT è possibile effettuare acquisti nel mondo reale senza contanti, usando lo smartphone. Al momento l'app può essere impiegata in alcuni negozi di Zurigo e Berna, ma nelle prossime settimane si aggiungeranno altre sei città e i primi shop online. A ottobre, infine, avrà luogo il grande roll out in tutta la Svizzera.

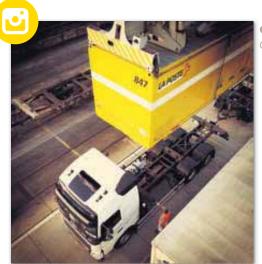
Ecco come funziona

1. Installare l'app TWINT sull'iPhone o sul dispositivo Android. 2. Caricare il credito. Questo è possibile in vari modi e non è indispensabile una carta di credito. 3. Pagare alla cassa. L'app deve essere aperta e lo smartphone va appoggiato vicino al beacon TWINT (cfr. foto a sinistra).



oppure guarda il filmato illustrativo seguendo il codice QR





49 like Bastano un occhio attento, un po' di tatto, un pizzico di precisione, fiducia in sé quanto basta e... il camion è carico. #swisspost #combi #strada

#rotaia



Cantare #tütatoo e vincere

Tü-ta-too. Ogni bambino conosce la melodia a tre suoni del corno postale. Ma che effetto fa, se siete voi a intonarla? Cantate o mettete in musica i famosi tre suoni e pubblicate il vostro filmato con l'hashtag #tütatoo su Instagram. È in palio una corsa speciale di un giorno in autopostale, per voi e i vostri amici. Condizioni di partecipazione tramite codice QR.



Cercare le sedi con la realtà aumentata

Grazie a una nuova funzione della Post-App è ora possibile trovare in tutta semplicità l'ufficio postale, la buca delle lettere e tutti gli altri punti di accesso della Posta nelle vicinanze, con un'occhiata attraverso la fotocamera del cellulare. Selezionate il simbolo della fotocamera e puntate lo smartphone verso i vari punti cardinali. I punti di accesso della Posta saranno indicati tramite realtà aumentata. Una soluzione pratica per chi non è ferrato con l'interpretazione delle cartine!



Ad agosto abbiamo seguito Gabi e il suo team di logistica esterna nel turno pomeridiano presso il centro pacchi Härkingen.



Vi andrebbe di mostrare il vostro lavoro su Instagram? Scrivete a socialmedia@posta.ch



Facebook facebook.com/swisspost



Twitter twitter.com/postasvizzera



Instagram instagram.com/swisspost



YouTube youtube.com/swisspost



posta.ch/socialmedia

20 Gente Ritratto La Posta 8/2015

Canta che ti passa

Con l'album «Pöstler» il rapper lucernese EffE, nome d'arte di Rafael Graf (28 anni), punta a convincere non solo i suoi colleghi di lavoro, ma tutta la Svizzera.

Testo: Simone Hubacher / Foto: Fabian Biasio



EffE mostra orgoglioso il CD di «Pöstler»: anche la cover è una sua creazione.

Ma quando lavora canta? Rafael Graf, alias EffE, ride: «Certo! Quando sono in macchina da solo canto sempre». Graf lavora per PostLogistics a Rothenburg (LU) da due anni e mezzo e il furgone giallo è la sua seconda casa. Mentre guida ascolta la musica, principalmente rap, per esempio quella del cantante e comico bernese Müslüm, e si esercita a cantare le proprie canzoni. «Durante ogni giro di recapito raccolgo nuove impressioni sulle persone, sulla loro vita, sulla Svizzera, che si traducono poi in strofe o persino in canzoni», spiega EffE.

Il 28 agosto uscirà il suo nuovo album *Pöstler* che contiene una canzone intitolata *Wine Pöstler* (ndr: come un postino) con alcune righe in dialetto: «Ha nie dänkt, dass i Pöstler werde» (Non avrei mai immaginato di diventare postino) e «Chasch nie wösse, wis mol chund im Läbe. Jede do treit sis eigete Päckli mit sich» (Non si sa mai che cosa ci riserva la vita. Ognuno porta con sé il suo bagaglio). Le sue canzoni mescolano realtà e finzione. Sta di fatto, però, che facendo il postino visita i paesi o i quartieri più disparati e incontra le persone più varie. «Sono proprio questi incontri che ispirano le mie nuove canzoni».

Le cose belle e brutte della vita

«Nelle mie canzoni tratto situazioni piacevoli, ma anche fatti meno felici. È la verità nuda e cruda che si nasconde dietro le nostre porte», spiega Rafael Graf. «È bellissimo, per esempio, quando una coppia si trasferisce in una nuova casa, di colpo la moglie resta incinta e dopo qualche mese la si vede con in braccio il suo bebè. Purtroppo si incontrano anche tante realtà tristi, di coppie che litigano e di donne che vengono ad aprire la porta con un occhio nero».

Ritratto

Rafael Graf alias EffE (28) vive con la compagna e la figlia (4) a Lucerna. Quando non canta, ama deliziare il proprio palato con la buona cucina.

Chi pensa che le sue canzoni o il suo nuovo album nascano in poco tempo si sbaglia. Rafael ci ha lavorato quasi tre anni. «La band è nuova ed è abbastanza grande, visto che siamo in nove», commenta Graf, che sarà presto in tournée. Leslie Philbert, ex concorrente di Voice of Switzerland, dà lustro al gruppo con la sua fantastica voce.

Postino, papà e rapper

Per l'impiegato di PostLogistics la giornata di lavoro a Rothenburg (LU) inizia alle 4 di mattina. Dalle 5, Graf è in giro a distribuire i pacchi nella sua zona di competenza. La sua tratta preferita è quella che percorre, in media una volta al mese, per raggiungere Hasliberg (BE) passando per Lungern e il passo del Brünig.

Al pomeriggio il giovane padre di famiglia si prende cura della figlia di quasi quattro anni e si gode le ore piacevoli in sua compagnia. «Non la porto con me né nello studio di registrazione né ai concerti, ma lei sa che il suo papà ama cantare e calarsi in vari ruoli per esibizioni e video». La piccola va matta per i travestimenti.

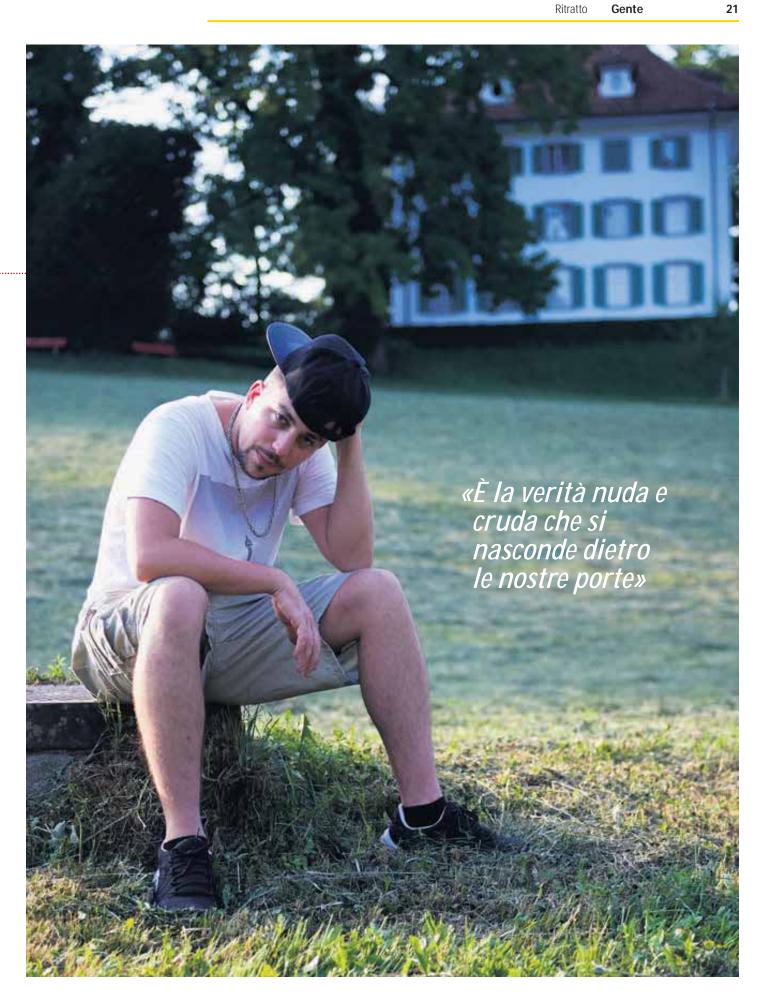
«Dalle 18 faccio il rapper, sto nello studio di registrazione o incontro i colleghi per vari motivi, come creare la copertina dell'ultimo CD».

Pöstler non è la prima creazione di EffE: il rapper si è già fatto conoscere insieme al suo gruppo «Uslender Production» grazie a due album di successo con cui è entrato nella top 5 delle classifiche e il singolo Du bisch Willkomme, che è stato addirittura incoronato Best Swiss Video Clip del 2015. ■

Acquistate l'album a prezzo scontato

Tutti i collaboratori della Posta possono acquistare l'album «Pöstler» al prezzo speciale di 12 franchi anziché 14, inviando un SMS con il testo «igroove post» al numero 900.





22 Gente Reportage La Posta 8/2015



Gli scolari di Palézieux-Village scoprono l'opuscolo di AutoPostale.



Mani in alto! La contestualizzazione dell'allievo da parte del mediatore è molto efficace e spiritosa.



Il mio autopostale, la scuola ed io...

I bambini si sono rimessi in cammino verso la scuola e alcuni hanno ritrovato il loro autopostale. Reportage a Palézieux-Village e a Oron con il mediatore scolastico dell'unità di trasporto scolastico.

Testo: Annick Chevillot / Foto: Sedrik Nemeth

«L'autobus non è vostro. Non dovete scarabocchiarlo!» Nicolas Ferrero, conducente di AutoPostale e mediatore scolastico, è loquace, divertente, spiritoso e soprattutto gode del massimo rispetto degli allievi di tutte le età. L'humour è il suo punto forte, proprio come la capacità di adattare le sue parole all'età degli scolari che incontra.

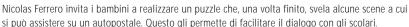
Ai piccoli dispensa consigli sotto forma di giochi, di simulazioni e d'interazione dai toni molto dolci. Si siede a terra con loro e li aiuta a completare il puzzle. Man mano che i pezzi si incastrano, una situazione concreta prende forma e genera delle reazioni nei bambini: «Questo non si fa! Se un bambino più piccolo di me sale sull'autobus, lo devo aiutare», esclama una bambina, dimo-

strando di aver interiorizzato il messaggio della scena, ossia prendersi cura di chi è più debole.

Ridere ma non spingere

Agli adolescenti Nicolas ricorda con fermezza le regole: «Il monopattino va piegato prima di salire sull'autobus! Si saluta sempre il conducente! Non lo si deve ignorare!» Il mediatore rimprovera i più intrepidi e li invita a partecipare attivamente ad alcuni giochi di ruolo. «Tieni, prendi questo. Spostati! Bum!» esclama Nicolas Ferrero a un gruppo di adolescenti disposti come se fossero seduti sul mezzo di trasporto. Il mediatore ha appena spinto due ragazzi che per l'effetto domino sono stati proiettati sui loro compagni seduti davanti a loro. I ragazzi scoppiano a ridere







Una classe di Oron insieme a Nicolas Ferrero.

di fronte alla comicità della situazione. «Vedete, su uno scuolabus ci si comporta correttamente. Si può parlare, ridere, cantare ma non si devono spingere gli altri. Cosa fate con il vostro zaino dopo essere saliti a bordo? A cosa serve la linea rossa davanti alla scuola?» I ragazzini ridono, fanno battute, provocano il mediatore, ma conoscono le regole; certo sanno prenderle alla leggera, ma la maggior parte del tempo le rispettano. Finite le lezioni, aspettano l'autobus dietro la linea rossa e appena si siedono appoggiano lo zaino sulle ginocchia e... allacciano la cintura! L'atmosfera è divertente e scanzonata.

Prevenire è meglio che curare

Nicolas Ferrero diventa improvvisamente molto serio: «Se sorprendo uno di voi con un taglierino mentre lacera un sedile, quello dovrà vedersela con me!» Silenzio. Gli adolescenti sono impressionati. Il mediatore ha raggiunto il suo obiettivo. Ora può trasmettere i suoi messaggi sulla prevenzione e la sicurezza.

«Gli episodi di vandalismo e inciviltà diminuiscono in seguito all'incontro con il mediatore negli istituti scolastici in cui si riscontrano problemi», afferma con soddisfazione Célia Cressier, responsabile dell'unità di trasporto scolastico presso AutoPostale a Yverdon-les-Bains. Mireille Bucher, direttrice della scuola media di Palézieux-Village e responsabile dei trasporti, afferma «Gli strumenti adottati da AutoPostale sono indispensabili e adeguati all'età degli scolari. Inoltre, la visita del mediatore nelle classi consente di placare molte situazioni. Se i bambini sono tranquilli durante il tragitto casascuola, arrivano in classe più sereni».

«Questo è il messaggio che vogliamo trasmettere: trasportare i bambini in condizioni di sicurezza assoluta dipende sia dal conducente sia dagli allievi trasportati», conferma Célia Cressier. I casi problematici, come le aggressioni fisiche ai conducenti o le incisioni sui sedili con il taglierino, si risolvono per via giudiziale con una denuncia penale e la convocazione dei genitori. Fortunatamente questi casi sono rari, sicuramente anche grazie ai quattro conducenti-mediatori disponibili in tutta la Svizzera dell'unità di trasporto scolastico, che ogni anno sensibiliz-

zano circa 200 classi per un totale di circa 5000 allievi dai quattro ai 16 anni.

Un'unità da sviluppare

L'unita di trasporto scolastico è stata creata il 1° gennaio 2014 con lo scopo di sviluppare il mercato del trasporto scolastico. Il lavoro di mediazione scolastica esiste da oltre dieci anni. Dal mese di agosto 2014, l'unità beneficia di strumenti pedagogici nelle tre lingue nazionali, adatti all'età degli scolari. Il servizio è disponibile in tutto il Paese. L'unità di trasporto scolastico è lieta di rispondere alle vostre domande: mediateur@autopostale.ch



www.autopostale.ch/trasporto-scolastico www.autopostale.ch/sensibus

Scaricate l'applicazione gratuita SensiGame per mettervi nei panni di un conducente di autopostale: www.autopostale.ch/sensigame **24 Gente** VIP La Posta 8/2015

II VIP e la Posta

Kariem Hussein

Atleta



Illustrazione: Jennifer Santschy Il campione europeo nei 400 metri ostacoli darà nuovamente il meglio di sé in occasione del prestigioso incontro che si terrà il 3 settembre allo stadio Letzigrund di Zurigo.

Quando ha spedito l'ultima volta una cartolina postale o una lettera? Ho spedito la mia ultima cartolina postale a febbraio dal Sudafrica, dove mi trovavo in ritiro.

Conosce il suo postino per nome? No, non lo conosco.

Con che frequenza la si può incontrare allo sportello postale? Molto raramente

Paga le fatture per via elettronica o con il libretto giallo? Per via elettronica.

Qual è il suo prodotto postale preferito? Il francobollo.

La tratta più bella che ha percorso in autopostale? Mi viene in mente un viaggio tra i monti dei Grigioni.

Giallo come...

... la Posta.

Pubblicità



Personale 25

Colophon

Editore

La Posta Svizzera SA Comunicazione, Wankdorfallee 4 3030 Berna E-mail: redazione@posta.ch posta.ch/giornale-online

Redazione

Annick Chevillot, caporedattrice Lea Freiburghaus Sandra Gonseth Simone Hubacher Claudia Iraoui Sara Baraldi Catherine Riva

Traduzione e correzione bozze Servizio linguistico Posta, Diana Guido

Layout Branders Group SA, Zurigo

Inserzioni

Annoncen-Agentur Biel SA E-mail: anzeigen@gassmann.ch Tel. 032 344 83 44

Stampa

Mittelland Zeitungsdruck SA, Aarau

Copertina Fabian Biasio

Ristampa permessa solo dietro esplicito consenso della redazione.

Abbonamenti/cambiamenti d'indirizzo Personale attivo: su intranet > portale HR > Dati personali, presso il Centro servizi Personale (secondo distinta di paga) o a csp@posta.ch

Pensionati:

per iscritto alla Cassa pensioni Posta, Servizio indirizzi, casella postale 528, 3000 Berna 25

Abbonati esterni: E-mail: abo@posta.ch Tel. 058 338 20 61

Prezzo abbonamento: CHF 24.- l'anno

Indirizzi utili

Servizio sociale: 058 448 09 09, serviziosociale@posta.ch Centro del mercato del lavoro Posta: 058 667 78 30 Fondo del Personale: 058 338 97 21 www.pfp-ferienwohnungen.ch



RICICLATO
Carta prodotta da
materiale riciclato
FSC® C005019



«Telefona per suo marito?»

Marianne Wenger è stata la prima donna a diventare conducente AutoPostale nel Cantone di Berna nel 1986. È andata in pensione a inizio agosto.

Testo: Simone Hubacher / Foto: François Wavre

Come ha fatto ad aggiudicarsi il primo posto di conducente AutoPostale donna del Cantone di Berna nel 1986?

È stata la mia grande passione per i motori – da 18 a 30 anni andavo in moto – a spingermi a inviare la mia candidatura per quel posto vacante nella regione di Thun. La prima cosa che mi hanno chiesto dall'altro capo del telefono era se chiamavo per mio marito. Alla fine però sono stata scelta, nonostante ci fossero 22 candidati uomini in lizza per il posto.

Un'esperienza indimenticabile di tutti i suoi anni di lavoro?

Ce ne sono diverse. Verso gli inizi, ricordo un signore che, appena salito, tornò all'uscita perché non si fidava a farsi portare in giro da una donna; più tardi, però, divenne un mio passeggero abituale. O la volta in cui entrò un'ape e un bambino mi chiese se anche lei pagava il biglietto. E quella in cui

una donna mi domandò se era possibile prendere un battello sul Gerzensee, una riserva naturale in cui non circola nessuna imbarcazione, nemmeno i gommoni!

Qual era la sua tratta preferita?

Per dieci anni ho percorso la tratta Belp-Gerzensee, Kirchdorf passando all'andata da Belpberg e al ritorno da Münsingen. Questa bella strada poco battuta mi è rimasta nel cuore. D'inverno ero sempre la prima a lasciare il segno delle ruote dell'autopostale sulla neve fresca!

Che progetti ha per la pensione?

Come ausiliaria mi capita ogni tanto di mettermi ancora al volante dell'autopostale. Non posso mica mollare così in fretta! Adesso poi ho più tempo da dedicare al mio cavallo Oman e ai miei hobby: la bici elettrica e gli spostamenti in treno e in autobus. 26 Personale La Posta 8/2015

Fedeli alla Posta

 45_{anni}

Posta Immobili, Management e Servizi

Tam Attilio, Maloja

PostMail

Arregger Franz-Josef, Hochdorf Brand Kurt, Turbenthal Bruggmann Rudolf, Zürich-Mülligen Corminboeuf Jean-Bernard, Carouge Gwerder Felix, Luzern Koch Otto, Kriens Kopp Klaus, Olten Schrackmann Alois, Giswil Simmen Ernst, Andermatt

PostLogistics

Bachmann Martin, Härkingen Koch Erwin, Basel

Rete postale e vendita

Amstutz Nikolaus, Bern Arnold Josef, Altdorf UR Gauch Rosmarie, Tafers Liechti Urs, Bern Stäuble Edith, Meilen Tam Attilio, Maloja

 40_{anni}

Tecnologia dell'informazione

Riesbacher Josef, Zürich

Personale

Cornu Daniel, Vevey Simon René, Ostermundigen

PostMail

Amstutz Kurt, Thun Barmaz Luc, Sion Berset Jean-Noël, Epagny Blanc Michel, Eclépens Blanchut Reynald, Conthey Bühlmann Bruno, Hochdorf Burri Walter, Sempach Station Corminboeuf Patrick, Cologny Demierre Christian, Chêne-Bourg Frei Markus, Rupperswil Hämmerli Leonhard, Zürich-Mülligen Hayoz Claude, Grolley Jaquier Martial, Meyrin Jaquillard André-Philippe, Château d'Oex Mayer Othmar, Adliswil Mohler Heinz, Bubendorf Mottaz Christian, Lausanne Neuhaus Jean-Claude, Bern Pellet Patrick, Bern Schaller Werner, Lyss Stocker Anton, Olten Volpi Moreno, Lugano Vuagniaux André, Eclépens

PostLogistics

Favre-Bulle Patrice, Boudry Grolimund Jean-Pierre, Delémont Mahnig Johann, Genève Piquerez Jean-Marie, Delémont Rolli Heinz, Basel

Rete postale e vendita

Aubry Jacques, Saignelégier Burch Peter, Bättwil-Flüh Eyholzer Hubert, Brig Luminati Giuliana, Chur Mäder Dominique, Bern Matter Anita, Zürich Mattmann Urs, Weggis Monney Rose-Marie, Fribourg Pachoud Pierre, Yverdon-les-Bains Parra Bruna, Gland Theler Linus, Mörel Treichler Silvia, Richterswil Voutaz Gérald, Villeneuve VD

AutoPostale

Nicole Jean-Pierre, Sion Rubin Christoph, Bern

Tanti auguri!

100anni Blattner-Fischer Max, Zofingen (13.09.) Gorin-Dufaux Albert, Lausanne (14.09.)

95_{anni} Frei Paul, Nuglar (21.09.)

$90_{\rm anni}$

Aellen Heinrich, Schönried (28.09.) Bellwald Paul, Glis (07.09.) Burger Henri, Carouge (06.09.) Diezig Caesar, Bellwald (07.09.) Gunz Candid, Zug (18.09.) Killer Walter, Endingen (11.09.) Marville Joseph, Lausanne (03.09.) Möckli Aline, Bern (25.09.) Regenass Raymond, Renens (27.09.) Reinmann Alfons, Genève (07.09.) Riedi Giachen, Disentis/Mustér (17.09.) Salzmann Paul, Niederscherli (06.09.) Schneebeli Adolf, Zürich (27.09.) Urech Hans, Urdorf (25.09.) Zogg David, Alvaneu Bad (17.09.)

85

Blaettler Ernst, Kehrsiten (21.09.) Bösch Jakob, Wattwil (15.09.) Bracher Heidi, St. Ursen (26.09.) Brönnimann Werner, Bern (08.09.) Camenzind Marzell, Oberrieden (18.09.) Défago Robert, Troistorrents (02.09.) Eicher Bruno, Bilten (17.09.) Fischli Johann, Grenchen (28.09.) Gilgen Margarethe, Rubigen (15.09.) Grischott Alba, Celerina (14.09.) Guillet Robert Cesar, Genève (08.09.) Heer Margrit, Zug (09.09.) Jeandupeux Pierre, Les Breuleux (03.09.) Küttel Gertrud, Basel (12.09.) Künzle Annelisa, Wangen SZ (09.09.) Milliet Ursula, Biel/Bienne (26.09.) Passini Camillo, S. Carlo (Poschiavo) (15.09.) Planzer Hans, Luzern (23.09.) Quadri Noemi, Origlio (26.09.) Raess Robert, Gümmenen (30.09.) Reichmuth Anton, Erlenbach ZH (21.09.) Reymond Bluette, Lausanne (05.09.) Richard Fredy, Bassins (03.09.) Riedener Kurt, St. Gallen (30.09.) Roth Willi, St. Gallen (04.09.) Rutz Lydia, Ebnat-Kappel (02.09.) Schwaller Rosmarie, Leuzigen (28.09.) Schwitzguébel Jean-Paul, Epalinges (08.09.) Seydoux Denise, Bossonnens (12.09.) Sollberger Martha, Zürich (03.09.) Staubli Gertrud, Muri AG (09.09.) Steiner Georg, Wattwil (13.09.) Sterren Hans, Eischoll (20.09.) Sudry Paul, Bern (02.09.) Theiler Alois, Luzern (10.09.) Trezzini Ferruccio, Grono (08.09.) Vuadens Jean, Clarens (03.09.) Weber Jolanda, Bern (14.09.)

Pensionamenti

Posta Immobili, Management e Servizi

Lüthi Margrit, Andelfingen

Finanze e Acquisti gruppo

Brianzoli Helene, Bern

Personale

Schneider Martin, Zürich

PostMail

Augsburger Gilbert, Lausanne Baumann Rita, Kriens Baumann Rosmarie, Hinwil Baumberger Evelyne, Härkingen Bigler Fritz, Oberdiessbach Bissig Jakob, Altdorf Bittel René, Ostermundigen Boll Enrico, Buchs ZH Cox Rosy, Fully De Maria Claudio, Lugano De Matos Maria Celeste. Zürich-Mülligen Delay Reynald, Bevaix Fischer Pierre-André, La Neuveville Flury Philippe, Delémont Gantenbein Max, Wil SG Giroud René-Paul, Conthey Habegger Andreas, Gümligen Hänggli Beat, Zürich-Mülligen Hennequin Mady, Tramelan Hofstetter Jakob, Nesslau Lazaar Ali, Härkingen Léguillon-Bell Jacqueline, Chêne-Bourg Lehmann Anton, Uetendorf Margan Ilonka, Härkingen Merz Hugo, Delémont Morales Geldes Maria Cristina, Zürich-Mülligen Mouron Dany, Eclépens Osterwalder Olga, Bubendorf

Reist Sanenka, Zürich Ryffé Rolf, Basel Sallin Maurice, Neuchâtel Selmoni Giacomo, Lugano Vogel Andreas, Stein AG Weibel Bruno, Chur Widmer Fritz, Härkingen Wüthrich Esther, Laupen BE

PostLogistics

Baumann Ernst, Bern
Baumann Markus, Hinwil
Cereghetti Peter, Basel
Curdy Alain, Daillens
Fässler Bernhard, Effretikon
Martinenghi-Gurtner Eliane,
Cadenazzo
Peter Rudolf, Frauenfeld
Porcile Vincenzo, Urdorf
Reinhard Anton, Härkingen
Spreiter Christian, Hinwil

Rete postale e vendita

Bretscher Brigitta, Felben-Wellhausen Bugnon Thérèse, Cugy FR Buri Christina, Liestal Charpi Jacqueline, Malleray Croci Piergiorgio, Mendrisio Fischer Roland, St. Gallen Gauch Rosmarie, Tafers Gerber Marianne, Kollbrunn Häfeli Sylvia, Luzern Kaufmann Dora, Thun Lecomte Lucette, La Neuveville Ryser Albert, Bern Scaffidi Erika, Bern Schrago Cendrine, Fribourg Suter Claudine, Luzern Widmer Regina, Felben-Wellhausen Wittwer Katharina, Bern

Wegmüller Armand, Münchenbuchsee (08.09.) Wenger Ulrich, Diesse (25.09.) Wirth Eduard, Zürich (12.09.)

80_{ann}

Aegerter-Zemp Jakob, Schangnau (10.09.) Aymon Maurice, Ayent (22.09.) Baumberger Theodor. Winterthur (07.09.) Berger Maria Anna, Suhr (11.09.) Bircher Lilly, Längenbühl (18.09.) Bourqui Georgette, Versoix (05.09.) Brander Paul, Sirnach (10.09.) Brasey Michel, Charmey (Gruyère) (09.09.) Burkard Inge, Spiegel b. Bern (17.09.) Cavelti Anton, Untersiggenthal (30.09.) Corthay René, Epalinges (07.09.) De La Fuente Mercedes, Spagna (24.09.) Delalay Marie-M., St-Léonard (24.09.) Della Badia Lucia, Nyon (11.09.) Diethelm Hilda, Ittigen (19.09.) Droux Bernadette, Puplinge (06.09.) Eberhard Alex, Küsnacht ZH (25.09.) Ecoffey Gilbert, Corin-de-la-Crête (19.09.) Felder Marie-Thérèse, Bassecourt (29.09.) Fischer Ernst, Meisterschwanden (01.09.) Franz-Nobs Alfred, Siselen (30.09.) Furlanetto Suzanne, Luzern (11.09.) Graber Rosmarie, Horgen (09.09.) Groux Robert, St-Légier-La Chiésaz (19.09.) Keller Walter, Zürich (07.09.) Kirchhoff Gunter Horst,

Kissling Lukas, Wangen b. Olten (14.09.) Köhli-Messerli Hansruedi, Wiggiswil (29.09.) Kunfermann Hans, Andeer (09.09.) Lieberherr Jeannette, Biel/Bienne (09.09.) Lofink Rosmarie, Winterthur (14.09.) Meier Hellmut, Neuenhof (29.09.) Meregalli Felice, Viganello (08.09.) Merkli Helmut, Wettingen (06.09.) Messerli Hedi, Kehrsatz (13.09.) Oppliger Christian, Zollikofen (17.09.) Sarina Marina, Giubiasco (25.09.) Scandella Egidio, Locarno (24.09.) Schneider Paul, Geroldswil (17.09.) Schoch Willi, Hundwil (08.09.) Schönbächler Erich, Einsiedeln (06.09.) Senn Bernard, Le Locle (04.09.) Spinas Alfons, Splügen (23.09.) Troillet Raymond, Lourtier (28.09.) Udriot Eliane, Italia (14.09.) Venzin Marcel, Rümlang (15.09.) Véya Jeanne, Bassecourt (23.09.) Vogt Heinz, Schaffhausen (09.09.) Zurita-Chavero Rafaël, Genève (01.09.)

75anni

Bender Rachel, Pully (07.09.)
Brehm-Fässler Peter,
Beinwil am See (13.09.)
Brunner Alfons, Laupersdorf (27.09.)
Burri Markus, Reinach BL (02.09.)
Camarca Giuseppe,
Pambio-Noranco (04.09.)
Cambianica Giuliano, Contra (15.09.)
Cantelmi Paravano Fernanda,
Italia (15.09.)
Cavadini Pierantonio,
Pregassona (10.09.)

Chassot Hubert, Biel/Bienne (12.09.) Dayer-Dayer Georges, Hérémence (18.09.) Dosch Anton, Zürich (22.09.) Ebiner Madeleine, Sion (24.09.) Egger Nicole Rose, Le Locle (10.09.) Ender-Müller Rosmarie, Eschlikon TG (19.09.) Fassbind Marta, Rigi Kaltbad (18.09.) Gaetanino Mario, Meyrin (15.09.) Giger-Hug Ursula, Niederurnen (07.09.) Girard Paul, Lieffrens (25.09.) Gisi Agnes, Dottikon (12.09.) Hämmerli Lina, Schlatt b. Winterthur (10.09.) Jaquemet Roland, Genève (25.09.) Kobel-Réaume Walter, Montreux (09.09.) Koch Sylvia, Fahrweid (05.09.) Lemmenmeier René, Dottikon (05.09.) Lengacher-Bader Rudolf, Schelten (20.09.) Lerch Hans-Rudolf, Genève (09.09.) Lüthi Walter, Le Lieu (03.09.) Marini Guido, Cimadera (12.09.) Marti Enrique, Basel (14.09.) Mastantuono-Iorillo Mafalda. Nyon (20.09.) Meier-Wey Josefine, Büttikon AG (21.09.) Moser-Gerber Käthi, Rubigen (20.09.) Mouther Albert, Basse-Nendaz (10.09.)

Nani Silvia, Mesocco (11.09.)

Othmer Erna, Kriens (24.09.)

Riz Heinrich,

Schuhmacher Hans

Ostermundigen (30.09.)

Peng Arthur, Schluein (06.09.)

Sta. Maria Val Müstair (13.09.)

Richina Vittorino, Medeglia (25.09.)

Röthlisberger Fredy, Ittigen (25.09.)

Schwaar Fritz, Steffisburg (19.09.)

Schwerzmann Hans, Zug (24.09.)

Steiner-Lysser Oskar, Tüscherz-Alfermée (16.09.) Stoffel-Venetz Alberta, Saas-Grund (19.09.) Stoll-Juen Walter, Oberengstringen (07.09.) Straessle Maria Louisa, Wittenbach (15.09.) Stuber-Jäggi Hedwig, Lohn-Ammannsegg (20.09.) Volken Hannelore, Glis (29.09.) Weidmann Johann, Zürich (11.09.) Wildhaber-Giacometti Josef. Flums (30.09.) Wyttenbach Hans, Homberg b. Thun (25.09.) Zeder Anton, Reinach BL (26.09.) Ziegler Jeannette, Geroldswil (28.09.) Zwimpfer Marianne, Luzern (18.09.)

Cerchiamo proprio voi!

Compiete quest'anno 75, 80, 85, 90, 95 o 100 anni? Andate in pensione oppure festeggiate 40 o 45 anni di servizio nel 2015? Vorreste essere i protagonisti di una breve intervista con foto, come Marianne Wenger (p. 25) e ricevere in regalo la vostra foto-ritratto professionale? Allora cherchiamo proprio voi! Scriveteci le informazioni sull'anniversario (cosa e quando) per e-mail all'indirizzo redazione@posta.ch e/o per lettera a:

La Posta Svizzera SA redazione «la Posta» (K11) Wankdorfallee 4 3030 Berna

Condoglianze

PostFinance

Kradolf (02.09.)

Balmer Hans-Rudolf, Bern Bertossa Maya Margrith, Bern Böhlen Georg, Münchenstein Calvetti Dominik, Bern

AutoPostale

Hofmann Gottfried, Basel Keller Edwin, Endingen Tischhauser Fritz, Vaduz

SecurePost

Roveri Francesco, Balerna

Swiss Post Solutions

Leeger Irma, Glattbrugg Schüpbach Katharina, Bern Personale attivo

PostMail

Nuhija Marionna, Domat/Ems, geb. 1964

PostLogistics

Walker Waldemar, Härkingen, geb.1958

Pensionati
Aeby Jean-Michel, Villiers (1934)
Andrey Franz, Bern (1929)
Baertschi Margaretha, Selzach (1913)
Beutler Fritz, Worb (1926)
Bretscher Walter, Dorf (1946)
Brügger Rémy,
Yverdon-les-Bains (1953)
Burri Karl, Luzern (1933)
Cottet Adelaide,
Les Monts-de-Corsier (1927)
Dapor Paolo, Wetzikon ZH (1969)

Devaud Michel, Epalinges (1948) Dürrenberger Werner, Anwil (1932) Eichenberger Max, Brugg AG (1928) Fazan Sylviane, Spagna (1942) Fluehmann Maria, Merenschwand (1929) Fluehmann Simone, Aclens (1925) Freimann Walter, Hünenberg (1925) Gisiger Hugo, Grenchen (1925) Graber Werner, Basel (1929) Grütter Andreas, Derendingen (1946) Häring Johann, Giebenach (1930) Henrioud Edmond, Carouge (1925) Hertig Jean-Marc, Chavannes-près-Renens (1947) Hiltbrunner Hans, Bottenwil (1942) Huber Franz, Kriens (1946) Imhof-Küenzi Jacqueline, Allschwil (1961) Kaech Walter, Ebikon (1931) Kleiner Emil, Biel/Bienne (1936)

Krayer Werner, Therwil (1935) Liaudat Betty, Marin-Epagnier (1928) Lörch Hansruedi, Reussbühl (1946) Mehr Josef, Willisau (1948) Moine Joseph, Bressaucourt (1940) Moser Hanspeter, Rheinfelden (1949) Nufer Walter, Zürich (1939) Pally Julius, Chur (1920) Pfister Edith, Wald ZH (1931) Racioppi Antonio, Le Lignon (1943) Reynaud Yves Louis, Genève (1934) Roth Josef, Schongau (1941) Schmidt Amandus, Ulrichen (1936) Staehli Rudolf, Port (1925) Stirnimann Hans Werner, Cham (1950) Trepp Julia, Malans GR (1925) Viquerat Jean-Pierre, Begnins (1943) Walther Hedwig, Frauenfeld (1935) Wenger Erich, Itingen (1966)

Vision La Posta 8/2015

