



Ausgabe Nr. 3 / Juli 2011

Swiss Post Solutions ist weltweit tätig – erfahren Sie mehr unter [www.swisspostsolutions.ch](http://www.swisspostsolutions.ch)

### Wie reagieren wir auf gesellschaftliche Veränderungen? Am besten durch agieren!

Heute stehen Unternehmen vor verschiedensten Herausforderungen. Märkte, Technologien und Gesellschaft verändern sich. Laufend und tiefgreifend. Diese Veränderungen bringen Risiken mit sich, bergen aber auch Chancen, die es zu nutzen gilt.

Deshalb wollen Unternehmen ihre Fähigkeiten stärken, um aus diesen übergeordneten Entwicklungen intelligente und nützliche Lösungen für ihre Kunden zu entwickeln. Sie konzentrieren sich auf das Kerngeschäft, generieren mit Partnern zusammen einen Mehrwert in den internen Prozessabwicklungen und steigern dadurch die Wettbewerbsfähigkeit und Loyalität bei ihren Kunden.

Wie transportieren und verarbeiten wir in Zukunft die unterschiedlichen Informationen aus Dokumenten, E-Mail, Fax und Internet-Formularen? Alle Informationen zusammen ergeben umfassende Informationsdossiers. Wie packen wir es an. Und vor allem: Wie sind wir erfolgreich in der Umsetzung und dies mit transparenten Kosten?

Die grösste Wirkung wird erzielt, wenn physische und elektronische Kommunikationsmöglichkeiten richtig kombiniert werden. Die richtige Kombination ermöglicht bis zu **30% Kostensenkungen** in Geschäftsabläufe oder eine **doppelt so hohe Kundenloyalität**. Swiss Post Solutions bietet Lösungen an, die effektiv und modular einsetzbar sind. Denn die Unternehmen beginnen meist nicht bei null, es gibt schon zahlreiche Lösungen, die gezielt kombiniert werden können. (Fortsetzung auf Seite 3)

Interview mit  
Damian Baer, Geschäftsführer  
Swiss Post Solutions Schweiz

ePost Product House  
Interview mit Beat Christen,  
Leiter ePost Product House

Innovation  
Sales-Award Sieger



Liebe Kundin, lieber Kunde

Wir alle wissen, dass das Internet die Art und Weise wie wir Informationen abrufen, Produkte und Dienstleistungen bestellen und wie wir mit unseren Kundinnen und Kunden, Kolleginnen und Kollegen sowie Freunden kommunizieren grundlegend verändert hat.

Wir haben früh erkannt, dass Postunternehmen den Fortschritten in der Technologie und den neusten Trends standhalten müssen. Deshalb haben wir neben unserem traditionellen Geschäft auch die digitale Kommunikation und damit die Transformation von physischen zu digitalen Geschäftsprozessen und Kundenbeziehungen aufgebaut. Wir investieren in die innovative Zukunft der Post indem wir Ihnen EINE Plattform für die physische als auch elektronische Kommunikation anbieten. Lesen Sie über unserer organisatorischen Neuausrichtungen und innovativen Kundenlösungen.

Ihr Frank Marthaler  
Leiter Swiss Post Solutions und  
Mitglied der Konzernleitung der Schweizerischen Post

## Impressum

Herausgeber:  
Swiss Post Solutions AG  
Pfungstweidstrasse 60b  
8080 Zürich  
Schweiz

Erscheint 2 Mal im Jahr

## Nr. 3/2011

Redaktion:  
Marketing & Kommunikation  
Swiss Post Solutions Schweiz  
Layout: 180° marketing &  
communications gmbh  
Versand: Die Schweiz. Post



# Inhaltsverzeichnis

Titelstory	3
Wie reagieren wir auf gesellschaftliche Veränderungen? Am besten durch agieren!	
Dialogue	4
Gemeinsam für unsere Kunden	
Special	5
Mehrwert in der Kombination	
Trends	6
Innovation	
Award	7 - 8
Und der Sieger ist...	
People	10
ePost Product House	
News	11
Post SuisselD beschleunigt Schweizer E-Business	
Events	9 / 12
Round Table e-Kundendossier Golfturnier	

### Die Post – von der physischen in die digitale Welt und zurück

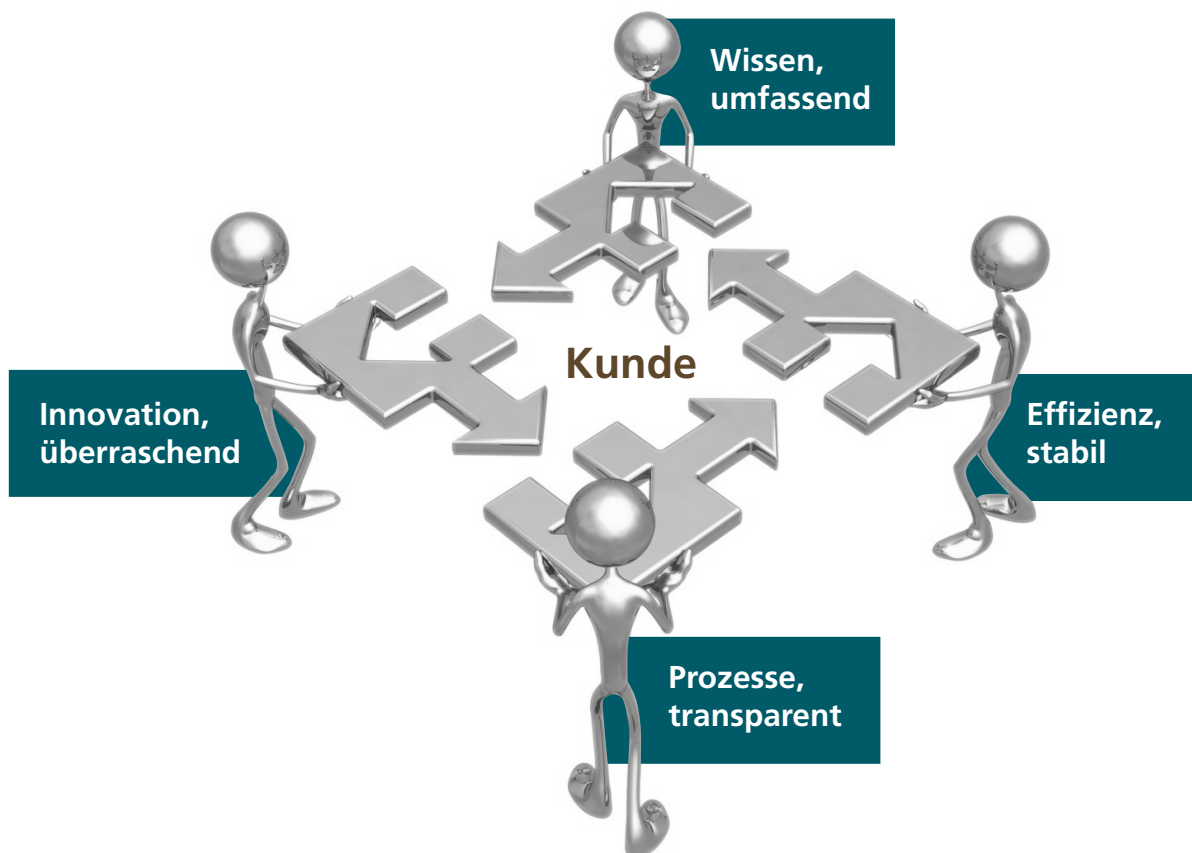
Im Kommunikationsmarkt der Schweiz ist die Post führend. Seit jeher transportieren wir Briefe, Zeitungen und Werbesendungen und erbringen alle Dienstleistungen darum herum. Das wird auch in Zukunft ein wichtiger Pfeiler unserer Ertragskraft bleiben. Um dieses Kerngeschäft zu ergänzen und zu stützen, bieten wir unseren Kunden zunehmend Informations-, Dokumenten- und Dialoglösungen an. Sie ermöglichen ihnen die einfache und sichere Kommunikation an der Schnittstelle von der physischen in die digitale Welt und in der digitalen Welt selbst.

### Swiss Post Solutions: Umfeld

Swiss Post Solutions ist an der Schnittstelle zwischen physischen und elektronischen Postdienstleistungen tätig. Der Bereich bearbeitet in der Schweiz und international die drei Geschäftsfelder Dokumenten- und Informationsmanagement, Kundenbeziehungsmanagement und sichere elektronische Kommunikation.

Der Konzernbereich unterstützt Geschäftskunden bei traditionellen internen Postdiensten und transformiert auf effizienten Dokumentendreh scheiben physische in digitale Informationen und umgekehrt.

Dies ermöglicht durchgängige Geschäftsprozesse, was zur Verringerung von Durchlaufzeiten führt. Swiss Post Solutions bietet auch Lösungen zur verbesserten Beziehung von Geschäftskunden mit ihren Endkunden an, z. B. mit Lösungen im Bereich Billing & Payment, Loyalty Marketing, E-Commerce sowie Wert- und Sicherheitskarten. Daneben investiert Swiss Post Solutions in ePost Solutions (SuisseID, sichere Datenübermittlung, E-Health usw.) sowie in branchenspezifische Lösungskombinationen. Die Lösungen von Swiss Post Solutions basieren auf dem Einsatz von zukunftssträchtigen Informationstechnologien und IT-Plattformen. Swiss Post Solutions ist in 15 Ländern tätig, wobei die Schweiz, Deutschland, Grossbritannien und die USA die Kernmärkte sind.



## Gemeinsam für unsere Kunden – Interview mit Damian Baer, Geschäftsführer, Swiss Post Solutions Schweiz

### Herr Baer, Sie sind seit dem 1. April 2011 Geschäftsführer der Swiss Post Solutions Schweiz. Was ändert sich für Ihre Kunden?

Auf den 1. April 2011 haben wir bei Swiss Post Solutions von einer vertikalen «Line of Business» Organisation zu einer Länderorganisation gewechselt, was zu einer Stärkung der Verantwortung im Land führt. Mit diesem Wechsel rücken wir noch näher an unsere Kunden und diese profitieren von einer vereinfachten Betreuungsstruktur. Zusätzlich können wir unsere Kunden besser mit ganzheitlichen Lösungen unterstützen.

Kundennähe verfügen wir über ein ausgeprägtes Verständnis bezüglich der Kundenanforderungen und Kundenprozesse. Durch die intelligente Vernetzung von Portfolio-Elementen (Leistungsbausteinen) können wir unseren Kunden bedürfnisgerechte Lösungen bieten und ermöglichen ihnen damit eine noch höhere Wertschöpfung. Gepaart mit unserer auf eine nachhaltige Entwicklung ausgerichteten Unternehmenspolitik begleiten und unterstützen wir unsere Kunden langfristig bei der Erreichung ihrer Geschäftsziele.



### Damian Baer, CEO Swiss Post Solutions Schweiz/Österreich

Damian Baer ist Geschäftsführer der Swiss Post Solutions Schweiz/Österreich. Er ist seit rund 20 Jahren im Dienstleistungs- und im Outsourcing-Bereich tätig. Er bekleidete diverse Funktionen bei einem führenden amerikanischen Informatik-Spezialisten und war mehrere Jahre Direktor bei einem Schweizer Outsourcing-Beratungsunternehmen. 2003 kam er zur Schweizerischen Post.

### Welche Produkte und Lösungen bietet Swiss Post Solutions an?

Unsere Dienstleistungspalette umfasst Lösungen, die ein intelligentes und effizientes Dokumenten- und Informationsmanagement sicherstellen sowie Lösungen, die alles bieten, um Kundenbeziehungen erfolgreich zu gestalten und die Kundenbindung zu intensivieren. Zusätzlich haben wir ein umfassendes elektronisches Produkteangebot, wie beispielsweise die Swiss Post Box, IncaMail oder den SwissStick.

### Wie positioniert sich Swiss Post Solutions?

Swiss Post Solutions ist ein zuverlässiger, flexibler und innovativer Partner und steht für lösungsorientierte Leistungsangebote auf einem hohen Qualitäts- und Sicherheitsniveau. Durch unsere

### Wie können zukünftig Synergien über die Länder hinweg genutzt werden?

Das globale Prozessmodell sowie global bereitgestellte Services erleichtern die länderübergreifende Zusammenarbeit, vermeiden Mehrfachaufwände und minimieren Risiken. Durch ein globales Kundenmanagement sind wir zudem in der Lage, international agierende Kunden in allen Fragestellungen zu unterstützen.

Weitere Informationen unter  
[www.swisspostsolutions.ch](http://www.swisspostsolutions.ch)

# Mehrwert in der Kombination

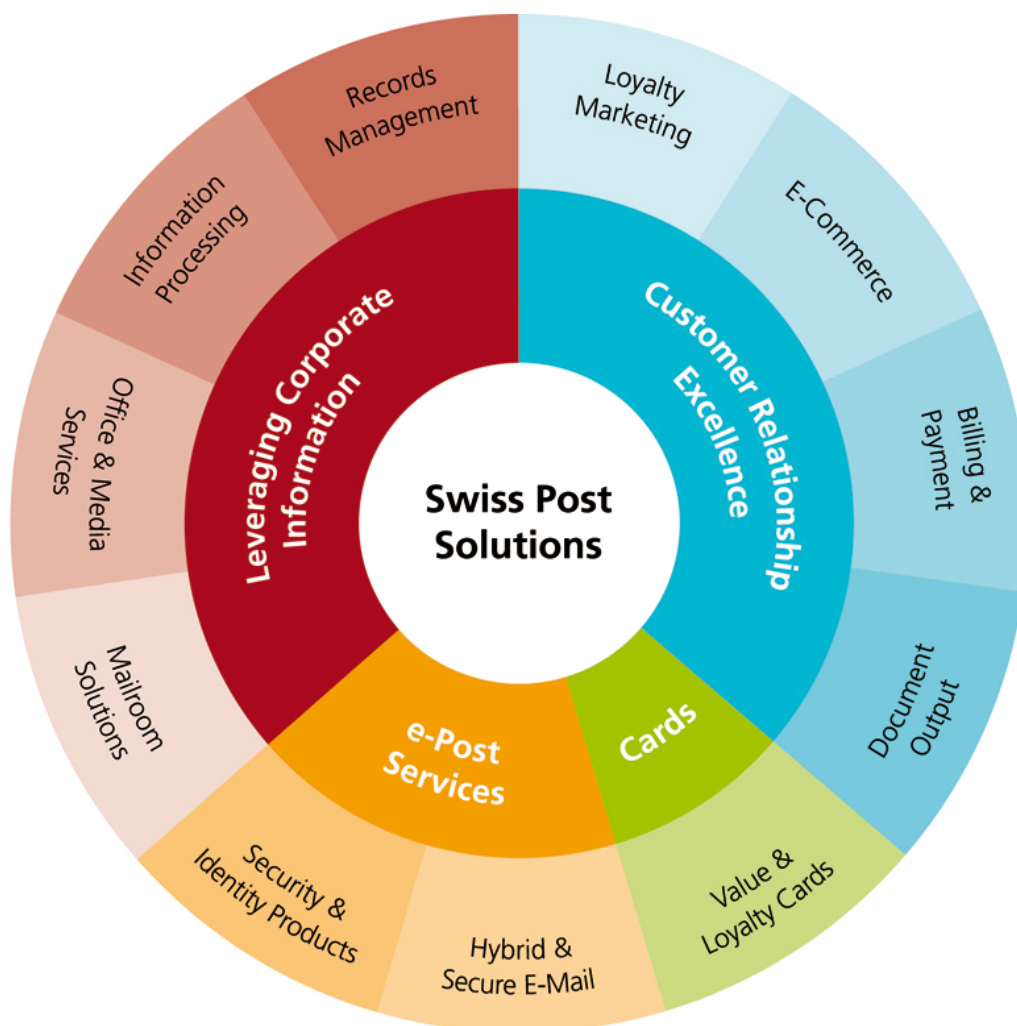
Von einem Lösungsanbieter verlangen Sie mehr als nur Produkte. Sie erwarten umfassende Lösungen entlang des Dokumentenzyklus. Dabei geht es nicht nur um eingehende und ausgehende Geschäftsdokumente sondern auch um Kundenkommunikation.

Mit dem richtigen Partner können Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Viele Kommunikationslösungen sind

isoliert und decken nur das eine oder andere ab. Um die Wertschöpfungskette zu optimieren und dabei Kosten zu sparen, benötigen Unternehmen immer mehr Gesamtlösungen. Der Lebenszyklus von Lösungen und Technologie wird immer kürzer und somit müssen die Prozesse und technischen Hilfsmittel flexibel anpassbar sein. Wir nehmen Ihre Bedürfnisse wahr und wir bauen modular und zielstrebig mit Ihnen zusammen an der Gesamtlösung.

Swiss Post Solutions unterstützt Sie im professionellen Informationsmanagement und steht für effiziente Geschäftsprozesse, optimale Kundenansprache und sichere elektronische Kommunikationswege.

Unabhängig davon, ob Sie an einem Standort arbeiten oder weltweit vernetzt sind, die flexiblen und innovativen Geschäftslösungen für Ihre Dokumenten- und Informationsverwaltung steigern Ihre Effizienz und die Kundenzufriedenheit.



# Innovation

Was bedeutet Innovation? Zukünftige Märkte sehen, Trends aufnehmen, Kundenaktivitäten verstehen, Einkaufsveränderungen wahrnehmen? Für Swiss Post Solutions bedeutet es vor allem, schnell agieren zu können.

Einige Themen haben wir aufgenommen, um unsere Lösungen und Produkte entsprechend anzupassen und zu erweitern. In der nächsten Newsletter-Ausgabe werden wir diese Themen aufnehmen.

Sollten Sie noch nicht Empfängerin oder Empfänger des Newsletters sein, so können Sie sich unter [www.swisspostsolutions.ch](http://www.swisspostsolutions.ch) anmelden.

## MEGATREND-MAP



Quelle: Horx – das Geheimnis des Megatrends 2010

- Individualisierung
- Female Shift
- Silver Society
- Bildung
- New Work
- Gesundheit

- Neo-Ökologie
- Connectivity
- Globalisierung
- Urbanisierung
- Mobilität

## Und der Sieger ist... – Die besten Verkaufslösungen aus fünf Kategorien wurden mit Sales-Awards ausgezeichnet. Drei davon sind Lösungen von Swiss Post Solutions!

«Wir müssen den Kunden ins Zentrum unserer Anstrengungen stellen und ihn verstehen, wenn wir auch in Zukunft Erfolg haben wollen.» Die Verkäufer der Post haben sich die Botschaft von Frank Marthaler, Leiter Swiss Post Solutions und

Fachkomitee Verkauf, zu Herzen genommen. Die Sales-Awards, die am 9. Juni in Montreux überreicht wurden, beweisen, dass ein offenes Ohr für Kunden, Ideenreichtum und die Kooperation über Bereiche hinweg der Schlüssel zum Erfolg gu-

ter Verkaufslösungen ist. Von vierzehn nominierten Projekten wurden die fünf besten prämiert (eines pro Kategorie). Gewonnen haben Hapimag, Bonitos, Tom Bergstein, Merk&Cie. und Coca Cola HBC.

### Kunde

#### Hapimag



Roberto Abate, Andrea Tresch, Anna-Lisa Casaluci, Therese Lüthi und Enzo Cariola.

### Problemstellung

Hapimag hat sich zum Ziel gesetzt, die internen Prozesse in der Kommunikation mit ihren nationalen und internationalen Kunden und Partnern zu verbessern. Dazu sollen die aktuell physischen Prozesse digitalisiert werden. Gleichzeitig möchte Hapimag das bestehende physische Archiv ebenfalls digitalisieren und zudem die Zugriffszeiten auf Kundendaten für das Kundencenter optimieren.

### Lösung

Die Lösung beinhaltet ein umfassendes Paket mit Leistungen diverser Bereiche, die zu einem Gesamtprozess zusammengestellt wurden. Dieser beinhaltet u.a.: Einrichten eines elektronischen Archivs; Archivierung der Unterlagen und Einführung der E-Archivierung; Optimierung des Zugriffs des Kundencenters auf Daten; Schaffung eines Logins, über das Kunden ihre Daten über die Hapimag-Homepage einsehen können; Druck, Versand und Transport sämtlicher Hapimag Kundenkorrespondenz weltweit.

#### Bonitos GmbH



Mareen Boetzel, Attila Fekete und Constantin von Mutius

TUI Deutschland gründete vor einigen Jahren zusammen mit der Commerzbank ein Joint Venture für den Betrieb des gemeinschaftlichen Bonusprogramms «Bonitos». Innerhalb dieses Programms wurde mit einem externen IT-Dienstleister zusammengearbeitet. Aktuell wurde ein professioneller Dienstleister gesucht, welcher entsprechende Erfahrungen im CRM-Bereich aufweist und flexible Lösungen anbieten kann.

Die Herausforderung bestand darin, Bonitos davon zu überzeugen, dass die Schweizerische Post der professionelle Partner der Zukunft sein könnte und einen Mehrwert gegenüber dem bisherigen Partner darstellen kann, ohne dass Bonitos das Geschäft zur Offertstellung ausschreiben würde. Der Kunde konnte überzeugt werden und hat den Zuschlag für den Betrieb des Bonitos Bonusprogramms erhalten.

## Kunde

### Tom Bergstein AG



Pascal Eigenmann und Andrea Paquet

### Merk&Cie. Switzerland



Thomas Veil, Rolf Müller und Pirmin Walter. Ganz links: Thomas Vaterlaus, Leiter Geschäftsstelle Fachkomitee Verkauf

### Coca-Cola HBC Schweiz



Roland Schärli, Stefan Franzl, Christian Robyr, Natascha Gysin, Stefan Graber und Martin Spätig.

## Problemstellung

Zwei Freunde verwirklichten sich einen Traum und gründeten das Outdoor-Bekleidungs-Label «Tom Bergstein». Neben den Stores soll mit einem e-Shop die flächendeckende Verfügbarkeit sichergestellt werden. Für diesen e-Shop suchte Tom Bergstein AG einen Partner, welcher alle notwendigen Prozesse für den e-Shop übernehmen und Tom Bergstein AG zusätzlich kommunikativ unterstützen kann.

Auf Basis eines internen Projektes werden weltweit alle Rechnungen der Merk&Cie. neu zentral gescannt bzw. bearbeitet. Das Scanning und die Bearbeitung erfolgen in Darmstadt (DE). Die nun bei allen Ländergesellschaften eingehenden Rechnungen müssen nach Darmstadt umgeleitet werden. Die Merk&Cie. Switzerland suchte nach einer Lösung für den Eingang und die Weiterleitung der Sendungen nach Darmstadt.

Coca-Cola hat eine firmeneigene Serviceorganisation, welche für die Wartung, den Austausch sowie die Reparaturen aller Kühlschränke, Verkaufsautomaten und Getränkeanlagen von Coca-Cola sowie weiterer Unternehmungen zuständig ist. Coca-Cola beabsichtigt, diesen Bereich an einen externen Dienstleister auszulagern, um sowohl die Effizienz wie auch die Service-Qualität steigern zu können.

## Lösung

Die Post übernimmt für Tom Bergstein den kompletten Betrieb des e-Shops. Innerhalb von zwei Monaten wurden die entsprechenden Prozesse und Leistungen (Lager, Logistik, Billing und Kundendienst) eingerichtet, aufgebaut und laufend verfeinert. Gleichzeitig unterstützt die Post Tom Bergstein im Bereich Direct-Marketing, in der Vermarktung ihrer Produkte sowie in diversen weiteren Bereichen, welche ebenfalls zum Erfolg dieses Start-Up-Unternehmens beigetragen haben.

Für Merk&Cie. Switzerland wurde für alle Rechnungseingänge eine zentrale Adresse (Postfach) in Altdorf eingerichtet. Die eingehenden Rechnungen werden durch die Post gesammelt und zweimal wöchentlich per Kurier nach Darmstadt geschickt. Dank dieser Lösung konnte sich die Post innerhalb des internen Projektes von Merk&Cie. platzieren. Ziel ist es, möglichst den gesamten weltweiten Prozess (Scanning, Workflow usw.) von Merk & Cie. übernehmen zu können.

Die Coca-Cola Serviceorganisation «Cold Drink Operations» (CDO) wird an eine hundertprozentige Tochter der Post, der IT ServiceHouse AG, ausgelagert. Aufgrund der möglichen Synergien mit bereits bestehenden Kundengeschäften, war es der Post möglich, ein für den Kunden Coca-Cola, wie auch für die Post, optimales Angebot zu platzieren bzw. in einem weiteren interessanten Markt tätig zu werden.

## Round Table e-Kundendossier

Am 7. Juni haben wir einem Teilnehmerkreis aus den Branchen Versicherungen und Banken unsere Lösungen über die elektronische Posteingangsverarbeitung und das Bestandesscanning von Papierakten zur Gesamtlösung e-Dossier präsentiert. Die beiden Referenten Christoph Häberli, VisionReal Consulting AG, und Ralf Glabischnig, Inacta AG, verstanden es, die Swiss Post Solutions Lösungen und die Projekterfahrungen lebendig aufzuzeigen.

### Swiss Post Solutions

#### Outtasking – Lösungen rund um Geschäfts- und Kundenprozesse

Der Trend weg vom Papier zu elektronischen Informationen bewegt auch Swiss Post Solutions. Unsere Lösungen bieten die Kombination von physischen und digitalen Verarbeitungsprozessen an sowie die Übertragung der Verantwortung dank klar formulierten Service Level Agreements (SLA). Von der Analyse zur richtigen Lösungsarchitektur, vom klaren Umsetzungsziel zum transparenten SLA, vom Effizienzziel zum professionellen Betrieb. Viele Kunden vertrauen auf einen erfahrenen Partner.

### Suva: Ralf Glabischnig, Inacta AG

#### Posteingangsverarbeitung – Digitalisierung und Erkennung von Versicherungskorrespondenz

Schadenmeldungen, Arztberichte und Kundenbriefe haben bisher vor allem physisch Eingang in Geschäftsprozesse und Informationsflüsse von Versicherungen gefunden. Im Zuge der zunehmend elektronisch geführten Kommunikation und Fallbearbeitung kommt es daher immer öfter zu Medienbrüchen, die Fehlerquellen eröffnen und die Effizienz der Datenverarbeitung verringern. Mit einer kontinuierlichen Digitalisierung der physischen Post lässt sich dieses Problem lösen. Allerdings sind Versicherungsunternehmen wegen ihrer dezentralen Agenturstruktur für dieses Verfahren oft nicht genügend ausgerüstet und zudem zählen Digitalisierungsverfahren nicht zu ihren Kernkompetenzen.

### Allianz: Christoph Häberli, VisionReal Consulting AG

#### Dokumentenmanagement mit Integration der Papierakten – das e-Dossier

Damit der Kundenservice durch kürzere Bearbeitungszeiten optimiert werden kann, werden Papierdokumente digitalisiert und dem e-Dossier beigefügt. Die Aufhebung von Papierakten durch die Lösung Backscanning rechnet sich nicht allein durch die Freigabe von Raum. Es sind Mehrwerte wie Kundenzufriedenheit, vollständige Informationsablage und der standortunabhängige Zugriff. Auch die Einhaltung der rechtlichen Aspekte stehen im Vordergrund. Die Auslagerung des Dokumentenmanagements führt zu effizienten Prozessen, Kostenreduktion und gewährleistet hohe Flexibilität.



## Gemeinsam für unsere Kunden – Interview mit Beat Christen, Geschäftsführer ePost Product House

### Herr Christen, Sie sind seit dem 1. April Leiter des neu geschaffenen ePost Product House. Was sind die Ziele des ePost Product House (Abkürzung: ePH)?

Ziel des ePost Product House ist es, die «e»-Kompetenzen des Konzerns zu bündeln, damit rasch, kompetent und effizient neue eProdukte auf den Markt gebracht werden können. Diese Konzentration der Kompetenzen im ePH ist die Basis, damit neue Lösungen postweit eingeführt werden können. Mit unseren Produkten wollen wir den Drittmarktumsatz im In- und Ausland ausbauen und Marktanteile sowie weitere Postgesellschaften als Kunden gewinnen.

Mit dem neuen ePost Product House stärkt die Post ihre Innovationskraft. In enger Zusammenarbeit mit den Konzernbereichen sollen bestehende wie auch neue, standardisierte elektronische Lösungen erfolgreich im Massenmarkt positioniert werden. Das ePH konzentriert sich auf die sichere elektronische Identifikation und Kommunikation. Produkte, welche unter dem Label SwissSign im Markt bereits gut bekannt sind. Zusätzlich bilden hybride Postlösungen und weitere Themenfelder wie E-Health, E-Government sowie neue mobile Möglichkeiten Schwerpunkte des ePost Product House.

### Welche Produkte und Lösungen werden im ePost Product House angeboten?

Unsere Lösungen sind:

- Identity/Security/E-Mail: SuisselD, IncaMail, Organizer
- Hybrid: Swiss Post Box (elektronischer Briefkasten)
- E-Markets: e-Health, e-Government

### Was sind die Kernkompetenzen und wo sehen Sie die größten Stärken/Herausforderungen im ePost Product House?

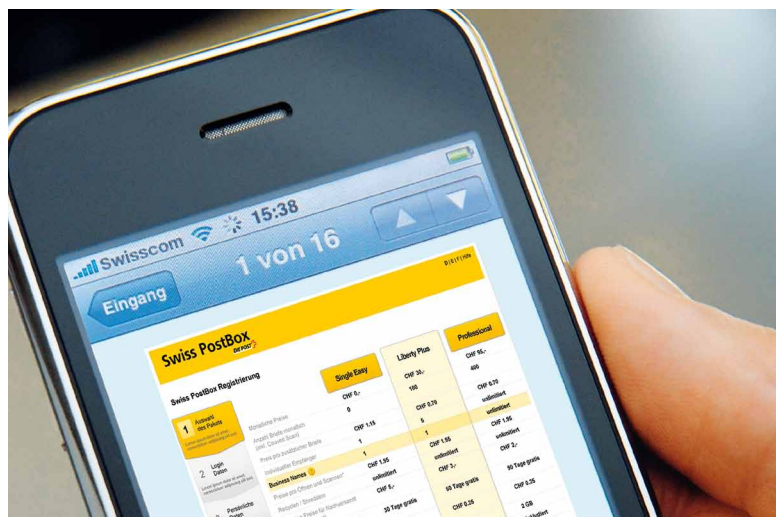
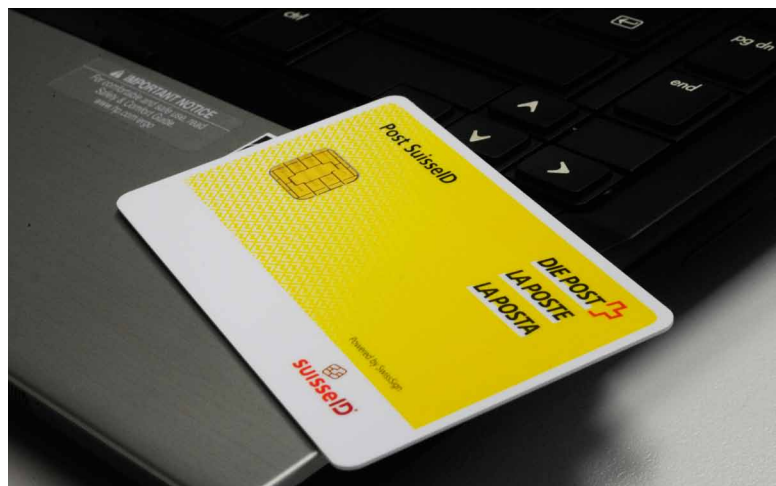
Wir sind bestrebt, im ePost Product House eine gute Mischung aus Top-Informatikspezialisten, engagierten Verkaufs- und Marketingprofis und erfahrenen Generalisten zu schaffen. Unsere Kernkompetenzen liegen in einem hohen Fachwissen und einer guten Vernetzung im Markt, sehr guten Beziehungen in alle Konzernbereiche der Post und in langjähriger unternehmerischer Erfahrung.

Weitere Informationen unter [www.swisspostsolutions.ch](http://www.swisspostsolutions.ch)



### Beat Christen, Head of ePost Product House

Beat Christen ist Leiter des ePost Product House und Verwaltungsratspräsident der SwissSign AG, welche den Kern des ePH bildet. Er hat Elektrotechnik an der Fachhochschule Brugg-Windisch studiert und ein Nachdiplomstudium als Betriebs-/Wirtschaftsingenieur STV abgeschlossen.

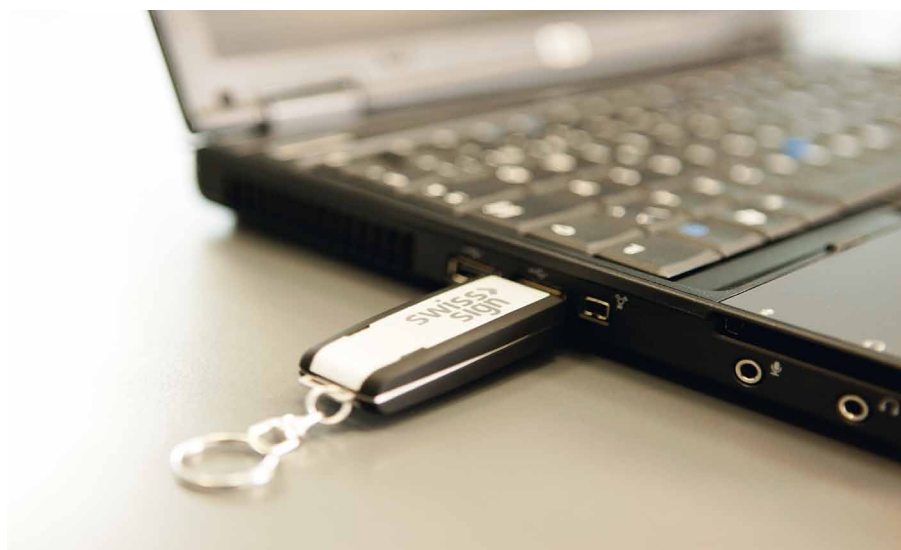


# Post SuisseID beschleunigt Schweizer E-Business

Die Post SuisseID hat sich seit ihrer Einführung im Mai 2010 als eine innovative und an den Bedürfnissen von Kunden und der öffentlichen Verwaltung orientierte Dienstleistung der Schweizerischen Post bewährt. Die offizielle digitale Identität der Schweiz kommt zum Einsatz, wenn Firmen oder Privatpersonen geschäftlich oder mit Amtsstellen übers Internet verkehren, dabei sicher identifiziert werden sollen oder Dokumente rechtsgültig elektronisch unterschreiben wollen. Die Post setzt bei der Entwicklung von Produkten für die Prozessketten von Behörden und Unternehmen vermehrt auf digitale Geschäftsabläufe. Ihre hochstehenden Lösungen für die sichere elektronische Kommunikation sind in den Anwendungsbereichen E-Government und E-Business gut etabliert.

## Digitale Identität der Post – ein erfolgreicher Katalysator

Im ersten Jahr haben rund 8'000 Kunden einige Zehntausend Post SuisseIDs bei der Post bestellt. Während Privatkunden jeweils nur eine digitale Identität erwarben, bestellten Geschäftskunden Mengen von bis zu mehreren Tausend. Rund 90 Prozent der Kunden bevorzugten die digitale Identität der Post auf einem USB-Stick, geringerer Beliebtheit erfreute sich die Kartenlösung. Unter den Stick-Lösungen wurde ein Fünftel als Komfortvariante «SwissStick» ausgeliefert. Das weltweit exklusive Produkt der Schweizerischen Post ist ein smarter USB-Stick, der die Post SuisseID mit Anwendungen wie der sicheren Versandplattform IncaMail verbindet und als «Plug & Play»-Lösung einfach eingesetzt werden kann.



SwissStick

## SuisseID für eGovernment - Spezialangebot für Behörden

Die Post hat die von ihr angebotene digitale Identität bedürfnisgerecht weiterentwickelt. Immer mehr öffentliche Online-Dienste nutzen die SuisseID für die Identifikation von Behörden-Mitarbeitern, Bürgern und anderen Kunden. So greifen schon über 450 Gemeinden, Schulen und Kirchen auf Verwaltungsportale zu, die jeden Tag rund um die Uhr bereitstehen. Die Post bietet Behörden und öffentlichen Verwaltungen die Post SuisseID ab sofort zum Preis von CHF 59.– an.

[www.postsuisseid.ch/egov](http://www.postsuisseid.ch/egov)

## Attraktive Online-Verlängerung

Die SuisseID hat eine maximale Laufzeit von drei Jahren. Entgegen des bisher vorgesehenen aufwändigen Verlängerungsverfahrens können Besitzer einer gültigen Post SuisseID die Laufzeit ab sofort online um ein oder drei Jahre ab Bestelldatum verlängern, ohne Dokumente einreichen oder die SuisseID auswechseln zu müssen. Dies zu einem Spezialpreis ab CHF 19.– Diesen Service bietet im Markt ausschliesslich die Schweizerische Post an.

[www.postsuisseid.ch/kaufen/verlaengern](http://www.postsuisseid.ch/kaufen/verlaengern)

## PUK für Login erhöht Benutzerfreundlichkeit

Neu kann ein sicheres PUK-Verfahren Abhilfe schaffen, sollte die Post SuisseID aufgrund mehrmaliger Fehleingaben des Kennworts (PIN) beim Login gesperrt werden. Die Nutzer können sie dank PUK für weitere Versuche freischalten und die Post SuisseID wieder vollumfänglich nutzen. Das Verfahren erlaubt auch die Rücksetzung der PIN, was die Nutzung der Post SuisseID jedoch einschränkt: Sie kann nicht mehr für die rechtsgültige Signatur eingesetzt werden.

## Post SuisseID Login in Google Apps, SAP, Salesforce.com und weiteren Services

Die Post SuisseID kann überdies für die Einrichtung eines «Single Sign-on»-Einstiegs bei bekannten Standardapplikationen wie Google Apps, SAP, Salesforce.com, Oracle on demand und weiteren Services schweiz- und weltweit genutzt werden. Diese benutzerfreundliche Lösung erfolgt über das SAML 2.0 Protokoll, das von der neusten Technologie der Post SuisseID unterstützt wird.

Weitere Informationen zum Produkt stehen Ihnen unter [www.post.ch/suisseid](http://www.post.ch/suisseid) zur Verfügung.

## Golfturnier Kunden und Gäste Post 2011

Nach einer zweijährigen Pause fand am 17. Juni 2011 erstmals wieder das Golfturnier für Kunden und Gäste der Schweizerischen Post statt. Die 45 geladenen Kunden und Gäste wurden im Golfclub Wylihof empfangen und konnten sonnige Wetterbedingungen, spannende Spielrunden, kulinarische Köstlichkeiten und einen gemütlichen Abend geniessen.

Das Turnier startete erfolgreich. Die Teilnehmenden spielten in dreier Flights im Texas Scramble Modus. Während des Apéros und Nachtessens hatten die Gäste genügend Zeit für den gemeinsamen Erfahrungsaustausch und zum Netzwerken.

Wir bedanken uns bei allen Teilnehmenden und freuen uns auf das nächste erfolgreiche Golfturnier.

In die Agenda eintragen:  
29. Juni 2012

