

KUMMLI

Wir vernetzen Entscheidungsträger

Ausgabe vom Mai 2024

Auflage: 7000 Exemplare



DER GEIST
VON SEMPACH

exklusiv – einzigartig - handverlesen



KUMMLI JOURNAL

KNOW HOW PLACE

35. Schweizerisches
Unternehmerforum mit
dem «Geist von Sempach»

Seite 4 / 5

KUMMLI-TALK

Programm
2. Halbjahr 2024

Seite 8 / 9

LA TAVOLATA

Das exklusive Treffen unter
Platin Member

Seite 7

EDITORIAL

In den letzten Wochen wurde ich ein paar Mal auf einzelne Member bzw. Unternehmen aus unserem Netzwerk angesprochen, weshalb sie gewisse Aussagen machen oder für diese oder jene Sache einstehen. Auf der einen Seite wollen wir kernige Unternehmerinnen und Unternehmer und Patron-Typen und auf der anderen Seite habe ich den Eindruck, dass die Gesellschaft intoleranter gegenüber anderen Meinungen geworden ist. Schnell redet man von «holzigen Typen».

Wir wollen, dass Firmen klare Positionen und Haltungen vertreten, mögen es aber nicht, wenn es nicht unserer Meinung entspricht. Dies führt dazu, dass sich Unternehmen immer weniger zu gesellschaftlichen Fragen äussern oder sich bei politisch relevanten Diskussionen raushalten. Sie befürchten einen Shitstorm auf den digitalen Kanälen oder ein schlechtes Rating als Arbeitgeber.

Doch unsere Gesellschaft und das Unternehmertum lebt doch genau von dem, dass wir einander zuhören, andere Meinungen zulassen und die verschiedenen Sichtweisen versuchen einzunehmen. Das bringt uns weiter. Unser Netzwerk wächst von Diskussionen und Meinungsvielfalt.

Ein weiteres Thema, welches mich beschäftigt, ist das Miteinander in der Führung. Es ist wichtig, dass die junge Generation und die erfahrenen Führungskräfte voneinander lernen. Denn, was mir auffällt ist, dass die Firmen, welche langjährige CEOs an der Spitze haben, gerade in diesen herausfordernden Zeiten viel Ruhe und Gelassenheit in die Unternehmen bringen. Sie wissen, dass in der Industrie Zyklen herrschen und dass demnächst wieder bessere Zeiten kommen. Sie können auch damit umgehen, wenn die Märkte stagnieren und die Leute nervös werden. Deshalb füreinander – miteinander.

Wir freuen uns, dass wir unseren Member als Sparringpartner zur Seite stehen und sie zielführend vernetzen können. Denn es motiviert und erfreut uns jeden Tag zu sehen, welche grossartigen Geschichten durch das KUMMLI Netzwerk entstehen, indem wir gezielt Entscheidungsträger zusammenbringen. Denn die richtigen Beziehungen zu haben ist kein Zufall.

Entscheidungsträger zusammenbringen ist unsere Leidenschaft.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen!

Herzlichst
Michelle Kummlí



AGENDA 2024

2. Halbjahr

23. Mai 2024

KUMMLI-TALK | bei W. Holliger Söhne AG mit Verwaltungsratspräsident Robert Holliger zum Thema: «Schweizer Qualität mit Präzision»

20. Juni 2024

KUMMLI-TALK | bei Zehnder Group AG mit CEO Matthias P. Huenerwadel zum Thema: «Richtige Lösung als international tätiges Unternehmen – was sind die Schwierigkeiten und Chancen?»

29. August 2024

KUMMLI-TALK | bei maxon motor ag mit CEO maxon group Eugen Elmiger zum Thema: «Vom Kleinunternehmen zum Weltmarktführer»

12. September 2024

KUMMLI-TALK | bei Green Datacenter AG mit CEO Roger Süess zum Thema: «Cybersicherheit – wie sicher ist ein Rechenzenter?»

3. Oktober 2024

KUMMLI-TALK | bei DHL Schweiz AG mit Managing Director André Michel zum Thema: «Globalisierung – Chancen und Gefahren»

6. November 2024

DER GEIST VON SEMPACH

36. Unternehmerforum mit den Referenten:

Gianina Viglino-Caviezel, Geschäftsführerin Hamilton Services AG und CFO der Hamilton Unternehmen
Silvan Brauen, Co-CEO Rivella Group

IMPRESSUM

Redaktion und Versand:

KUMMLI Netzwerk GmbH, Lindenmattstrasse 9, 5616 Meisterschwanden
Tel. +41 (0)62 771 28 85, www.kummlí.com, info@kummlí.com

Satz und Druck:

Drucksachenexpress AG, Haldenstrasse 160, 5728 Gontenschwil
Tel. +41 (0)62 767 00 20, www.dgx.ch, info@dxg.ch

Auflage: 7000 Exemplare





Carmarket – Autos von Profis

Geprüfte Qualitätsfahrzeuge einfach online finden und kaufen

Carmarket ist der erste Schweizer Automarktplatz, auf dem ausschliesslich geprüfte Qualitätsfahrzeuge von zertifizierten Händlern angeboten werden. Autos von Profis heisst demnach, sein Traumauto einfach online zu finden, zu kaufen, zu leasen und zu versichern sowie von geprüfter Qualität und weiteren Services zu profitieren.

Geprüfte Qualität

Als neuer, unabhängiger Schweizer Online-Automarktplatz garantiert Carmarket geprüfte Qualität. Fast alle Fahrzeuge, die auf carmarket.ch ausgeschrieben sind, wurden von ausgewiesenen Fachleuten auf Herz und Nieren geprüft und verfügen über eine gültige Werks- oder Occasionsgarantie. Damit haben die Kundinnen und Kunden die Gewissheit, ein hochwertiges Qualitätsfahrzeug zu kaufen und dieses im Falle eines Falles in den besten Händen zu wissen.

Traumauto einfach finden

Von Profis des Autofachhandels entwickelt, zeichnet sich Carmarket durch eine grosse Benutzerfreundlichkeit mit innovativen Suchfunktionen wie der intuitiven Freitextsuche und ein grosses Angebot aus. Neuwagen, Qualitätsoccasionen und wichtige Online-Dienstleistungen rund ums Auto lassen sich punktgenau finden. Ein absolutes Novum ist der «Match Maker». Dieses Online-Tool ermittelt im Handumdrehen, welches Fahrzeug zu einem passt und zeigt eine entsprechende Auswahl auf carmarket.ch an.

Grosse Auswahl an Nutzfahrzeugen

Die Zahl, der auf carmarket.ch angebotenen Fahrzeuge, wächst stetig. Aktuell zählt der Online-Marktplatz für Autos von Profis rund 21'000 Fahrzeuge an über 800 Standorten in der ganzen Schweiz. Dazu gehört neben den Personenwagen, die den grössten Teil des Angebots ausmachen, eine Vielzahl an geprüften und sofort verfügbaren Nutzfahrzeugen, von praktischen Pick-ups über vielseitige Lieferwagen und Transporter bis hin zu Kipper- und Lkw-Fahrgestellen.

Alles online möglich

Von der Kontaktaufnahme über die Buchung der Probefahrt und die Bewertung des aktuellen Fahrzeugs bis hin zum Leasing- oder Kaufabschluss des neuen Fahrzeugs – alles funktioniert auf carmarket.ch mit wenigen Mausklicks. Selbst die Versicherung für das gewünschte Fahrzeug lässt sich direkt via Smartphone oder Computer abschliessen. Einfach. Online. Zuverlässig. Ein persönliches Profil vereint zudem alles rund ums Auto an einem Ort: so zum Beispiel die Vergleichsliste, die sich auch online teilen lässt, eine Merkliste und individuelle Such-Abos. Dieses einzigartige digitale Gesamtpaket wurde von der Expertengruppe von Best of Swiss Web als Kandidat für die Masterwahl nominiert. Insbesondere die schnelle Reaktionszeit, die stabile Architektur, die solide Umsetzung und nicht zuletzt die Match-Maker-Funktion gaben gemäss Best of Web den Ausschlag für den Platz auf der Shortlist. Der Online-Marktplatz für Autos von Profis ist seit Sommer 2023 live im Netz und befindet sich eigentlich immer noch am Anfang seiner Reise. Doch diese geht unaufhaltsam vorwärts. Die Chancen stehen sehr gut, dass auf der

Suche nach dem Traumauto oder einer zuverlässigen Ergänzung für die Unternehmensflotte oder den Fuhrpark in Zukunft kein Weg mehr an Carmarket vorbeiführen wird.

Carmarket, der Online-Automarktplatz für von Profis geprüfte Fahrzeuge mit vielfältigen Vorteilen:

Qualität garantiert:

geprüfte Fahrzeuge grösstenteils mit Garantie

Einfach finden:

intuitive Freitext-Suche für rasche Ergebnisse

Match-Maker-Funktion:

mit wenigen Klicks das perfekte Auto finden

Schnell vergleichen:

dank allen Informationen und intelligenter Vergleichsliste

Rundum versichert:

Fahrzeug und innovative Versicherungslösungen aus einer Hand

Alles online möglich:

Beratung, Kauf, Leasing, Versicherung, Fahrzeugbewertung usw. – alles lässt sich online erledigen



Rückblick auf den 35. Geist von Sempach

Das Schweizerische Unternehmerforum «Der Geist von Sempach»

Ein einzigartiger Abend mit hochkarätigen Member und auserwählten Gästen am ausgebauten Unternehmerforum der Geist von Sempach. An diesem Abend trafen sich ausschliesslich Entscheidungsträger der Schweizer Wirtschaft um neue Kontakte zu knüpfen und bestehende zu vertiefen.

Mit grossem Stolz eröffnete Michelle Kumkli, CEO vom KUMMLI Netzwerk, den Abend. Sie betonte wie wichtig es ist, dass man Sorge tragen muss zur Schweizer Wirtschaft und unterstrich, dass das KUMMLI Netzwerk politisch neutral ist und alle Meinungen Platz haben. Denn es ist ein Zusammenspiel der Wirtschaft und Politik. Ein wesentlicher Arbeitgeber ist der Main-Partner vom Unternehmerforum die Emil Frey AG. Lorenz Frey-Hilti hat einen kleinen Vorgeschmack auf die Jubiläumsfeier zum 100-jährigen Bestehen der Emil Frey AG gegeben und als Team Principal der Emil Frey Racing einiges über seine Passion preisgegeben.

Mit dem ersten Referenten Bundesrat Albert Rösti war die Aufmerksamkeit bei allen Teilnehmern auf dem Höhepunkt. Der Bundesrat hat seine Herausforderungen, Chancen und Aufgaben im UVEK erläutert. Schnell wurde allen klar, wie tief er in der Materie drin ist und wie er in allen Bereichen kompetent alle Fragen aus dem

Plenum beantworten konnte. Die Begeisterung unter allen Anwesenden war gross.

«In der Baubranche gilt es nach wie vor, sich in Geduld zu üben»

Mit dem zweiten Referenten des Abends, Thomas Frutiger, Co-Verwaltungsratspräsident der Frutiger Gruppe ging es gleich im Berner Dialekt weiter im Unternehmergespräch.

Die Frutiger Gruppe wurde lange im Co-CEO Modell geführt und nun teilt sich Thomas Frutiger das Verwaltungsratspräsidium weiterhin mit seinem Cousin Luc Frutiger. Dies ist ein Teil der langfristigen orientierten Unternehmensführung. In der Baubranche gilt es nach wie vor sich in Geduld zu üben, da auch hier die Regulationen und die Fristen der Bewilligungen sich ins Unermessliche ziehen.

Nach der Vorspeise und weiterhin aktiven Gesprächen und gezieltem Vernetzen durch das KUMMLI Netzwerk hat der CEO der Hilti Gruppe Jahangir Doongaji zum Thema «Lead 2030 – Die neue Unternehmensstrategie» einen eindrucksvollen Einblick in die zukünftigen Projekte der Hilti Gruppe gegeben. Dass die Bauindustrie vor grossen Herausforderungen steht, wurde auch von ihm dargelegt. Die Industrie steht im

Wandel und dies ist eine grosse Chance für die Hilti Gruppe. Sie setzt auf neue Prioritäten mit neuer Mission. Basierend auf einem starken Fundament, auf dem die Wertschöpfung durch Marktführerschaft, Differenzierung und direkten Kundenbeziehungen liegen. Schön zu sehen, dass es einem grossen Familienunternehmen weiterhin gelingt nachhaltige Werte zu leben.

«Die Zeit vergeht viel zu schnell an einem solchen Abend»

Dass auch dieser Event aus dem KUMMLI Netzwerk ohne Medien stattfand, wurde von den Referenten und den Teilnehmern sehr geschätzt, da dadurch mehr Offenheit und Transparenz entsteht.

Es war ein exklusiver Abend mit zielführenden Kontakten auf Augenhöhe. Während des ganzen Abends wurde ausgiebig vernetzt, neue Kontakte geknüpft und die familiäre Atmosphäre genossen welche die Member und Gäste aus dem KUMMLI Netzwerk am «Der Geist von Sempach» immer sehr schätzen.



Main-Partner:



Co-Partner:





Eigenverantwortung statt EU-Bürokratie

Warum das EU-Verhandlungsmandat aus unternehmerischer Sicht kontraproduktiv ist.

Der Motorsägen-Marktführer Stihl sorgt für Schlagzeilen: Er will ein Werk nicht in Deutschland, sondern in der Schweiz bauen. Tatsächlich verfügt die Schweiz laut Global Innovation Index über die weltweit höchste Innovationskraft.

Woher kommen solche Standortvorteile? Sie beruhen vor allem auf der direkten Demokratie, dem Föderalismus und der Neutralität. Diese Faktoren verhindern bürokratische Auswüchse, wie sie in der EU grassieren.

Umso befremdender wirkt es, dass der Bundesrat sein 2021 versenktes EU-Rahmenabkommen aus der Schublade geholt und ihm einen frischen Anstrich gegeben hat. Jetzt will er mehrere Abkommen in einem «Paket» bündeln. Die Schweiz müsste automatisch EU-Recht übernehmen und das letzte Wort in Streitfällen hätte der

Europäische Gerichtshof (EuGH). Obendrein soll die Schweiz jährlich einen Obolus von 1,5 Milliarden Franken an die EU entrichten.

Was erkaufte sie sich? Einen «massgeschneiderten Zugang zum EU-Binnenmarkt», sagt der Bundesrat. Aus unternehmerischer Sicht ist dieser Preis zu hoch. Erst recht, wenn man bedenkt, dass Schweizer Unternehmen seit dem Freihandelsabkommen von 1972 einen privilegierten Zugang zu den EU-Märkten geniessen. Ohnehin hängt der Erfolg an Markt mehr von innovativen Produkten als von Verträgen ab.

Mittelständische Firmen und Familienunternehmen wollen den Werkplatz Schweiz langfristig stärken. Möglich ist das nur, solange sich die Schweiz ihre Rahmenbedingungen selbst geben kann. Darum hat

sich **autonomiesuisse** als breit abgestützte Bewegung für eine weltoffene, erfolgreiche und freie Schweiz formiert.

Economiesuisse beklagt sich zwar über die Vorschriftenflut aus der EU – weibelt aber zugleich fürs EU-Rahmenabkommen. Wieso diese Ambivalenz? Sie ist nur damit erklärbar, dass der Verband von börsenkotierten Grosskonzernen dominiert wird. Deren Manager sind oft ausländische Expats mit eher kurzfristigem Engagement.



Dr. Hans-Jörg Bertschi ist Verwaltungsratspräsident der Bertschi Gruppe, Co-Präsident der Bewegung **autonomiesuisse** (www.autonomiesuisse.ch/de/mitmachen) und Member im KUMMLI Netzwerk.

Versüssen Sie Ihre Kundenbeziehungen

Registrieren Sie sich jetzt als Geschäftskunde und profitieren Sie von zusätzlichen Vorteilen. Einfach QR-Code scannen.



LÄDERACH

SWITZERLAND

Exklusives Treffen unter Platin Member

La Tavolata - Es wurde aufgetischt am exklusiven Treffen

An der Tavolata treffen sich ausschliesslich KUMMLI Platin Member zu einer offenen Gesprächsrunde. Hier herrscht Branchenexklusivität, Transparenz und besprochene Themen werden vertraulich behandelt.

Die Themen werden von Member eingereicht. Dadurch entsteht ein enormer Knowhowtransfer, denn branchenübergreifend sind die Herausforderungen auf dieser Stufe dieselben. «Ein solcher Mehrwert und diese Offenheit habe ich noch nirgends erlebt», so und ähnlich äusserten sich die Platin Member. Der Austausch und das Lernen von den Besten wird sehr geschätzt und die Gespräche sind auf Augenhöhe, sehr zielführend und ganz nach dem Motto miteinander – füreinander.

«Ein solcher Mehrwert und diese Offenheit habe ich noch nirgends erlebt.»

An der letzten Tavolata wurde diskutiert wie wichtig Künstliche Intelligenz im Ar-

beitsalltag ist. Wie nutze ich sie richtig und zählt Menschlichkeit trotzdem noch? Hier hat sich klar herauskristallisiert, dass es branchenabhängig ist, ob und in welcher Form KI genutzt wird.

Im Weiteren wurden die verschiedenen Angebote der Arbeitgeber oder die heutzutage hohen Forderungen von Arbeitnehmern an Fringe Benefits diskutiert. Auch

hier herrscht eine grosse Vielfalt an Möglichkeiten. Müssen denn immer alle erfüllt werden? Kann man noch Dankbarkeit erwarten, oder muss eine Flut von Benefits gewährleistet sein um seinen Arbeitnehmer halten zu können?

Platin Member werden auf Empfehlung eingeladen.



KUMMLI-TALKs

Kleiner - feiner - exklusiver

Die KUMMLI-TALKs sind Netzwerkevents die über die gesamte Schweiz und zum Teil im Ausland, mehrheitlich in Firmen stattfinden. In einer gemütlichen und familiären Atmosphäre lernen sich Entscheidungsträger aus dem Unternehmertum und Wirtschaft auf Augenhöhe persönlich kennen. Das Gemütliche wird mit dem Nützlichen verbunden, mit exklusiven Firmen und Referenten. Interessante Persönlichkeiten sehen sich an diesem Kristallisationspunkt, werden auch gesehen, und lernen sich kennen – ausschliesslich Entscheider!

Donnerstag, 20. Juni 2024

KUMMLI-TALK Zehnder Group AG

CEO Matthias P. Huenerwadel
mit dem Thema: «Richtige
Lösung als international
tätiges Unternehmen – was
sind die Schwierigkeiten
und Chancen?»



←
Hier gehts zur
Anmeldung

Anmeldung/Programm unter: www.kummlli.com/kummlli-talk-20-06-2024

Donnerstag, 29. August 2024

KUMMLI-TALK maxon motor ag

CEO maxon group Eugen
Elmiger zum Thema:
«Vom Kleinunternehmen zum
Weltmarktführer»



←
Hier gehts zur
Anmeldung

Anmeldung/Programm unter: www.kummlli.com/kummlli-talk-29-08-2024

Donnerstag, 12. September 2024

KUMMLI-TALK *Green Datacenter AG*

CEO Roger Süess zum Thema:
«Cybersicherheit – wie sicher
ist ein Rechenzenter?»



←
Hier gehts zur
Anmeldung

Anmeldung/Programm unter: www.kummlli.com/kummlli-talk-12-09-2024

Donnerstag, 3. Oktober 2024

KUMMLI-TALK *DHL Schweiz AG*

Managing Director André Michel
zum Thema: «Globalisierung –
Chancen und Gefahren»



←
Hier gehts zur
Anmeldung

Anmeldung/Programm unter: www.kummlli.com/kummlli-talk-03-10-2024

Tägliche Arbeit mit Spass und Leidenschaft

Interview mit Michelle Kummli

Sie sind im täglichen Kontakt mit Entscheidern der Schweizer Wirtschaft. Was sind die grössten Herausforderungen welche Sie hören?

Wir sind in allen Branchen tätig, jedoch ausschliesslich auf der Stufe von Entscheidungsträgern wie Unternehmer, CEO und Verwaltungsräte. Alle sind im gleichen Boot und deshalb sind die Gemeinsamkeiten gross. Die Herausforderungen sind

- Stagnierende oder gar rückläufige Märkte wie in Deutschland und die unsichere politische Situation.
- Die stetige Zunahme an Vorschriften und Regulierungen. Das unternehmerische Denken und Handeln wird immer mehr eingeschränkt.
- Die teilweise hohen Ansprüche der Mitarbeitenden.

Es gibt viele Unternehmernetzwerke in der Schweiz. Was genau zeichnet das KUMMLI Netzwerk aus?

Wir waren Pioniere. Das KUMMLI Netzwerk gibt es seit über 20 Jahren und damals wusste man nicht was ein Netzwerk ist. Wir sind über die Jahre stark gewachsen und qualitativ auf einem hohen Niveau.

Wir haben nie unsere Herkunft vergessen und sind demütig. Von unseren Mitgliedern wird das Familiäre, die Bodenständigkeit und die Offenheit sehr geschätzt.

Unser Netzwerk ist branchenübergreifend und schweizweit tätig mit ausschliesslich Entscheidungsträger die national und international tätig sind. Die gezielte Vernetzung von unseren Mitgliedern wird sehr geschätzt, da sie zielführend ist – denn auf dieser Stufe haben alle wenig Zeit.

«Branchenübergreifend, schweizweit mit national und international tätigen Firmen»

Wie setzt sich das KUMMLI Netzwerk für Ihre Member ein?

Indem wir ihre Themen und Anliegen aufnehmen und an den entsprechenden Stellen platzieren. Sei es in einer brückenbauenden Funktion zur Politik oder zu anderen Firmen. Weiter wird der Wert Vertrauen bei uns ganz hoch gehalten. Wir wissen sehr viel von unseren Mitgliedern sei es VR-Mandate, Firmenübernahmen oder Nachfolgethematiken und sind so die

Drehscheibe indem wir unsere Member gezielt vernetzen.

Was macht Ihnen an Ihrer tägliche Arbeit am meisten Spass?

Die Menschen – unsere Kunden. Es ist wunderbar zu sehen, wenn man die richtigen Menschen miteinander vernetzt, welche tolle Geschichten daraus entstehen. Wir haben viele sehr langjährige Member und dank ihnen können wir uns stets weiterentwickeln und zusammen mit ihnen neue Ideen realisieren. Das ist motivierend und macht grossen Spass.



Michelle Kummli
CEO und Inhaberin KUMMLI Netzwerk



Lernen Sie uns kennen – Ein Netzwerk welches Sie so noch nie erlebt haben.

IM GARTEN ZUHAUSE



NEU AUCH
IN LYSSACH
ZUHAUSE



Hunn Gartenmöbel AG | hunn.ch

GARTENMÖBEL

36. DER GEIST VON SEMPACH

Mittwochabend, 6. November 2024 wir stellen unsere Referenten vor



36. Unternehmerforum mit Gianina Viglino-Caviezel, Geschäftsführerin Hamilton Services AG und CFO der Hamilton Unternehmen und Silvan Brauen, Co-CEO der Rivella Group.

Gianina Viglino-Caviezel hat an der Universität in St. Gallen studiert und sich in verschiedenen Unternehmen für Nachhaltigkeit, Innovation und Strategie engagiert. Seit fast fünf Jahren ist sie bei den Hamilton Unternehmen tätig, seit knapp zwei Jahren in der Funktion als CFO der Hamilton Unternehmen und als CEO der Hamilton Services AG.

Die Hamilton Unternehmen liefern Lösungen für die Gesundheitsbranche in den Bereichen Intensivbeatmung, automatisierte Pipettierung, Probenlagerungssysteme und Sensortechnik. Die Unternehmen sind bis heute in Familienbesitz und werden von der zweiten und dritten Generation der Hamilton Familie geführt.

Die Wurzeln der Hamilton Unternehmen liegen in Kalifornien, wo Clarke Hamilton Ende der 1940er Jahre die Mikroliterspritze entwickelte. Mittlerweile beschäftigen die Hamilton Unternehmen über 3000 Mitarbeitende auf 22 Standorten weltweit und 1600 Mitarbeitende sind in der Schweiz. Der Standort Schweiz wurde im Jahr 1966 in Bonaduz gegründet.



HAMILTON

Silvan Brauen ist seit 13 Jahren in der Rivella Group tätig. Als ehemaliger Marketingleiter, teilt er sich seit Mai 2023 die Führung der Gruppe im Co-CEO Modell. Dies verspricht mit Einbindung der nächsten Generation frische Impulse für die Organisation.

Die Rivella AG ist die grösste Unternehmensgruppe für Marken-Erfrischungsgetränke schweizerischer Herkunft und hat sich als feste Grösse in der Gesellschaft und der Kultur des Landes etabliert.

Das Unternehmen wurde 1952 vom Pionier und Rivella Erfinder Robert Barth gegründet. Heute gehören Rivella sowie die Fruchtsaftprodukte der Marke Michel und die Vitaminwasser FOCUSWATER zum Unternehmen. Mit einem Bekanntheitsgrad von nahezu 100 % gehört Rivella zu den stärksten Marken in der Schweiz und ist bis heute im Familienbesitz.



rivella