



Als Gotteskind durchs Leben gehen

Er produzierte in Korea 200 000 Schuhe – pro Monat. Die Marke MBT machte ihn weltbekannt. In Europa begann Karl Müller nochmals bei null. In Sennwald SG und Oberitalien läuft die Produktion der kyBoot-Schuhe auf Hochtouren. Doch der initiative Unternehmer hat letztlich andere Prioritäten.

Thomas Feuz

Herr Müller, wie geht es Ihnen?

Danke, bestens. Es geht sich praktisch wie von selbst.

Wie viele Schuhe kaufen Sie pro Jahr?

Ich weiss es nicht genau. Ich probiere stets neue Prototypen aus, jeweils einen Monat lang. Zuhause stehen sicher 30 Paar Schuhe herum. Früher waren Schuhe kein Thema. Ich habe immer jene vom jüngeren Bruder ausgetragen.

Aktuell führen wir rund 100 verschiedene Modelle, 50 allein in der arabischen Kollektion. In der Schweiz produzieren wir 150 000 Paare pro Jahr. In Korea verkauften wir 200 000 Paar – im Monat. Die Herstellungskosten hier sind hoch. Wir machten den Weg von Fernost in die Schweiz ganz bewusst, der Familie und der Gesundheit zuliebe – in Korea gönnte ich mir oft nur eine Stunde Schlaf...

«Gehen auf Luft»: Was ist das Spezielle an Ihren Produkten?

Das Vorgängermodell MBT (der Schuh mit der

runden Sohle, Anm. d. Red.) war revolutionär. Ich verkaufte die Firma vor 12 Jahren. Damals hatte ich die Idee für Schuhe mit elastisch-federnden Luftkissensohlen. Damit kann man den Gehschmerzen davonlaufen, wie Tausende von Kunden bezeugen. Wir verstehen uns nicht als Hersteller von Schuhen, sondern als Lösungserbringer für medizinische Probleme wie Arthrose- oder Rückenschmerzen. Und wir verkaufen nicht Schuhe, sondern medical equipment, also medizinische Ausrüstung. Zudem sind kyBoot-Schuhe Swiss Made. Das ist ein Bekenntnis zum Produktionsstandort Schweiz, aber auch eine Art Dank für Gottes klare Führung.

Ein Trampolin am Fuss... Wie langlebig ist sowas?

Vorhin sagte mir ein Bauarbeiter, er trage seine kyBoot bereits seit anderthalb Jahren. Er ist trotz täglichem Einsatz absolut zufrieden damit. Unsere Härte-tests umfassen eine Million Belastungen; wir gehen davon aus, dass unsere Schu-

he das Vierfache aushalten und jahrelang ihren Dienst erfüllen. Die federnde Elastizität nimmt im Lauf der Zeit zwar etwas ab, aber die Freude an dieser Art zu gehen bleibt.

Wann und wo kam Ihnen die Idee zu dieser speziellen Art Schuhe?

In Korea lebten wir inmitten von Reisfeldern und gingen viel barfuss. Das Gefühl war grossartig. Rücken, Knie, Achillessehnschmerzen vom Fussball vergingen im Nu. Als uns dann in der Schweiz als «Selbstversorger» das Geld ausging, musste ich «handeln». Die Stossrichtung war klar: «Das Reisfeld immer unter den Füssen!» So entstand der Abrollschuh MBT – ein Welterfolg und Vorbild für Nike free und Skechers.

«GOTTES GNADE ZU ERFAHREN UND ZU JESUS ZU KOMMEN IST EIN GESCHENK.»

kyBoots gibt's vor allem in Shops zu kaufen. Und online?

Online ist wichtig, um Information zu geben und Kunden zu finden. Beraten und verkaufen wollen wir in den Shops. Neu können ky-Boot-Schuhe für 14 Tage gemietet werden. Das Shop-Prinzip schafft vielen jungen Unternehmern tolle Entwicklungsmöglichkeiten.



Wo produzieren Sie?

Ziel war immer eine Produktion in der Schweiz. Doch hier gibt es praktisch keine Schuhfabrikation mehr. So evaluierten wir in Italien, welche Maschinen und was für Know-how gebraucht werden. Heute unterhalten wir zwei Fabriken, eine in Monte Belluna (Italien), der Hochburg der weltweiten Schuhindustrie, und eine in Sennwald SG.

Wie drückt kybun Wertschätzung gegenüber ihren Mitarbeitenden aus?

Wir schenken den einzelnen Angestellten bewusst Vertrauen. Und wir achten darauf, dass Leistungen anerkannt und gelobt werden.

Welches Lob freut Sie persönlich am meisten?

Das von Gott, zum Beispiel in Form von Bestätigungen. Dass ich zu Jesus finden und Gottes Gnade erfahren durfte, ist eine Anerkennung seitens des Schöpfers. Von menschlichem Lob bin ich relativ unabhängig. Meine Bestätigung oder der Wert als Mensch hängen nicht davon ab. Aber ich bin glücklich, viele liebe Menschen um mich herum zu haben.

Sie mussten auch Rückschläge erleben...

Ich habe in meinem Leben etwa 50 Firmen gegründet. Wirtschaftlich gab es nie Rückschläge, wohl aber familiär und gesundheitlich. Mein rechtes Knie ist völlig kaputt. Dank dem elastisch-federnden Gehen und Stehen im Alltag

Zur Person

Karl Müller, 1952, dipl. Masch.-Ing. ETH, 7 Kinder (4 eigene und 3 Pflegekinder), 8 Grosskinder, Mitglied der EDU; mit den Joya-Schuhen trat ein Sohn in Papas Fussstapfen; Hobbys: Garten («mit Leib und Seele»), Fussball spielen, Grosskinder; liebste Bezeichnung für sich: «Karl Müller, Sohn Gottes»

kann ich heute wieder Sport treiben. Die Gesundheit ist eine grosse Gnade Gottes. Aber man muss auch etwas tun, um sie zu erhalten.

Wie fanden Sie zum Glauben?

Ich kam in einer klassischen Veranstaltung in einem Evangelisationszelt zum Glauben an Jesus Christus. Es ist ein riesiges Geschenk, Gottes Liebe zu mir erkennen zu dürfen. Aber ich will nicht einfach nach christlichen Massstäben leben, sondern aus der Liebe gegenüber Gott. Ich erkenne immer mehr, wie gross die Liebe des Schöpfers zu uns Menschen ist. Damit wächst auch meine Liebe, mein Glaube an ihn.

Ihre Tipps an (Jung-)Unternehmer?

Gegen Tipps im Sinne von Patentrezepten wehre ich mich. Dass Ehrlichkeit wichtig ist, sagen auch säkular ausgerichtete Firmen. Vielmehr würde ich folgenden Rat geben: Stell dich auf die Seite von Jesus, lass deine Gesinnung im Alltag ganz natürlich sichtbar werden, lebe authentisch. Dann wird sich Gott durch dich offenbaren.

Gibt es etwas, was Sie noch erreichen möchten?

Geschäftlich nicht. Wir haben keinen Business- und keinen Finanzplan und nehmen das, was Gott uns schenkt. Wir müssen uns nicht irgendetwas plakativ auf die Fahne schreiben. Mein Herzensanliegen ist ein anderes: mit Jesus Christus verbunden bleiben. Darum bin ich auch ein überzeugtes Mitglied der EDU.

Wie kam es zum Engagement beim «kybunpark»-Stadion in St. Gallen?

Das war keine lange Vision, sondern eine Sache von einem Sekundenbruchteil. In der Physiotherapie und medizinischen Abteilung des FC St. Gallen kommen unsere Schuhe, Matten und Laufbänder seit Jahren zum Einsatz.

Am Ende eines jährlichen Treffens mit dem CEO bemerkte seine Assistentin am Rande, dass der bisherige Hauptsponsor den Vertrag vorzeitig kündigen wolle. Im selben Moment wusste ich: Wo jetzt «AFG» steht, wird künftig «kybun» stehen! Ich blendete das Risiko völlig aus, was unternehmerisch nicht so weise ist. Aber es war eine gute Entscheidung. Der Werbefranker ist hier sehr gut investiert.

«STELL DICH AUF DIE SEITE VON JESUS, DANN WIRD SICH GOTT DURCH DICH OFFENBAREN.»

Persönliche Frage zum Schluss: Haben Sie ein Lebensmotto?

Das habe ich noch gar nie überlegt... Doch: Ich trage als höchstes Ziel den Wunsch im Herzen, dass die nächste und übernächste Generation Jesus als den Sohn Gottes erkennen dürfen. Ich möchte in unseren Kindern das Anliegen wecken, das Feuer für Jesus auch in ihren Kindern wieder entfachen zu lassen.

Vielen Dank für dieses Gespräch!



«Hören und staunen»: unterwegs in der kybun-Erlebniswelt.

kybun World

Schuhe testen, leichtfüssig einen Parcours absolvieren, spielerisch Fakten über Rücken & Co. erfahren und Schweizer Schuhproduktion hautnah erleben: Das bietet die kybun-Erlebniswelt in Sennwald SG. Das Angebot richtet sich an Einzelpersonen wie an Gruppen (ideal auch für Hauskreise, kirchliche Teams usw.).

Kontakt: www.kybun-world.com, 071 454 65 55