

# Der Traum vom Schweizer Schuh

Es sei sein Traum gewesen, den KyBoot, den Luftkissenschuh von Kybun, in der Ostschweiz zu produzieren. Diesen Traum hat sich der Erfinder Karl Müller in Sennwald erfüllt.

KASPAR ENZ

**SENNWALD.** «Ich habe immer gewusst, dass ich eines Tages die Luftkissenschuhe vor der Haustür in der Ostschweiz produzieren werde», sagt Kybun-Gründer Karl Müller. Nun ist es so weit. Im unteren Stock der Produktionshalle in Sennwald wird das Herzstück des KyBoot hergestellt, die elastische Luftkissensohle. Der Kunststoff wird in eine Form gegossen, die dann auf einem Fließband automatisch von Arbeitsschritt zu Arbeitsschritt transportiert wird. Einen Stock höher kleben Mitarbeitende den Schaft auf die Sohle – fast alles in Handarbeit.

## Know-how von der Quelle

Ein Grossbetrieb ist diese Schuhmanufaktur noch nicht. In den Räumen ist noch viel Platz. Acht Mitarbeitende sind hier beschäftigt. In Montebelluna in Ita-

lien hat Kybun ebenfalls einen Standort, mit 28 Mitarbeitenden. Und jene Manufaktur wird bleiben – denn Montebelluna ist eine Hochburg der Schuhproduktion. «Wir werden dort immer Know-how holen», sagt Karl Müller.

Dieses Know-how war vor allem zu Beginn nötig. Denn der Träger des Schuhs soll direkt auf der weichen Sohle stehen – ohne die Brandsohle, die sonst das Fundament jedes Schuhs bildet. Jahre dauerte es, bis Müller 2009 so weit war, in Montebelluna die Werkstatt einzurichten, wo der Schuh zur Serienreife gebracht werden sollte – so weit also, dass Kybun mit der Produktion in der Schweiz beginnen konnte. Dass die Schuhe in der Ostschweiz gemacht werden sollen, das habe eher emotionale Gründe als wirtschaftliche, sagt der Roggwiler.

Anfang 2011 zog Kybun in

Sennwald ein, hier wurden bereits 15000 der rund 80000 KyBoots produziert, die letztes Jahr hergestellt wurden. Bald soll die hiesige Produktion aber diejenige in Italien übertreffen. Bis zu einer Million Schuhe könnten hier einmal produziert werden, mit 120 bis 200 Mitarbeitern.

## Langsam wachsen

In drei Jahren könnte es schon so weit sein, aber KyBoot soll langsam wachsen. Von Händlern habe er viele Anfragen, sagt Karl Müller, «aber wir haben ein anderes Konzept. Wir wollen in den medizinischen Markt und den KyBoot über Apotheken, Drogerien und Kybun-Shops verkaufen.» Bis anhin verkaufte er drei Viertel der Schuhe in der Schweiz. Wenn die Produktion steigt, werde KyBoot aber zum Exportunternehmen.



Bild: Benjamin Manser

**Der Schaft des KyBoot** wird von Hand auf die Sohle montiert.