



«Ich will die Patente und die MBT-Markenrechte wieder erwerben und einen neuen Gesundheitsschuh entwickeln»: Karl Müller auf dem kybun Tower in Roggwil.

Bild: Ralph Ribi

# «Ich weiss, wohin und wie es geht»

Mit einer gerichtlichen Beschwerde hat **Karl Müller** den Verkauf der in Konkurs geratenen Firma MBT gestoppt. Der MBT-Gründer will die Patente und MBT-Markenrechte wieder erwerben. Er sagt: «MBT braucht nicht in erster Linie Geld, sondern Leidenschaft, Spirit und Strategie.»

*Herr Müller, mit einer gerichtlichen Beschwerde haben Sie den Notverkauf der in Konkurs geratenen Firma MBT gestoppt. Warum?*

**Karl Müller:** Ich bin immer noch Generalvertreter von Korea, einem der wichtigsten Märkte von MBT. Wegen Missachtung meiner Exklusivrechte im Vertrieb Korea und Verletzungen meines Vertrags forderte ich von MBT Schadenersatz, dessen Bezahlung aber ausblieb. Deshalb sah ich mich nach der Verfügung des MBT-Konkurses als Gläubiger. Man hat mich aber nicht als Gläubiger akzeptiert, mich übergangen, so dass ich auch gar kein Angebot zur (Wieder-)Übernahme von MBT machen konnte.

*Sahen Sie denn Chancen, wieder einsteigen zu können? Über die Medien wurde ja kommuniziert, der «asiatische Schuh-Zar» Andy Chaw aus Singapur habe MBT gekauft.*

**Müller:** Diese Meldungen in den Medien waren nur zum Teil richtig. Der Investor Andy Chaw hat zwar den Kaufvertrag unterschrieben und mit einer ersten Zahlung das europäische Zentrallager in Luxemburg (rund 380 000 Paar Schuhe) sowie die Produktionswerkzeuge (Molds) gekauft. Bestandteil des Kaufvertrags war aber auch, als zweiter Teil, der Erwerb der Markenrechte und der weltweiten Tochtergesellschaften. Dieser Teil des Kaufvertrags war noch nicht abgewickelt und auch nicht bezahlt. Mit unserer Beschwerde beim Bezirksgericht Winterthur wurde dieser Notverkauf und damit der zweite Teil des Kaufvertrags vorläufig gestoppt.

*MBT gehörte ja mal Ihnen, der Gesundheitsschuh mit der runden Sohle ist Ihre Entwicklung, und Sie haben ihn von 1997 bis 2006 zu einem weltweiten Erfolg geführt. Dann aber, 2006, verkauften Sie Ihr Unternehmen an eine Investorengruppe. Warum denn dies?*

**Müller:** Ich habe 2004 zwei Minderheitsaktionäre an MBT beteiligt. Sie aber drängten mich, eine Neuausrichtung der Strategie vorzunehmen: weg vom «medi-

zischen Abrollschuh» hin zum «Life-style-Schuh». Irgendwann wurde ich dessen einfach müde – und ich habe verkauft. Mit dem vertraglichen Zusatz allerdings, dass ich weiterhin Schuhe entwickeln und die Innovationen vermarkten kann, was ich auch tue (kyBoot, walk-on-air).

*Und genau den angesprochenen strategischen Wandel hat der MBT-Schuh unter Führung der neuen Eigentümer dann auch erfahren ...*

**Müller:** Ja. Mein Konzept, das den MBT-Schuh einzigartig machte, wurde neu an-

**«Andy Chaw habe ich eine Zusammenarbeit für die MBT-Zukunft angeboten.»**

gelegt, einige innere Qualitäten wurden zugunsten eines schöneren Designs aufgegeben. Die Produktion und damit auch das Know-how wurden von den MBT-eigenen Fabriken in Korea aus Kostengründen nach China verlagert. Und ab diesem Zeitpunkt wurde der Schuh von Mitbewerbern kopiert, was das Zeug hält. Weil kostengünstiger, haben die Kunden dann diese Kopien gekauft – und wurden enttäuscht, weil die erhoffte Wirkung, nämlich die Linderung der Be-

schwerden ihres Bewegungsapparats, ausblieb. Die frustrierten Käufer warfen alles in einen Topf, waren überzeugt, die runde Sohle wirke nicht, sie sei nicht gut. Somit waren diese Kunden auch nicht mehr am MBT-Schuh, dem Vorbild der Kopien, interessiert. Mit fatalen Folgen, wie man nun weiss.

*Wenn man Sie reden hört, ist zu spüren, dass Sie am Niedergang Ihres «früheren Kindes» leiden – obwohl Sie es ja schon vor Jahren abgegeben haben ...*

**Müller:** Ja, mir tut es weh. Wie, glauben Sie, ist jemandem zumute, der während sieben Jahren mit ansehen muss, wie sein einst so erfolgreiches Baby Jahr für Jahr tiefer in den Ruin absinkt? Schon ein Jahr nach meinem Verkauf an die Investoren ging es stark abwärts. Danach wechselte man fast jedes Jahr den CEO und die Strategie, man investierte immer wieder Millionenbeträge, man änderte die Formen der Sohlen usw. und rutschte immer tiefer in die roten Zahlen, bis zum Konkurs. Jetzt wäre der Verkauf an einen weiteren Investor geplant gewesen – ich bin überzeugt, auch dies brächte MBT nicht wieder auf die Beine. MBT braucht nicht in erster Linie Geld, sondern Leidenschaft, Spirit, Strategie.

*Und deshalb wollen Sie MBT wieder zurückholen?*

**Müller:** Ja. Ich denke, jetzt ist es höchste Zeit, dass das Konzept wieder in jene

Hände (zurück-)kommt, die es zum Welterfolg geführt haben. In meine Hände! Es braucht eine radikale Richtungsänderung. Ich weiss, wohin und wie es geht. Habe es ja bereits beim Aufbau von MBT bewiesen. Und danach mit meinem neuen Schuh kyBoot. Offen gesagt, suche ich eigentlich keine zusätzliche Arbeit, aber ich fühle Verantwortung gegenüber allen, die in MBT involviert sind. Vor allem gegenüber den Kunden, ich will, dass sie wieder ein Produkt unter dem Markennamen MBT an die Füsse bekommen, das hält, was es verspricht.

**«Im Kopf sehe ich den neuen MBT-Schuh bereits, und ich weiss, wie ich ihn bauen würde.»**

*Heisst dies konkret, Sie würden den jetzigen MBT-Schuh wieder zurückverändern?*

**Müller:** Nein. Am jetzigen MBT-Schuh bin ich nicht interessiert. Er wurde ja schon x-fach kopiert. Er muss neu entwickelt werden mit allem Know-how, das ich seit 16 Jahren gewonnen habe. Deshalb interessieren mich die Patente und die MBT-Markenrechte, diese möchte ich wieder erwerben. Im Kopf sehe ich den neuen MBT-Schuh bereits, und ich weiss, wie ich ihn bauen würde. Produzieren

würde ich ihn in der Schweiz, nicht in China. Aber bis er marktreif ist, eine ganze Kollektion geschaffen ist, dauert es im Minimum zwei Jahre. Wichtig dabei: Die Marke MBT gewänne neuen Spirit!

*Mit Ihren Plänen und dem gerichtlich verfügten Stop stossen Sie nun aber den asiatischen Investor Andy Chaw gehörig vor den Kopf. Denn Sie verunmöglichen ihm, seine eigenen Pläne mit MBT umzusetzen.*

**Müller:** Ich weiss. Aber bin ich denn ihm gegenüber zu etwas verpflichtet? Ich bin überzeugt, dass mein Weg langfristig der richtige ist. Dass mir vor 17 Jahren die Idee zum MBT-Abrollschuh zugefallen ist, betrachte ich als Geschenk Gottes. Und dieses Geschenk hätte ich nicht weitergeben dürfen, weil ich mich damit auch der damit verbundenen Verantwortung entzogen habe. Jetzt habe ich den Eindruck, Gott will mir MBT wieder zurückgeben. Wenn es tatsächlich so weit kommt, sage ich Ja, trotz der vielen Mehrarbeit, die mich erwartet.

*Und Sie glauben wirklich, Andy Chaw gebe «einfach so» klein bei?*

**Müller:** Da die weitere Abwicklung des MBT-Kaufvertrags gerichtlich gestoppt ist, kann er im Moment nichts tun. Ich selber werde mich als Gläubiger zu gegebenem Zeitpunkt rechtens um die Patente und MBT-Markenrechte bewerben und auch ein Kaufangebot abgeben.

Andy Chaw habe ich übrigens eine Zusammenarbeit für die Zukunft angeboten. Der Vorschlag sieht so aus: Ich entwickle den neuen MBT-Schuh, produziere ihn in der Schweiz und verkaufe ihn im europäischen Raum, und er, Andy Chaw, übernimmt mit seiner umfangreichen, auf Schuhe spezialisierten Verkaufsinfrastruktur die Verantwortung über den gesamten asiatischen Raum.

*Und – hat er eingewilligt?*

**Müller:** Mein Angebot habe ich ihm mündlich und schriftlich kommuniziert – ich warte noch auf seine Antwort.

Interview: Roland Lambert

## MBT-Schuhverkauf in der Schweiz nicht tangiert

Man wisse zwar von der gerichtlichen Beschwerde, heisst es bei Swiss Masai Vertrieb AG (SMV) in Gossau, der Schweizer MBT-Tochtergesellschaft, die vom Konkurs ausgenommen und deshalb nach wie vor aktiv ist. An der operativen Tätigkeit habe sich nichts geändert, der Schuhverkauf gehe in gewohntem Rahmen weiter. «Wir haben täglich Kontakt mit unserem Zen-

trallager in Luxemburg und erhalten den bestellten Nachschub», sagt Guido Heck, MBT-General Manager EMEA. Vom Angebot Karl Müllers an den asiatischen Investor Andy Chaw zur MBT-Zukunft und wie sich dieser dazu stellt, hat man bei SMV, gemäss Heck, keine Kenntnis.

Wie geht es weiter? Diese Frage kann auch der mit der Abwicklung betraute Sachwalter Hans Gloor vom Konkursamt

Winterthur-Altstadt nicht schlüssig beantworten.

«Wir müssen warten, was die Richter entscheiden. Dies kann Wochen dauern. Und falls das Ganze ans Bundesgericht weitergezogen wird, dauert es noch länger, möglicherweise Jahre», sagt Gloor. Er wirkt frustriert. «Derweil verrotten die Markenrechte. Wer will sie dann noch?» (Lb)