

Das Businessmagazin für Ladies mit Drive

# LADIES DRIVE

Seit 2007

SUSANNE  
RUOFF

Wie man nach einer Karriere-  
Zäsur wieder zu sich findet

CONCEIÇÃO  
ESPADA

Ein Gelassenheits-Crash-Kurs  
mit der erfolgreichsten  
Stressexpertin Europas

MATTIAS  
RIBBING

Smarte Anti-Chaos-Tipps  
vom schwedischen  
„Grand Master of Memory“

ÜBER DAS  
MANAGEN VON  
CHAOS

No. 48

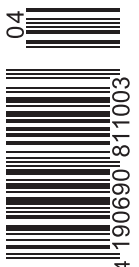
We love slow reading: vierteljährliche  
Erscheinungsweise für Ihre Quality-Me-Time

Winterausgabe 2019/2020, 12./13. Jahrgang  
Schweiz, Deutschland, Österreich

Conscious  
Lifestyle

COPYRIGHT: BPM PRESS

Schweiz CHF 19.00 Europa 11.00 €



4 190690 811003

TEXT: SANDRA-STELLA TRIEBL

Es ist ein klarer, föhnwarmer Herbsttag.

Ich treffe einen der schillerndsten, faszinierendsten und innovativsten Schweizer Unternehmer und Erfinder – Karl Müller – auf dem „Kybun Tower“ am Bodensee. Von hier aus hat man einen herrlichen Blick auf die umliegenden Felder, auf denen schwarz-weiße Kühe friedlich grasen, während einem das thurgauische Dörfchen Roggwil stoisch zu Füssen liegt. Alles wirkt gemächlich, ruhig, idyllisch. Karl Müller steht mir gegenüber – mit beiden Füssen fest auf der Erde. In seiner Firma sitzt kein einziger Mitarbeiter – sondern man steht. So auch bei unserem Gespräch.

Karl Müllers Leben gleicht einer grossen Welle, bisweilen sogar einem selbstzerstörerischen Tsunami. Der 67-jährige Maschinenbauer ist ein Serienunternehmer – und alles, was er angepackt hat, hatte so richtig viel Erfolg. Zum Beispiel Masai Barefoot Technology (MBT), welches er erfolgreich gründete – und später gewinnbringend verkaufte – oder Kybun, sein neuestes Baby. Die Fussballarena in St.Gallen trägt ebendiesen Namen. Karl Müller weiss, wie man mehr als nur eine unternehmerische Idee so richtig gross macht. Klingt cool. Erfolgreich. Flawless. Aber das ist es nicht. Ganz im Gegenteil.

**Ladies Drive: Was ist der Duft Ihrer Kindheit?** Karl Müller: Der Duft? Gute Frage! Da unten in diesem Haus hatten meine Vorfahren eine Schmitte – ich erinnere mich an alle Gerüche, wie verbranntes Horn, Feuer und Eisen, die man mit einer Hufschmiede in Verbindung bringt.

**Und mit welchen Gefühlen erinnern Sie sich daran?** Ich bin mit Eltern, Grosseltern und vier Geschwistern in einem Haus aufgewachsen, wir hatten ein kleines Familienunternehmen, ich erinnere mich gern an meine Geschwister, wie wir am Bach hier unten gespielt und Fische gefangen haben ... Das war paradiesisch für mich. Ich denke aber auch an das Zelebrieren des Feierabends. Man hat hart gearbeitet über den Tag, und abends gab es einen Feierabend. Ich kenne das selbst als Unternehmer nicht mehr in dieser Weise. Aber es ist ein Traum, fast schon eine Sehnsucht, dass ich genau das auch mal wieder erleben möchte.

**Wenn ich Sie darum bitte, mir einen Umstand zu nennen, der sie als Heranwachsender beeinflusst und geprägt hat, welcher wäre dies?** Meine Familie sicher, mein Vater, der eine wichtige Bezugsperson für mich war. Er starb mit 49 viel zu früh – das hat mich sicher geprägt. Aber auch die Grossmama, die einen unglaublichen Drive hatte – die hätte Ihnen sicher gefallen (*lacht*). Sie war ein Verdingkind\* mit Ursprung in Mund, Kanton Wallis, hatte einen harten Start ins Leben, traf mit 18 meinen Grossvater und fand dann hier eine neue Familie. Sie tickte sehr unternehmerisch, hatte immer neue Ideen. Aber ebenso wie erwähnt mein Vater, der mit 35 schon 120 Menschen in seiner Baumaschinen-Fabrik beschäftigte, obwohl er „nur“ Hufschmied gelernt hat. Das hat uns Kinder beflügelt und uns einen weiten Horizont aufgezeigt.

**Sie sind studierter Maschineningenieur?** Ja. Dazu hat mich auch mein Vater inspiriert. Als er starb, brach für mich eine Welt zusammen – und es starb auch irgendwie der Drang, ihm nachzueifern und diesen Beruf weiter auszuüben.

**Erzählen Sie mir, weshalb um alles in der Welt Sie damals ausgewandert sind nach Südkorea ausgewandert sind?** Ich bin in Trogen, dem Ort des Pestalozzi-Dorfs, ins Gymnasium gegangen. Dort wuchsen viele Waisenkinder auf – unter ihnen auch Kinder aus Korea. Und eines davon war mein Schulfreund Hi-Chun Park, mit dem ich später auch studierte. Als ich dann

während des Studiums ein Praktikum machen musste, hab ich ein Angebot für Korea rausgepickt. Und so bin ich zum ersten Mal dahin gekommen. Und es hat mich so unglaublich fasziniert! Mein Zuhause hier im ländlichen Roggwil und dann die Millionstadt Seoul mit ihren Märkten, dem hektischen Treiben – der Puls dieser Stadt – das hat mich extrem gepackt. Deshalb wollte ich nach dem Studium wieder nach Korea, sozusagen als Flucht vor dem Tod meines Vaters – und so bin ich ein Jahr nach Abschluss des Studiums an der ETH ausgewandert und lebte insgesamt 20 Jahre dort.

**20 Jahre sind eine lange Zeit ... Was hat Sie diese Zeit gelehrt?** Ich hab in Korea meine Berufung entdeckt. Ich kam mit einer schmerzlichen Leere nach Südkorea und wusste nicht, wie es weitergehen soll. Und dann sind mir so viele Dinge zugefallen ... die mich schlussendlich dazu gebracht haben, mich dort selbstständig zu machen, und in dieser Selbstständigkeit hab ich mein eigenes unternehmerisches Talent entdeckt.

**Was haben Sie denn genau gemacht?** Die berühmte Schweizer Konfitüre „Hero“ verkauft. Viele General Managers der grossen Fünfsterne-Häuser in Seoul waren Schweizer, und wir spielten im „International Soccer Team“ zusammen Fussball. Ja und diesen Schweizern hab ich dann die „Hero“-Marmelade verkauft. Aber ach, ich hab so vieles gemacht in Korea. Ich hatte eigene Restaurants, hab Textilmaschinen importiert und einfach alles aufgelesen, was mir vor die Füsse fiel.

**Dann war der Weg Ihr Ziel?** Nicht wirklich. Hätte ich sollen, aber ich konnte das damals noch nicht so sehen. Hm ... was war ich denn für ein Mensch damals (*überlegt kurz*)? ... Nun – zuerst einmal dachte ich, dass ich für den Rest meines Lebens in Südkorea bleiben würde. Ich hab mich nach einer Frau „umgesehen“ und meine heutige Ehefrau kennengelernt. Ich hab ein Haus gebaut, Kinder bekommen, Geld geschneffelt, und zwar sehr erfolgreich, aber im Grunde genommen bin ich eigentlich nur dem Geld nachgerannt.

**Sie haben vorhin gesagt, Sie haben in Südkorea Ihre Berufung gefunden. Ist das ein Widerspruch? Dem Geld nachzurrennen und seine Berufung finden?** Natürlich ist es das. Vielleicht müsste ich präzisieren: Ich hab meine Werkzeuge für meine Berufung gefunden. Meine wirkliche Berufung – ich glaube, da bin ich erst heute dabei hineinzuwachsen.

**Ist das nicht ein bisschen „Fishing for compliments“? Ich meine, Sie sind doch supererfolgreich, wir stehen hier auf Ihrem Tower ...** Ja, aber das ist doch eine Sackgasse. Gebäude zu besitzen macht einen nicht reich. Wichtiger ist es, wenn man es geschafft hat, im Leben etwas weiterzugeben. Das ist mehr als all die schillernden Dinge, die man anfassen kann – oder sich in den Safe legt.

**Wohl wahr. Da bin ich ganz bei Ihnen ... Und was möchten Sie weitergeben?** Lebenssinn. In meinem Fall auch die Beziehung zu Gott. Und ich möchte Menschen Hoffnung weitergeben. Gerade in unserer kurzlebigen, schnellen Welt fällt es vielen schwer, hoffnungsvoll an eine Zukunft zu glauben. Ich versuche vorzuleben, dass man freudvoll leben kann, egal wie die Umstände sein mögen.

**Ich möchte noch mal kurz zurück nach Südkorea. Sie haben mir erzählt, dass Sie ein Haus gebaut haben, Sie waren erfolgreicher Unternehmer, haben eine Familie gegründet ... Das klingt ja eigentlich alles bilderbuchmässig!** Ich hatte relativ schnell gleich drei Kinder, ein eigenes und zwei Pflegekinder. Wir hatten ein eigenes, und etwa gleichzeitig liess sich mein Schwager scheiden, musste Konkurs anmelden, und deshalb dachte er sogar darüber nach, aus der Not heraus, seine zwei Töchter in ein Heim zu geben ... So kam es, dass ich innerhalb eines Jahres eine Schwiegermutter und drei Kinder im Haus hatte.

**Darf ich erfahren, weshalb Sie den Weg zu Gott suchten?** Ob Restaurant, Handel mit Sportartikeln, Textilmaschinen, Haushaltsartikeln oder was auch immer, ich eröffnete jedes Jahr eine neue Firma, und alles wurde zu Gold. Das Geld lag für mich förmlich auf der Strasse. Überall sah ich neue Möglichkeiten, Geld zu verdienen. Die Gier führte mich aber in eine Sackgasse. Der Körper machte diesen 24-Stunden-Run auf das Geldverdienen nicht mehr mit. Nach ein paar Jahren hatte ich so etwas, was man heute vermutlich Burn-out nennen würde. Aber als Unternehmer ist das natürlich fast ein No-Go ... Ich hatte ein Jahr lang heftige Magen- und Darmkrämpfe – alles war entzündet, und ich konnte mich teilweise kaum bewegen, lag nur herum, ich wurde Alkoholiker, wurde unausstehlich, war aggressiv und streitsüchtig ... Und irgendwann wusste ich: So kann das nicht weitergehen. Also haben wir uns entschieden, zurück in die Schweiz zu kommen. Ich hab innerhalb von nur mal zwei Monaten alle Zelte in Korea abgebrochen –

alle Firmen den Mitarbeitern verkauft respektive ihnen die Firmen übertragen und eine Abzahlung vereinbart, denn die hatten ja nicht so viel Geld. Ja, so kamen wir zurück – mittlerweile mit zwei Jungs und den zwei Mädchen meines Schwagers im Gepäck – und haben hier im Dorf hinter der Kirche einen Bauernbetrieb gekauft, mit dem wir zu Selbstversorgern wurden. „Nie mehr Unternehmer“, hab ich mir damals gesagt. „Nie mehr!“

**Das hat ja super funktioniert ...** (*Gelächter*)

Ja, zehn Jahre lang hat das funktioniert! Und eine Weile wollte ich das sogar ganz extrem ausleben, ohne Strom ... So ein bisschen woodstockmässig, wie ein Aussteiger eben.

**War das wichtig für Sie nach der aktiven unternehmerischen Zeit, sich so ein bisschen zu heilen? Mit Ruhe, Stille, In-sich-gekehrt-Sein?** Ich hab mir das ehrlich gesagt gar nicht so genau überlegt damals. Ich war einfach fix und fertig. Ich konnte einfach nicht mehr!

**Wie war das, wieder zurück in dieser Beschaulichkeit zu sein?** Das ging gut. Ich hatte in Südkorea schon über den Sinn meines Lebens nachgedacht. Und während einer Zugfahrt hatte ich einen Tagtraum oder eine Vision, wie die Kinder und meine Frau an meinem Grab stehen. Das hat mich aufgerüttelt, und ich wusste, ich muss in meinem Leben die Kurve kriegen, sonst ist das mein Ende. So hab ich während der Zeit, wo es mir in Südkorea so schlecht ging, begonnen, über Taoismus, Konfuzianismus, Buddhismus und vieles mehr zu lesen – ich hab auf meiner Sinnsuche alles verschlungen. Ich suchte in der Esoterik ... und dann kam mal ein deutscher Mitarbeiter bei mir vorbei, drückte mir eine Bibel in die Hand und meinte: „Such mal hier drin.“ Ich las die Bibel gleich zweimal komplett durch und spürte sofort, dass dies mein Weg ist, obwohl meine Frau aus einer buddhistischen Familie stammt. Ich fühlte, wie die Bibel in mir resonierte wie nichts zuvor. Es fühlte sich wahr, richtig, von Gott erschaffen an. Und als wir zurück in der Schweiz waren, hatte ich so etwas wie eine Begegnung mit Gott während eines Gebetes.

**Würden Sie mir diese Begegnung beschreiben? Oder ist es für Sie zu persönlich?** Nein – überhaupt nicht. Ich war bereit, mein Leben Gott zu übergeben, und begann eine starke Sehnsucht nach Jesus, nach Gott zu empfinden. Ich wollte wissen, welchen Plan Gott für mich bereithält. Ich sehe das heute übrigens viel lockerer und

gehöre auch keiner Kirchengemeinde oder Vereinigung an – aber damals war das ein grosser Schritt für mich. Gott begegnen heisst für mich zu erkennen, dass sich das Leben nicht um mich dreht, sondern dass es einen göttlichen Plan für mich gibt, denn mein Wille hatte mich in die Sackgasse geführt, und sein Wille, dachte ich für mich, könne doch nur gut sein. Das war 1990. Und seither versuche ich nach bestem Wissen und Gewissen, nach seinem Willen zu leben. Ob ich immer alles richtig mache – weiss man nicht, aber ich glaube daran, deshalb ist es ja Glauben und nicht Wissen.

**Sie haben sich dem Glauben an Gott also hingegeben ...** Ja.

**Und wie kam es dazu, dass Sie doch wieder Unternehmer wurden?** Das hab ich ja nicht freiwillig gemacht! Das war so: Ich lernte einen Mann kennen, der es als seine Berufung sah, Drogensüchtigen der offenen Drogenszene in Zürich zu helfen. Ich hatte noch ein paar Hunderttausend Franken auf dem Konto. Eine Stimme sagte zu mir, ich soll dieses Geld dem Mann geben, um ein Drogenheim aufzubauen. Das habe ich auch gemacht – aber es wurde zur schwierigsten Zeit meines Lebens, und zwar für etliche Jahre. Mit diesem Drogenheim hatte ich mein ganzes Geld verloren. Und ich hab auch fast meine Frau verloren. Sie hat mich irgendwann vor die Entscheidung gestellt: Familie – und ich hatte damals sechs Kinder, drei eigene und drei Pflegekinder – oder die Drogensüchtigen. In der Folge hab ich das Drogenheim aufgegeben, auch um meine Frau zurückzugewinnen, die zwei- oder sogar dreimal nach Südkorea abgehauen ist in dieser Zeit – und ich kann es ihr nicht vorwerfen! Tja ... und dann musste ich ja wieder was machen, weil wir schlicht kein Geld mehr hatten. Die Kinder trugen Kleider von der Kleiderbörse – und es musste also irgendwas gehen. Nachdem ich an Wochenmärkten ein Jahr lang Holzspielsachen verkaufte, besuchte mich eines Tages ein Mann, der von meinen koreanischen Freunden geschickt wurde. Und der hatte so einen komischen absatzlosen Schuh dabei, den er selbst produziert hatte. Und den hab ich dann begonnen, hier zu verkaufen und zu vertreiben. Das lief ganz gut und hielt unsere Familie erst mal über Wasser. Aber dann hatten wir zunehmend Probleme in der Verarbeitungsqualität. Ich sagte ihm, wie er die Schuhe produzieren soll – aber er wollte partout nicht hören und hat das Geschäft meinem holländischen Vertreter weitergegeben. Meine Idee, wie man diesen Schuh hätte bauen sollen, liess mich nicht los.

Ich konstruierte einen Prototypen, aus dem später MBT entstanden ist. Wir haben innert zehn Jahren zehn Millionen Paar Schuhe verkauft und 10.000 Stores beliefert. Der Erfolg war durchschlagend und weltweit und hat die Schuhbranche revolutioniert – wir waren sogar die Inspiration für Skechers. Die haben damals unseren MBT-Schuh 1:1 kopiert. Skechers gab's früher schon – aber die haben uns kopiert und wurden dadurch heute weltweit die Nummer zwei hinter Nike.

**Hat Sie das geärgert?** Nein. Das war grad zu jener Zeit, als ich MBT verkauft habe. Acht Jahre nach der Gründung hab ich die Firma ja dann verkauft.

**Aufgrund eines Disputs mit Ihrem amerikanischen Investor, richtig?** Ja, genau. Er wollte das mehr in die Lifestyle-Ecke bringen – und ich nicht.

**Wieso haben Sie sich entzweit ob dieser Frage?** Wir hatten andere Philosophien. Klaus Heidegger war klar profitorientiert – und ich eben nicht mehr. Das war mir nicht wichtig. Er wollte immer noch mehr. Deshalb haben wir zwei Jahre echt arg miteinander gestritten. Einer der Mitbegründer der Marke ON hatte damals auch noch für mich gearbeitet ... Kennen Sie die Marke?

**Ja, klar. Auch eine Erfolgsgeschichte.** Der Mitbegründer von ON, Olivier Bernhard, war ein Mitarbeiter von mir. Und ja, eine tolle Erfolgsgeschichte\*\*.

**Wie schwer war es für Sie, MBT loszulassen und schlussendlich zu verkaufen?** Das war überhaupt nicht schwer. Ich hatte nach zwei Jahren Streit einfach genug. Also hab ich zwei Punkte ausgehandelt: Erstens wollte ich viel Geld für MBT haben, und zweitens wollte ich seine Zusage, dass ich an meiner lang gehegten Idee von Kybun weitermachen darf. Das wollte mein Investor lange nicht akzeptieren. Aber ich hab einfach nicht unterschrieben. Ich hab ihm gesagt, dass wenn ich nicht an Kybun weiterarbeiten dürfe, er mir fünfmal so viel Geld zahlen müsse. Das wollte er nicht – und hat irgendwann den Vertrag unterschrieben. So war ich 2006 frei für Kybun (*ausgesprochen „Ki-Bun“ – Anmerkung der Redaktion*), hab das weiterentwickelt und begonnen, es zu industrialisieren.

**Gehört Ihnen Kybun heute allein?** Nein, ich teile es mir mit einem ETH-Ingenieur, der ebenfalls eine koreanische Ehefrau hat. Der war in derselben Studentenverbin-

dung wie ich. Er hatte damals für mich und für MBT die Produktion in Korea aufgebaut. Er heisst Markus Bartholet und wollte bei meinem neuen Unternehmen dabei sein, und ich hab ihm eine 40.-%-Beteiligung angeboten. Meine 60 % sind übrigens nicht mehr in meinem Besitz, sondern in einer Stiftung.

**Und wie glücklich macht Sie Kybun?** Ich habe gelernt, dass die Umstände einen nicht glücklich machen sollten, sondern weil man anderen Menschen etwas weitergeben kann. Geben ist das, was mich glücklich macht. Diese Firma macht mich also weder glücklich noch unglücklich. Es war nie Mittel zum Zweck für mich. Zum einen hab ich diese Firma gegründet, weil ich den Eindruck hatte, das weiterentwickeln zu müssen, was Gott mir geschenkt hatte, ich aber verkaufte. Zum anderen ist die Vision von Kybun, ein Mittel zu sein, um Menschen schlussendlich zu zeigen, dass es mehr gibt im Leben als materielle Dinge. Wir haben Endkunden, die wieder gesund werden. Und ich denke mir, dass wenn du als Kunde durch diese Matten, die wir herstellen, durch die Schuhe wieder gesund wirst, schaut du dir vielleicht auch an, wer diese Firma gegründet hat – und so entdecken unsere Kunden vielleicht meine Lebensgeschichte und Lebensphilosophie, bei der der Gott der Bibel die zentrale Rolle spielt. Und die Mitarbeiter ... Sie gehören für mich zu einer grossen Familie ...

**Sag ich auch immer.** Dasselbe gilt für die Händler, die unsere Produkte weiterverkaufen. Jeder in dieser Kette soll auf absolut hundertprozentig freiwilliger Basis für uns arbeiten wollen. Es gibt auch keine Bedingung, dass man so ticken muss wie ich, was meinen Glauben betrifft – überhaupt nicht.

**Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung?** Eine gute Frage. Ich würde behaupten, sie ist nicht wichtig. Wenn ich aber ganz tief in mich gehe, ist es mir sicher bis zu einem gewissen Grad wichtig. Vielleicht war es sogar die Motivation für mich.

**Die meisten Menschen möchten ja gesehen und gehört werden. Niemand möchte übersehen werden in seiner Existenz. Das ist extrem verletzend. Das hat in der Folge ja dann auch mit Anerkennung, Respekt und sicher auch mit Liebe zu tun ...** Wir alle suchen nach Liebe. Aber diese Frage ist superschwierig zu beantworten, ob mir Anerkennung noch wichtig ist – da müsste man vielleicht einen versteckten Test machen mit mir (*lacht*).

**Ich frage, weil mich interessiert, wie viel „Ego“ noch in oder hinter Ihrem Tun steckt, nach all dem, was Sie durchlebt haben.** Diese Frage ist absolut berechtigt! Auch wenn ich im täglichen Gebet versuche, das vollumfänglich abzulegen. Wie viel ich vom Ego abgelegt habe, müsste man Gott fragen. Ich glaube, es ist auch schwierig, sich selbst gegenüber in dieser Frage ehrlich zu sein. Sich von Egoismen zu befreien wäre allerdings schon das Ziel. Mit dem Alter wird man aber auch generell weniger egoistisch. Ich bete zum Beispiel nie für mich – sondern immer für andere und auch nicht nur für die eigene Familie. Aber dass ich insgeheim möchte, dass die Leute sagen: „Das ist Karl Müller“ – das ist vielleicht ganz tief drinnen immer noch ein bisschen da.

**Soll die Stiftung Sie somit auch ein bisschen „beschützen“ vor zu viel Egoismus?** Nein, beschützen muss sie mich nicht. Ich brauche nicht mehr viel für mich selbst. Ich bin praktisch ein Selbstversorger und esse das, was mein Garten hergibt. Ich habe auch keine Ansprüche – ich fliege nicht mal gern –, aber ich fliege beruflich immer noch zu viel. So wirklich etwas brauchen tue ich nicht. Und ich bin froh, dass meine Frau noch bei mir ist.

**Die hatte so einige Herausforderungen an Ihrer Seite zu bezwingen ...** Ja, kann man so sagen! Eigentlich sollte man sie interviewen. Aber das liegt ihr nicht.

**Zusehen, wie es dem Partner schlecht geht, ist wirklich eine schwere Übung ...** Das ist sicher so. Aber ich bin damals auch wirklich nicht gut mit meiner Frau umgegangen, das war nicht gerade vom Feinsten. Wenn meiner Frau etwas zustossen würde ... das wäre unsäglich schwer für mich und ein so grosser Verlust. Aber um auf Ihre Frage zurückzukehren: Die Stiftung ist ein Schutz für die nächste Generation. Es gibt kein Erbe. Unsere Kinder können also Kybun nicht beerben. Sie haben alle einen Erbverzicht unterschrieben.

**Mutig!** Auch das ist ein Weg – meine Kinder waren auch nicht immer so. Aber mittlerweile ist alles fein für jeden von uns – wir sind sehr eng und sehr offen miteinander. Bezüglich meiner Firma: Sehen Sie, es gibt kaum Firmen, die älter als 150 Jahre sind. Firmen werden gegründet – und wieder verkauft. Wir werden sehen, ob Kybun überhaupt überlebt.

**Und was ist Ihr nächstes Projekt? Woran arbeiten Sie? Wenn man mal kreiert und geschöpft hat, ist es schwie-**

**rig, das hinter sich zu lassen.** Mein grösstes Projekt ist jetzt aufzuhören. Aber es ist schon so, wie Sie sagen. Ich sehe ständig etwas, was man noch umsetzen könnte. Aber innerhalb der Firma übergebe ich gerade an die nächste Generation. Einer unserer Söhne, also nicht der, der auch Schuhe macht\*\*\* – und andere junge Kybun-Mitarbeitende werden nun aktiv in die Geschäftsleitung berufen. Seit einem Jahr versuche ich loszulassen. Ich werde noch Hilfe leisten, wo ich benötigt und gerufen werde. Ich werde noch Vorträge halten, Diagnose- und Therapiegeräte für die Shops entwickeln – aber das wird ein Nebenschauplatz sein.

**Ich hoffe, bis zu meinem letzten Tag etwas kreieren zu können. Und Sie?** Das versteh ich. Sie können das, was Ihnen am Herzen liegt, mit Ihrem Unternehmen sehr gut weitergeben. Inputs geben oder strategisch, grossväterlich beraten, das möchte ich bis zum letzten Atemzug tun.



Nach unserem Gespräch eilt Karl Müller ins nächste Meeting, und ich verabschiede mich mit: „Gute Sitzung wünsche ich ... ähm ... ihr sitzt ja nicht ... wie nennt ihr das denn?“ – „Entstehung!“, antwortet er mit einem Lächeln auf den Lippen und verschwindet im Hauseingang des Nebengebäudes mit der Aufschrift „Büro am Bach“.

\* Verdingkinder: <https://de.wikipedia.org/wiki/Verdingung>  
\*\* Mehr über die Marke ON [www.on-running.com](http://www.on-running.com)  
\*\*\*/[www.jovashop.ch](http://www.jovashop.ch)

**ÜBER KYBUN (WWW.KYBUN.CH):**  
Kybun stellt seit 2007 in der Schweiz Matten her und seit 2009 Schuhe sowie Laufbänder. Kybun hat sich den Slogan „Advanced Technologies For Health And Fitness“ gegeben. Mit den Kybun-Schuhen soll man gehen wie in einem Reisfeld. Der Schuh ist aber lediglich Bestandteil des eigens kreierten Kybun-Bewegungskonzeptes. Im selbst entwickelten Luftkissen-Schuh steht der Fuss direkt auf einer elastisch-federnden Matte, die dem Fuss die maximale Bewegungsfreiheit in alle Richtungen ermöglicht. Durch die Elastizität und Instabilität in alle Richtungen wird die Muskulatur optimal trainiert. Die Gelenke werden geschont und die Rückenmuskulatur entspannt. Der Kybun-Schuh ist besonders geeignet für Menschen, die im Berufsleben lange stehen und eine intensive körperliche Arbeit verrichten. Die Kybun-Matte ist ein elastischer Federboden aus hochwertigem Mehrkomponenten-PU. Das PU-Material lässt den Fuss trampolinartig federn. Durch natürliche Fussbewegungen auf dem weichen Federboden wird die Körperhaltung ausbalanciert. Dies spricht gezielt die tieferliegenden Muskelschichten (Faszien) an. Auf der elastisch-federnden Matte können sitzende Tätigkeiten ohne Mühe aufrecht bewegt ausgeführt werden. Sie ermöglicht ein Training ohne zusätzlichen Zeitaufwand: beim Arbeiten am PC, Bügeln oder Fernsehen. Im Unternehmen des innovativen Unternehmens arbeiten circa 100 Mitarbeitende – fast alle stehend oder gehend.



THE LEAGUE OF  
LEADING LADIES  
CONFERENCE

# it's a smart world

conference\_2020

7<sup>TH</sup> AND 8<sup>TH</sup> MAY 2020

@Victoria-Jungfrau Grand Hotel & Spa Interlaken

## WITH KEYNOTES BY:

**LISA WIMBERGER** (USA) BESTSELLING AUTHOR & FOUNDER OF "THE NEUROSCULPTING INSTITUTE"  
**PETER KOENIG** (UK) MONEY PSYCHOLOSOPHINEER  
**KITTY YEUNG** (USA) CREATIVE TECHNOLOGIST & PHYSICIST @ SILICON VALLEY  
**MATTIAS RIBBING** (SWE) GRAND MASTER OF MEMORY, AUTHOR  
**BRIAN SOLIS** (USA) DIGITAL ANALYST & ANTHROPOLOGIST, FUTURIST  
**RENATA JUNGO BRÜNGGER** (CH) MEMBER OF THE BOARD OF MANAGEMENT OF DAIMLER AG

## WITH WORKSHOPS BY:

LINDA JARNHAMN (SWE), CO-FOUNDER OF FLOW<sup>2</sup>THRIVE  
SUSANNE MÜLLER-ZANTOP (GER), FOUNDER & CHAIRWOMAN OF CEO POSITIONS  
LISA WIMBERGER, PETER KOENIG & MATTIAS RIBBING

PRESENTING SPONSORS:

**AMERICAN  
EXPRESS**

**sisley**  
PARIS

*She's*  
Mercedes

Van Cleef & Arpels

LUZERN 

LOCATION SPONSOR:

  
*Victoria Jungfrau*  
GRAND HOTEL & SPA

[WWW.LEAGUEOFFLEADINGLADIES.COM](http://WWW.LEAGUEOFFLEADINGLADIES.COM)

TICKETS LIMITED TO 180 SEATS

BRAND  
NEW  
WEBSITE