



Die unglaubliche Geschichte des Karl Müller

Das Unternehmertum **ist ein Abenteuer mit vielen Hochs und Tiefs.**

Karl Müller weiss das. Er erfand den MBT-Schuh, eröffnete ein Drogenheim
und verspekulierte Millionen. Heute sieht er sich als geläuterter Manager.

Der Unternehmer
Karl Müller mit seinem
Gesundheits-Schuh
Kyboot.



Text: Daniel Imwinkelried

Ein Termin beim Unternehmer und Erfinder Karl Müller ist eine Erfahrung, wie man sie sonst im Geschäftsleben nicht macht: Als ich seinen Firmensitz Kybun-Tower in Roggwil (TG) betrat, kam mir nicht etwa eine Angestellte in Lederschuhen oder High-Heels entgegen, wie das in Büros sonst üblich ist. Die Dame war auf Socken unterwegs. Die nächste Überraschung folgte sogleich: Das Gespräch mit dem 59-jährigen Müller fand im Stehen statt, und wir trugen ebenfalls keine Schuhe: Dies um den Kybounder zu schonen – ein neues Produkt des Unternehmers, der vor einigen Jahren mit seinen MBT-Schuhen weltberühmt geworden ist. Der Kybounder ist ein elastischer Federboden für 159 CHF. Er «fordert den Körper zu feiner, permanenter Aktivität auf, um die Balance und Körperhaltung zu wahren», heisst es in der Werbung. Nach eineinhalb Stunden Gespräch auf dem Kybounder begann es mich allerdings in der Hüfte zu zwicken. Ich müsse eben zwischendurch etwas wippen, riet mir Müller.

So ungewöhnlich wie der Empfang in Roggwil ist die Laufbahn des Unternehmers Müller. Er hat sich immer wieder neu erfunden, erlebte viele Hochs, aber auch

manche Tiefs. Er begann seine Unternehmerkarriere als Importeur in Südkorea, erfand den MBT-Schuh, suchte als Aussteiger sein Glück und verspekulierte einen grossen Teil seines Vermögens mit Devisengeschäften. Nun führt er wieder seine eigene Firma Kybun. Ausser dem Kybounder produziert diese den Gesundheitsschuh Kyboot und den Kydesk, ein Stehpult mit Laufband. Auf diesem Gerät erledigt der Unternehmer die Büroarbeit – und legt nebenbei 10 bis 25 Kilometer pro Tag zurück.

Einstieg als Importkrämer

«Der Mensch wird gierig, wenn es geschäftlich rund läuft», philosophiert Müller heute mit Blick auf seine Karriere. Auch er ist in diese Falle geraten. Das viele Geld, das er als Unternehmer verdient habe, habe die Beziehung zu seiner Frau und den Kindern belastet. Doch heute weiss er: Die Geschichte von Gier und Beinahe-Ruin, die ihn in den vergangenen 30 Jahren verfolgt hat, werde sich nicht wiederholen. Müller ist zwar wieder voll im Geschäft und muss Termine einhalten. Aus der Vergangenheit habe er aber seine Lehren gezogen.

Müller hat Ende der 70er Jahre an der ETH Zürich Maschinenbau studiert. Zu einem grossen Industriekonzern hat es ihn allerdings nicht gezogen. «Ich konnte mir nicht vorstellen, mein Leben damit zu verbringen, bei ABB Turbinenschaukeln zu berechnen.» Stattdessen ging er nach Südkorea, um die Sprache zu lernen – und geriet mitten in politische Unruhen. Damals war Südkorea noch ein Schwellenland, das von General Park mit eiserner Faust regiert wurde. Aus Südkorea sollte ein modernes Industrieland werden. Gezielt förderte die Regierung deshalb die Schwerindustrie. 1979 wurde Park vom Geheimdienstchef ermordet. Die Universitäten wurden geschlossen, und Müller wusste nicht, wie es mit ihm in Seoul weitergehen sollte.

Zum Glück hatte Müller auf dem Fussballplatz einige Schweizer Köche kennen gelernt. Sie arbeiteten für internationale Hotels und suchten jemanden, der Schweizer Produkte einführt. Dafür war die Gelegenheit günstig, denn 1980 hatte Südkorea die Grenzen für Luxusprodukte geöffnet.

Geschäftlich ging es mit Müller von da an steil aufwärts. «Ich wurde zum Import-Krämer», sagt er. Zuerst führte er für die Köche Hero-Konfitüre ein, dann Schweizer Käse. Schliesslich wurde er gar der erste Importeur von Alpin-Skis in Südkorea. Die Geschäfte liefen, so dass Müller bald mehrere Firmen, vier Restaurants und 100 Angestellte hatte. Die Plätze in seinem Restaurant «Swiss Chalet» waren so begehrt, dass er die Tische zweimal pro Abend belegen konnte. Müller wurde mehrfacher Millionär.

Ein Berufsleben bei einer Grossfirma konnte sich Müller nicht vorstellen.

Gleichzeitig hatte er sich aber in einen Leistungswahn gesteigert. «Ich sah nur noch Goldgruben.» Müller trank eine Flasche Whisky pro Tag, litt an Darm- und Magenkrämpfen. Er musste sein Leben umkrepeln – oder er hätte seine Gesundheit riskiert.

Viele Manager standen schon vor solch einer Erkenntnis, zögerten aber einen Richtungswechsel hinaus. Müllers Neuanfang war hingegen radikal: Er verkaufte seine südkoreanischen Firmen an die Mitarbeiter und wurde 1990 in seinem Heimatdorf Roggwil Selbstversorger. Daneben studierte er die Bibel. In jenen Jahren sei er zu einem Bibelgläubigen geworden. Mit dem Geschäftsleben hatte er für immer gebrochen – glaubte Müller damals.

Hilfe für Drogensüchtige

Eigentlich hätte Müller genug Geld gehabt, um sich ein beschauliches Leben auf dem Land zu gönnen. Doch der ehemalige Geschäftsmann verfiel erneut dem Leistungswahn. «Ich bin wieder in den Stress gekommen, etwas zu unternehmen.» Vom Zwang, Geld verdienen zu müssen, konnte er sich nicht befreien. So legte er Gemüse ein und zog einen Lieferdienst auf. Und in Arbon gründete er ein Drogenheim >

History

- **1997** Der Funktionsschuh MBT (Masai Barefoot Technology) kommt auf den Markt.
- **2006** Karl Müller verkauft die Markenrechte am MBT an eine Investorengruppe um den ehemaligen österreichischen Skifahrer Klaus Heidegger. Bis dann sind rund 4 Mio. Stück der Schuhe verkauft worden.
- **2008** Der Schuh Kyboot wird von Müller zum ersten Mal der Öffentlichkeit präsentiert.
- **2011** In Sennwald (SG) läuft die Produktion des Kyboot an. Zuvor ist der Schuh nur im eigenen Werk in Italien produziert worden.



und arbeitete dafür mit einem Sozialarbeiter zusammen. Der ehemalige Geschäftsmann Müller liess sich allerdings übertölpeln: Die Drogensüchtigen hätten ihn über den Tisch gezogen, und der Sozialarbeiter hätte rasch sehr viel Geld verbraucht, das er von ihm erhalten hatte. Jahrelang hatte Müller gegen die Arbeitssucht gekämpft, und trotzdem merkte er nicht, dass auch Drogensüchtige nur schwer von ihrem Laster loskommen. Das viele Geld war weg. Müller musste sich mit seinem Gemüselieferdienst und dem Verkauf von Holzspielsachen über Wasser halten.

Ein Welterfolg

Der Kontakt nach Südkorea war in den 90er Jahren, als Müller als Selbstversorger tätig war, nicht abgebrochen. Immer wieder kamen Südkoreaner zu Besuch, um Müller von einer Business-Idee zu überzeugen: «Jeder wollte mit mir Geschäfte machen.» Müller hatte damals Probleme mit der Achilles-Sehne. Ein Südkoreaner präsentierte ihm einen Gesundheitsschuh ohne Absatz. Müller probierte den Schuh aus. Gesundheitlich ging es ihm darauf zwar besser, doch von der Geschäftsidee war er

Stichwort

Müllers ursprüngliche Erfindung, der **MBT-Schuh**, hat viele Nachahmer angelockt. Der Markt für sogenannte Funktionsschuhe wächst stetig, so dass auch Sportartikelhersteller ins Geschäft eingestiegen sind. MBT expandiert derweil in immer neue Länder, im vergangenen Jahr etwa nach Russland. Forciert werden sollen auch Indien, China und Südamerika. In der Schweiz seien die Verkäufe der MBT-Schuhe stagnierend bis leicht rückläufig, sagt Cony Spescha, der 2004 in Zürich den ersten MBT-Shop der Schweiz eröffnet hat. 2009 sei von der Nachfrage her ein verrücktes Jahr gewesen, im Jahr darauf hätten sich die Verkäufe aber wieder auf dem tieferen Niveau von 2008 eingependelt.

nicht überzeugt. Ihm schwebte ein Schuh mit runder Sohle vor. Die Träger sollten beim Gehen wie auf einem Ball balancieren, damit auch Muskeln trainiert werden, die man sonst kaum braucht.

Mit dieser Idee begann 1997 die Erfolgsgeschichte des MBT-Schuhs («Masai Barefoot Technology»). Die gesunden Treter aus Roggwil wurden zu einem Welterfolg. Müller spannte prominente Sportler ein, die ihm bei der Vermarktung des MBT helfen sollten. Er kontaktierte den ehemaligen Fussballprofi Andy Egli, der ebenfalls unter Achillesproblemen litt. Egli war zufrieden mit dem Schuh, und Müller rüstete ihn mit dem MBT aus. Als Gegenleistung durfte Müller Eglis Foto für Inserate verwenden. Zu den MBT-Jüngern der ersten Stunde gehörte auch der Fussball-Trainer Timo Konietzka, der den MBT im Warenhaus Jelmoli präsentierte. Selbst in der Glitzerwelt von Hollywoodstars wie Glenn Close fand der MBT Anklang, obwohl er als klobiger Unschuh galt. In der Schweiz wurde der MBT-Schuh zu einem Produkt der Medikinklasse 1, das von Ärzten und Physiotherapeuten empfohlen wird.

Strategische Differenzen

Müller wollte auf diesem Weg weitergehen, seine Mitstreiter verfolgten jedoch andere Pläne. Der ehemalige Skirennfahrer Klaus Heidegger hatte sich mit einigen Prozenten an der Firmengruppe von MBT beteiligt. Im Unterschied zu Müller wollte er aus dem MBT ein Lifestyle-Produkt machen. Das habe zu ständigen Strategie-Diskussionen geführt, sagt der MBT-Erfinder. Die Wege der beiden trennten sich. Müller stiess 2006 die Markenrechte des MBT für eine niedrige dreistellige Millionen-Summe an eine Investorengruppe um Heidegger ab. MBT war damals ein Konglomerat aus über 20 Firmen und hatte 4 Mio. Schuhe verkauft.

Bereits 2006 begann Müller an einem neuen Gesundheitsschuh zu tüfteln, dem Kyboot. Heidegger hatte ihm anlässlich des MBT-Verkaufs erlaubt, weiterhin im Schuhgeschäft tätig zu sein. Bevor Müller den Kyboot jedoch auf den Markt brachte, geriet er nochmals auf Abwege: Er begann 2007, am Devisenmarkt zu spekulieren – und verlor dabei all das Geld, das

er mit dem MBT-Verkauf gemacht hatte. Bereits als MBT-Chef war Müller am Devisenmarkt aktiv gewesen: Schliesslich galt es, die Einnahmen in Fremdwährung abzusichern.

Nach dem Verkauf von MBT sei aus ihm 2007 aber einer der grössten Währungsdealer der Schweiz geworden. Die Banken hätten ihm den roten Teppich ausgelegt. Von zwei Grossbanken erhielt er so hohe Kredite, dass er seinen Einsatz verzehnfachen konnte. Müller hat noch rechtzeitig die Notbremse gezogen: Kurz bevor er mit seinen Devisendeals 2008 ins Minus fiel, schloss er seine Positionen. Er sei wieder einmal zu gierig gewesen.

Der Erfinder konzentrierte sich wieder aufs Schuhgeschäft. 2008 präsentierte er das Konzept Kyboot. Wie der MBT hat er eine besondere Sohle: Sie ist aber nicht rund, sondern besteht aus einem elastischen Luftkissen. Das zwingt die Träger zum ständigen Ausbalancieren.

Beziehungen sind wichtiger

Nach einem Berufsleben mit vielen Höhen und Tiefen sieht sich Müller heute als geläuterter Manager. Er wolle nicht mehr dem Geschäft hinterher rennen. Wichtiger seien ihm gute Beziehungen zu den Menschen. Wenn diese funktionierten, werde auch seine neue Firma Kybun florieren. In diesem Jahr soll sie zum ersten Mal einen Gewinn abwerfen. Vielleicht tat sie das auch schon Ende 2010 – so genau weiss das Müller nicht.

Dem Unternehmer ist bewusst, dass ihn solche Aussagen angreifbar machen: Er muss so gelassen handeln, wie er redet, sonst verliert er seine Glaubwürdigkeit. Manchmal arbeitet er immer noch 16 Stunden pro Tag. «Ich kann aber auch mit unseren Mitarbeitern stundenlang diskutieren.»

Nach unserem Gespräch musste Müller am späten Nachmittag noch an einer geschäftlichen Telefonkonferenz teilnehmen. Wir hatten überzogen, und Müller musste sich beeilen. Um was es denn in der Konferenz gehe, frage ich ihn. Er weiss es genauso wenig, wie er die Gewinnzahlen seines Unternehmens im Kopf hat. Gespielte Nonchalance oder wahre Gelassenheit nach einem Unternehmerleben mit vielen Höhepunkten und Rückschlägen? ■