

KÖPFE DES MONATS | SEPTEMBER 2016



Karl Müller & Franz With

Über Karl Müller:

- 1977: Dipl. Masch. Ing. ETH
- 1978: Assistent ETH
- 1979-1990: Unternehmer in Korea
- 1990-1998: Selbstversorger
- seit 1996 Schuh-Fabrikant

Über Franz With:

- Geboren 29.12.1961
- gelernter Kaufmann & Weiterbildung in Betriebswirtschaft und Marketing
- seit 1986 selbstständig und unternehmerisch in diversen Branchen tätig

Interview: marketing.ch

Was war die Motivation nach MBT erneut eine Firma mit einer neuen Schuhtechnologie zu gründen und worin unterscheiden sich die Marken?

Herr Müller:

Geld war es sicher nicht, denn das hatte ich ja gerade von den MBT-Käufern erhalten. Und Lust, weiterhin sooo viel zu arbeiten, hatte ich eigentlich auch keine mehr. Ich glaube, Gott so gehört zu haben, dass er mir sagte, ich soll die Idee des Luftkissenschuhs, die ich schon seit kurz nach der Erfindung des MBT mit mir herum trug, in die Welt bringen, weil diese vielen Menschen helfen kann.

Die AFG Arena wurde neu auf kybunpark umbenannt, was waren Ihre persönlichen Herausforderungen für den Start?

Herr Müller:

Diese Idee kam sehr spontan und war mehr eine Fügung als ein Plan. Weil wegen dem Saisonstart alles so schnell gehen musste, war sicher die kurze Zeitknappheit eine grosse Herausforderung.

Herr With:

Ja, ich sehe auch nur die erwähnte Zeitknappheit, die Karl Müller erwähnt hat, als eigentliche Herausforderung. Nämlich ab Vertragsunterzeichnung blieben uns noch ca. 2 Monate Zeit bis zum Saisonstart und was die erste Umsetzung der vertieften Zusammenarbeit mit dem FC St. Gallen anging. Wenn dabei von Beginn weg nicht so eine einzigartig abgestimmte und effiziente Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen vom FC St. Gallen da gewesen wäre, dann wäre eine solcher Beginn mit dem Saisonstart per 23. Juli 2016 nicht möglich gewesen.

Inwiefern lässt sich die Marke kybun mit dem Fussballstadion verbinden?

Herr Müller:

Der FCSG arbeitet seit über 6 Jahren mit unseren Produkten und Dienstleistungen im Bereich Physiotherapie. Prävention, Therapie und Regeneration der Profifussballer sind eine unserer Stärken und unserer Leidenschaften.

4. Was ist marketingtechnisch in Bezug auf den kybunpark im nächsten halben Jahr geplant, um den Namen positiv zu verankern?

Herr Müller:

Wenn die Spieler des FCSG weniger verletzt und schneller wieder fit sind als Spieler von Vereinen, die ohne das kybun Konzept arbeiten.

Herr With:

Wir wollen mit einem Austausch- und Lernprozess unter dem Motto „Spitzenleistungen im

Spitzensport versus Spitzenleistungen in der Wirtschaft“ uns mit unseren Fachhandelspartnern auf den Weg machen und so ihnen für den Geschäftsalltag neue Denkanstöße und Ideen mitgeben.

Wie fungieren Sie als Team, waren Sie beide bei der Lancierung von kybun dabei? Wie teilen Sie sich Ihren Aufgabenbereich auf?

Herr Müller:

Wir sind der Überzeugung, dass an jeder Spitze ein Team sein sollte, das in Einigkeit entscheidet, anstatt von Einzelpersonen. So führen wir die Firma kybun - denn 4 Augen sehen mehr als 2. Eine strikte Trennung der Aufgabenbereiche gibt es nicht. Franz With kam später als Freund von mir dazu. Das macht in der Hierarchie aber keinen Unterschied.

Franz With:

Ja, so ist es, wie Karl Müller es sagt und was sicher noch wichtig ist zu erwähnen, dass wir bei kybun nicht als Geschäftspartner in erster Linie tätig sind, sondern als Freunde und dies über kybun hinaus. Zudem wenn wir uns einmal in einer gemeinsam zu fällenden Entscheidung nicht einigen können, so rufen wir unsere Freunde dazu, die uns dann zu einer Entscheidungsfindung in Einheit verhelfen.

Wo sehen Sie die zukünftigen Trends in Ihrer Branche?

Herr Müller:

Vielleicht meinen sie die Trends der Schuhbranche? Doch diese interessiert uns wenig. Was uns bewegt, sind die vielen Menschen, die im Pensionsalter - ihrem schönsten Lebensabschnitt - nicht mehr mobil sind, weil sie unter Gehschmerzen leiden. Das müsste nicht sein. Wir sehen es als unsere Aufgabe, dass sie wieder schmerzfrei gehen können.

Herr With:

Wir denken grundsätzlich nicht in Branchen, sondern bei uns geht es um Menschen und wie wir

diesen dienen können. Und so zeigt u.a. die laufende Gesellschaftsentwicklung auf, dass immer mehr Menschen unter Arbeits- und Lebenssituationsstress leiden und daraus Beschwerden wie z.B. Rücken- und Kreuzschmerzen entstehen. Hier wollen wir mit kybun aktiv helfen, sodass bei diesen Menschen Schmerzlinderung oder -befreiung eintritt.

Wie managen Sie Ihren Alltag, damit in Ihrer anspruchsvollen Position die Freizeit nicht zu kurz kommt?

Herr Müller:

Für mich gibt es keine Trennung zwischen Arbeit und Freizeit, aber nicht weil ich ein Work-Aholic bin. Das bin ich nicht. Ich bin einfach gerne für andere Menschen da, sei es für die Familie, die Mitarbeiter, die Kunden oder die Vertriebspartner. Es ist meine Bestimmung, im Sinn von Gott für Menschen da zu sein.

Herr With:

Der Begriff Freizeit existiert für mich so nicht mehr. Denn es geht nach meiner Ansicht primär darum, wie gehe ich mit der wichtigsten Ressource im Leben, nämlich der Zeit und derer Verwendung um. Dabei gilt für meine Ehefrau und mich, dass wir uns bewusst entsprechende Zeit für die Beziehungspflege und Erholung mit unseren Liebsten wie Kindern und Freunden nehmen. Zudem möchten wir auch Zeit in Menschen investieren, die dankbar für Hilfe in ihrer Lebenswegentwicklung sind. So bekommt dann auch der Arbeitsalltag seinen Platz in den 24 Stunden pro Tag, die uns allen zur Verfügung stehen.

Können Sie uns einen Einblick in Ihre grössten persönlichen Erfolge geben?

Herr Müller:

Ich strebe nicht nach Erfolgen. Mir liegen viel mehr Begriffe wie Freude, Friede, Dankbarkeit, Treue, Geduld und Liebe am Herzen. Und diese erreichen wir mehr durch dienen anstatt verdienen.

Franz With:

Als grössten Erfolg in meinem Leben würde ich bezeichnen, dass ich den Sinn des Lebens in einer lebensnahen Beziehung zu Gott der Bibel für mich gefunden habe. Dies erfüllt mich tagtäglich und schenkt mir zudem eine Bestimmung für mein Leben, die hoffentlich so nachhaltig ist, sodass nächste Generationen davon profitieren dürfen.

Wir bedanken uns ganz herzlich für die aufgebrauchte Zeit, die Sie sich für unser Interview genommen haben und wünschen Ihnen für die Zukunft weiterhin alles Gute!