

Ein Mensch, geprägt von der Gier nach dem Geld, wird zum Diener in Demut

«Erfolg ist eben nicht nur materiell messbar»

Während Investmentbanker bereits wieder Boni im sechsstelligen Bereich kassieren, erholt sich die Wirtschaft nur sehr zögerlich von der sogenannten Bankenkrise. Unser Interviewpartner ist seit 30 Jahren mit mehr oder weniger Erfolg in den verschiedensten Bereichen der Wirtschaft tätig. Wie begegnet ein christlicher Unternehmer den täglichen Herausforderungen im Beruf? Die EDU im Gespräch mit dem Geschäftsmann und Erfinder Karl Müller.

**Interview:
Christian Waber**

«EDU-Standpunkt»: Beim Lesen Ihres Lebenslaufs fällt die Vielseitigkeit Ihres Engagements auf. Was ist die Triebfeder Ihrer enormen Schaffenskraft?

Karl Müller: In meinem Leben erlebte ich Hochs und Tiefs, ich gründete mehr als zwanzig Firmen, immer in einem anderen Bereich. Das ging vom Marktfahrer bis zum Restaurantbesitzer, vom Verkauf von Tenniserackets bis hin zur Reparatur von Textilmaschinen. Seit meiner Hinwendung zu Gott und einer klaren Umkehr, möchte ich als Unternehmer ein Vorbild sein. Als Ehemann, Familienvater und Arbeitgeber ist man täglich gefordert, den Nächsten zu dienen. Wenn man die entsprechende Begabung hat, ist das eine gute Voraussetzung, ein erfolgreicher Unternehmer zu werden.

Woher nehmen Sie die Motivation für diesen steten Wechsel und die hohe Risikobereitschaft?

Vor meiner Bekehrung lag die Motivation im Reiz des Geldes. Erfolg bedeutete Macht und Reichtum, eine grosse Gier war die Folge, sie führte zu einem Egoismus ohne Grenzen. Heute sehe ich mein Leben als Berufener. Gott ist mir begegnet und das machte mich zum Gehenden. Ich möchte in meiner Arbeit dienen, meinen Mitarbeitern, Kunden und allen Menschen, mit denen ich Kontakt habe. Heute ist Erfolg ein Bestandteil des Segens, der mir Gott zukommen lässt. Mein

himmlischer Vater bewirkt aber auch, dass ich und meine Familie in Seiner Abhängigkeit leben, damit uns immer bewusster wird, dass wir ohne Ihn nichts tun können.

Dazu kommt, dass ich als Unternehmer immer im Sturm der Herausforderungen stehe und nicht immer alles positiv verläuft.

Wo sehen Sie die Gründe für Ihren Erfolg und auch Ihr Scheitern?

Früher mass ich den Erfolg immer am Geld, wer viel verdient ist erfolgreich. Heute weiss ich, dass nur ein Leben als Nachfolger Jesu Christi letztendlich erfolgreich ist. Gott lässt vieles zu, das mich in Seiner Abhängigkeit bleiben lässt. Dazu gehören eben auch Lebensstürme, Anfechtungen und sogar Misserfolg. Ich musste lernen, dass ich es alleine nicht schaffe, ich brauche Glaubensbrüder, die mich ermutigen und ermahnen. Dies führte aber auch dazu, dass ich meine Gaben erkennen konnte und sie dankbar einsetzen kann. In meiner Tätigkeit als Unternehmer werde ich auch eingeladen um Vorträge zu halten. Dort darf ich davon zeugen, dass Erfolg eben nicht nur materiell messbar ist. Demut beinhaltet auch Mut, aber immer in dem Wissen, dass wir Menschen nur stark sein können, wenn wir auf einem soliden Fundament bauen.

Was unterscheidet Sie von einem Geschäftsmann, der Jesus Christus nicht kennt?

Der grösste Unterschied liegt darin, dass ich für das Reich Got-



Karl Müller auf seinem Laufband: «So bleibe ich fit». (Bild: zvg)

tes lebe. Meine Beweggründe liegen nicht mehr in der Gier des Geldes, sondern dem Willen meines himmlischen Vaters zu gehorchen. Ich erlebe aber die gleichen Herausforderungen wie jeder andere Geschäftsmann, auch ich unterliege den Gesetzen und Wirkungen der Wirtschaft. Die ersten fünfzehn Jahre als Christ waren sehr herausfordernd, und es gab sehr schwierige Situationen. Meine Gedanken und mein Herz waren gefangen von meinen eigenen Zielsetzungen. Heute basiert mein Bestreben auf einer gesunden Vater-Sohn-Beziehung. Ich weiss heute, dass ich am richtigen Platz bin.

Hat ein christlicher Geschäftsmann weniger Probleme als andere?

Ich bin sicher, dass auch Christen Probleme haben und sie lösen müssen. Seit meiner Bekehrung erlebte ich aber einen klaren Führungswechsel. Früher war es meine Gier, die mich leitete, heute lasse ich mich durch die Führung des Heiligen Geistes lenken. Wenn heute Probleme auftauchen, gehen wir ins Gebet. Dann bete ich nicht für ein gutes Gelingen, sondern für Menschen. Das führt dazu, dass die Prioritäten anders gesetzt sind. Die Lösungen sind dann ein Wunder Gottes, in dem Er Menschenherzen leitet und verändert. So können wir erleben, dass gerade Nichtchristen sehr oft zu Lösungen beitragen, die wir selber nie gefunden hätten.

Wir leben auf dieser Erde genau wie Menschen, die Jesus Christus nicht kennen. Meine Sicht ist aber anders, indem ich eben weiss und erkannt habe, wohin ich gehe.

Was ist für Sie ein guter Rat?

Es ist immer schwierig, einen Rat von einem Ratschlag zu unterscheiden. «Gott hat mir gesagt...», kann vieles bedeuten. Ich frage dann jeweils zurück, «Wie hat denn Gott gesprochen?» Ich bin sehr dankbar, dass die Kraft des Heiligen Geistes Tatsache ist. Das Wort Gottes ist halt wie ein zweischneidiges Schwert, es trennt und heilt. So gesehen, bin ich darauf angewiesen, dass ich auch korrigiert werde, dass ich demütig bin, aber auch den



Karl Müller, geb. 1952, verh. mit Jung-Suk, 7 erwachsene Kinder (4 eigene Kinder + 3 Pflegekinder) 2 Grosskinder, Dipl. Masch. Ing. ETH., wohnhaft in Roggwil TG.

1979: Auswanderung nach Süd-Korea, Studium der koreanischen Sprache, Aufbau von 12 eigenen Firmen, 50 Generalvertretungen (u. a. Rossignol, Nordica, Marker, Toko, Hero, Kuhn Rikon usw.), 4 eigene Restaurants wie das Chalet Swiss, offizieller Treffpunkt des Schweiz. Olympiateams an der Olympiade in Seoul 1988. 1990-96: Selbstversorger in Roggwil TG, Aufbau und Zusammenbruch eines Drogenheims, Marktfahrer an Wochenendmärkten, Handel und Verkauf eines absatzlosen Schuhs, Entdeckung des MBT-Sohlenkonzepts, Forschung und Entwicklung an sich selbst. 1998-2000: Kommerzialisierung des MBT-Sohlenkonzepts. 2003: Eröffnung der ersten Walking-Clinic in Seoul, Korea. 2004: 1 Mio. Paar MBT-Schuhe in 15 Ländern verkauft. 2006: Verkauf MBT-Gruppe an amerikanische Investoren nach Verkauf von 4 Mio. Paar MBTs. Gründung Kybun AG und Start Entwicklung kyBouncer-Matten, weichelastisches Laufband und kyBoot. 2009: Zwischen April und November Verkauf von 10000 kyBoots made in Italy. 2010: Kybun will die Schuhindustrie in die Schweiz zurückholen und ca. 100 Arbeitsplätze schaffen. In 3 Jahren möchte die Kybun AG in der Ostschweiz mit ca. 150 Mitarbeitern jährlich 1 Mio. Paar Schuhe produzieren.

Mut aufbringe, Entscheide zu treffen. Als Kind Gottes lebe ich in der Sicherheit, dass ich in Freiheit lebe und mit Freude entscheiden darf. Nicht alles muss perfekt sein, nur in Jesus Christus bin ich vollkommen.

Herr Müller, ich danke Ihnen für das gute Gespräch, Ihre Herzlichkeit und das feine Essen im Kreise Ihrer Familie! Der Herr möge Sie alle reichlich segnen!

Vom Marktfahrer zum Unternehmer:

Karl Müller war zwischen 1990 und 1996 Selbstversorger, Drogenheim-Initiant und Marktfahrer. 1997 kam er auf die Idee des rollenden Schuhs und verkaufte 1998 den ersten MBT. 2004 feierte er den Verkauf des millionsten Paares. Mit seiner Idee hat er die Schuhindustrie revolutioniert. Heute muss ein Schuh nicht mehr führen und stützen, im Gegenteil er wird so gebaut, dass er die Muskulatur zusätzlich trainiert. Bis heute wurden 10 Mio. Paar MBT verkauft. Die meisten Schuhfirmen der Welt haben seine Philosophie übernommen. Über 50 Firmen haben ihn praktisch 1:1 kopiert.

Nach Meinungsverschiedenheiten mit seinen internationalen Investoren hat Karl Müller MBT verkauft und sich eine «Konkurrenzbeilligung» ausgehandelt. Damit wurde er frei, sein neues Unternehmen Kybun nach christlichen Massstäben zu gestalten. Seine neue Idee, die weich-elastische Sohlengeneration beruht auf dem Konzept einer «impulsaktiven Knautschzone». Zur Umsetzung der Idee hat Müller in der Schuhhochburg Italien eine neue Produktionstechnologie auf Roboterbasis entwickelt, die es ermöglichen wird, die Schuhindustrie noch vor Ende 2010 in die Ostschweiz zurück zu holen.

Bis dann produziert er in seiner Musterfabrik in Norditalien monatlich 3 000–6 000 Paar seiner neuen «Walk-On-Air-Schuhe» und verkauft sie auf dem Schweizer Markt über Apotheken und Drogerien unter dem Markennamen kyBoot.

Sein Sohn Karl jr. startete sogar noch etwas früher ebenfalls mit einer Schuh-Weltneuheit.

Zusammen mit seinem Geschäftspartner Claudio Minder (ex Mister Schweiz) produziert er in Korea und exportiert v. a. nach Deutschland, wo bereits über 100 000 Joyas zufriedene Kunden gefunden haben.

Während Vater und Sohn auf dem Markt Konkurrenten sind, verstehen sie sich privat immer besser. Das war nicht immer so. Die Konkurrenzsituation ist ein hartes Übungsfeld für die Vater-Sohn-Beziehung. Ohne ihre persönliche Beziehung zu Jesus wäre diese Konstellation für beide undenkbar.