

# Vater und Sohn

## Konkurrenten im Schuhgeschäft

*An der Olma präsentieren Vater und Sohn Karl Müller ihre neuesten Schuhmodelle. Als Konkurrenten an verschiedenen Ständen in der Halle 3.1.*

von Ueli Daepf

**Welcher Schuh ist nun der bessere – der «Kyboot» vom Vater oder der «Joya» vom Sohn?**

**Karl Müller senior:** Das fragen uns die Kunden auch. Ich sage jeweils: «Probieren Sies selber aus.» Man soll den Schuh kaufen, in dem es einem am wohlsten ist. Je angenehmer das Gefühl am Fuss, desto besser ist der Schuh für die Gesundheit. Das ist wissenschaftlich erwiesen.

**Beide produzieren Sie Schuhe mit weichen Sohlen. Joya wirbt mit dem Slogan «der weichste Schuh der Welt», Kyboot nennt es «Walk-on-air». Welches ist nun der weichere Schuh?**

**Karl Müller junior:** Nach meinem Empfinden ist unser Joya etwas weicher.

**Karl senior:** Die Weichheit des Schuhs ist für mich nicht das Entscheidende.

**Worin unterscheiden sich denn Kyboot und Joya?**

**Karl senior:** Ein Gefühl lässt sich nicht so gut beschreiben. Aber technisch sind die beiden Schuh-

marken völlig anders. Und die Produktionsmethoden sind sehr verschieden.

**Warum konkurrenzieren Sie sich, statt gemeinsam auf eine Marke zu setzen?**

**Karl senior:** Als ich damals die MBT-Schuhe entwickelte, waren unsere Kinder die ersten Testpiloten und Karl als Ältester zeigte am meisten Interesse (Karl Müller sen. ist Vater von vier eigenen und drei Pflegekindern, Anmerkung der Red.). Er entwickelte stets eigene Ideen und oft waren wir nicht gleicher Meinung. So sagten wir eines Tages: Dann machst du das und ich das.

**Karl junior:** Dann startete ich ganz klein mit der Produktion von acht Paar schwarzen Schuhen. Wir sprangen einfach mal ins kalte Wasser. Ich sah das eher als ein Testprojekt. An den Erfolg glaubte ich nicht wirklich. Doch dann entwickelte sich Joya rasch. Und irgendwann waren wir zu gross, um uns mit der Firma Kybun meines Vaters zusammenzutun.

**Aber nochmals: Ihre Schuhprodukte sind ja sehr ähnlich, Sie produzieren Schuhe mit weichen Sohlen. Eigentlich würde das perfekt zusammenpassen, um eine einzige Marke zu entwickeln.**

**Karl senior:** Das könnte man auch bei anderen Marken wie Adidas, Nike, Rebook sagen – die haben alle eine flache Sohle. Doch dadurch, dass sie sich den Markt aufteilen, wird der Kuchen grösser. «Vergrössern durch Teilen» heisst hier das Marktprinzip.

**Ihr Junior ist erfolgreicher als Sie. Wurmt Sie das?**

**Karl senior:** Nein, das freut mich zutiefst! Der Sohn ist ja schlussendlich ein Produkt seiner Eltern. Es gibt nichts Besseres, als wenn er mich selber übertrifft.

**Aber spornt Sie der Erfolg des Sohnes an, selber noch mehr Gas zu geben?**

**Karl senior:** Null! Mich hat die Konkurrenz nie gross interessiert. Ich weiss, was ich tun muss, damit es gut kommt – unabhängig von der Konkurrenz. →

→ **Karl junior:** Man spornt sich in einem positiven Sinn gegenseitig an. Wir tauschen viele Ideen aus, sind offen. Ich habe keine Angst, dass er meine Ideen kopiert.

**Karl junior, Sie sind mit Schuhen aufgewachsen, seit Ihr Vater den MBT-Schuh erfunden hat. . .**

**Karl junior:** Als Kind habe ich mir nicht viele Gedanken über Schuhe gemacht. Wir liefen oft barfuss herum. Und sonst trug ich meistens Fußballschuhe – sogar in der Schule. Als dann mein Vater den absatzlosen «Schritt»-Schuh, den Vorgänger des MBT, entwickelte, trug ich fast nur noch diesen. Schuhe waren einfach unsere Existenzquelle.

**Karl senior, was brachte Sie darauf, mit 45 Jahren ins Schuhgeschäft einzusteigen?**

**Karl senior:** Meine Vorfahren waren alle Hufschmiede – also auch Schuhhersteller. Insofern tanze ich da nicht aus der Reihe. Während meiner Zeit als ETH-Student begann ich billige Schuhe aus Korea zu importieren. Viele Jahre später stiess ich auf die Idee, Funktionsschuhe zu entwickeln – das war für mich ein Geschenk Gottes.

**Zurück zu Ihnen beiden: Wie ist Ihre Vater-Sohn-Beziehung?**

**Karl junior:** Sie entwickelt sich: Zuerst hat mans gut, dann als Teenager geht man seinen eigenen Weg, jetzt sind wir uns wieder näher. Es gibt Themen, bei denen ich besser Bescheid weiss als er und umgekehrt.

**Ihr Vater hat zeitweise Tag und Nacht gearbeitet, war viel unterwegs. Haben Sie als Sohn darunter gelitten?**

**Karl junior:** Er war in gewissen Dingen wie etwa dem TV-Konsum strikt. Doch wir bekamen bei ihm auch viele Freiheiten. Darüber bin ich froh. Wir durften viel erleben, wurden dazu motiviert, draussen Sachen zu unternehmen. Er war nicht oft da, aber wenn er da war, nahm er sich uns an, hat auch etwas unternommen mit uns.

**Verraten Sie uns, was Sie am Vater am meisten nervt?**

**Karl junior:** Dass er manchmal so starke Überzeugungen hat. Er sieht gewisse Dinge so klar, dass er von seiner Sichtweise kaum mehr abzubringen ist. Anfangs machte mir das Mühe, inzwischen kann ich besser damit umgehen. . . Im Sport haben wir eine gemeinsame Plattform gefunden. Da können wir zusammen sein, ohne viel reden zu müssen. Wir spielen wöchentlich zusammen Fussball im Garten oder in unserer Turnhalle.

**Wie sieht denn der Vater seine Beziehung zum Sohn?**

**Karl senior:** Die ist im Wandel. Uns beiden liegt viel an einer guten Beziehung. Das bedeutet, dass wir uns immer weniger ausweichen, wenn ein Problem auf dem Tisch liegt. Heute gehen wir ein solches Problem an, besprechen es, nehmen uns Zeit miteinander. Einmal pro Monat gehen wir einen Tag lang zusammen wandern. Und alle zwei Wochen reden wir einen halben Tag lang – und zwar nicht übers Geschäft, sondern über unsere Beziehung.

**Sie gestalten Ihre Beziehung also sehr bewusst.**

**Karl senior:** Wir stehen auch in einer speziellen Beziehung: Wir tragen denselben Namen, sind

in derselben Branche tätig – haben deshalb auch viele Angriffsflächen. Er muss sich manchmal auch dumme Sprüche über seinen Vater anhören – darüber können wir dann aber gut reden.

**Sie sind 59, werden in sechs Jahren pensioniert. . .**

**Karl senior:** Ich werde mich wohl nie pensionieren lassen, möchte immer in irgendeiner Form tätig bleiben. Aber nicht als Workaholic! Ich kann mir gut vorstellen, meine Firma einem Nachfolger zu übergeben.

**Wann?**

**Karl senior:** Das kann schon bald sein. Aber ob die «Kinder» das wollen, ist die andere Frage.

**Wollen Sie, Karl junior?**

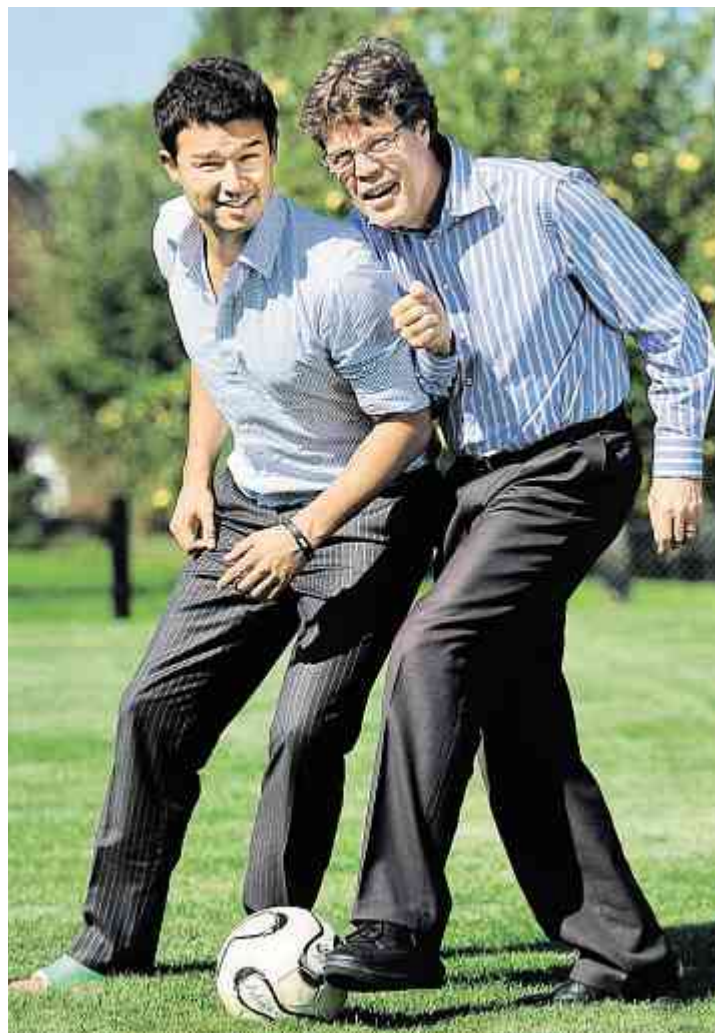
**Karl junior:** Er hat uns schon mal gefragt, ob wir das langfristig sehen. Aber wir von «Joya» sind dafür noch nicht bereit. Wir haben mit «Joya» in den nächsten drei, vier Jahren noch grosse Innovationen vor, das ist genug Herausforderung. ■

## Ky bun

Nach dem Verkauf seiner Firma MBT gründete Karl Müller sen. vor zwei Jahren das Unternehmen Kybun, das den Kyboot-Schuh herstellt. Die Firma zählt zirka 65 Angestellte (20 in Roggwil, 10 in der Produktion Sennwald, 35 in der Produktion in Italien). 2011 werden rund 100 000 Paar Kyboot-Schuhe hergestellt. Der Marktumsatz beträgt 30 Millionen Franken. Nebst dem Kyboot verkauft die Firma auch Laufbänder und Schaumstoff-Matten.

## Joya

Die 2008 von Karl Müller jun. gegründete Schuhfirma hat ihren Geschäftssitz nur einen Steinwurf neben Kybun in Roggwil TG. Das Jungunternehmen zählt 22 Angestellte und lässt seine Schuhe in Korea produzieren. In diesem Jahr wurden 450 000 Paar Schuhe abgesetzt. Umsatz: 90 Mio. Franken.



«**Konkurrenz beflügelt:** Vater und Sohn spielen oft zusammen Fussball. Karl junior muss zurzeit aber wegen einer Fussverletzung pausieren.