

Datum: 11.08.2016

idea
Spektrum
Nachrichten und Meinungen aus der evangelischen Welt

Idea Spektrum Schweiz
3123 Belp
031/ 818 01 44
www.ideaschweiz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Spezial- und Hobbyzeitschriften
Auflage: 4'200
Erscheinungsweise: 50x jährlich

Themen-Nr.: 516.021
Abo-Nr.: 1088996
Seite: 7
Fläche: 266'430 mm²



„Gott ist überall, auch im Stadion“

FUSSBALL-SAISON Das St.Galler Fussballstadion heisst neu „kybunpark“. Der Thurgauer Schuh-Erfinder Karl Müller und sein Unternehmen „kybun“ haben sich die Namensrechte für zehn Jahre gesichert. Medien und Fans reagierten verblüfft. Auch weil offensichtlich Gott seine Hände im Spiel hatte. Von Andrea Vonlanthen



Karl Müller, wer wird nächster Schweizer Fussballmeister?

Wer weiss – vielleicht der FC St.Gallen? Im Fussball gibt es immer wieder Überraschungen! Der FC St.Gallen hat jedenfalls dank dem „kybun“-Bewegungskonzept und unseren Produkten Top-Voraussetzungen, was Gesundheit, Prävention und Rehabilitation anbetrifft. Doch hinter meiner Prognose steckt natürlich sehr viel Hoffnung ...

Das St.Galler Stadion, bisher unter dem Namen „AFG-Arena“ bekannt, heisst neu „kybunpark“. Ihre Firma „kybun“ hat das Namensrecht für zehn Jahre gekauft. Was versprechen Sie sich davon?

Bis jetzt durften wir für unser Konzept und unsere Produkte von der Mund-zu-Mund-Werbung leben. Bis diese Werbung ein ganzes Land abdeckt, dauert es relativ lang. Wir glauben, dass wir mit diesem Schritt unsere Bekanntheit stark erhöhen und die Mund-zu-Mund-Werbung unterstützen können. Weil wir in der Schweiz produzieren, ist der Schweizer Markt für uns sehr wichtig. Mit dem Export geht man ja immer ein Währungsrisiko ein. Um dieses Risiko abdämpfen zu können, sind wir auf den Schweizer Markt angewiesen.

Die Medien sprechen von einer siebenstelligen Summe, die Sie in St.Gallen jährlich investieren. Ist Ihnen die stärkere Bekanntheit so viel wert?

Diese Summe ist reine Spekulation. Wäre sie wahr, würde das auf die zehn Jahre der Vertragszeit gerechnet zwischen 50 Rappen und drei Franken pro Paar Schuhe

„Wir glauben, dass wir mit diesem Schritt unsere Bekanntheit stark erhöhen können.“

ausmachen. Wir glauben, dass diese Kosten das grössere Gewicht verdienen als das Risiko der Währung. Und wir glauben, damit im Schweizer Markt einen grossen Schritt vorwärts zu machen.

Wie haben Sie die vielen Reaktionen in den Medien erlebt?

Es gab ja zwischen ganz schlimmen und hochlobenden Kommentaren alles. Ich bin es gewohnt, dass es immer so ist, wenn man etwas Grösseres unternimmt. Die Kommentare zu unserm Engagement waren immerhin zu zwei Dritteln positiv.

Kritik gab es vor allem aus Fan-Reihen, weil es dort konkrete Vorstellungen gab, wie das Stadion heissen sollte. Viele hätten es gerne wieder „Espenmoos“ genannt, wie früher. Der Mensch schaut halt lieber zurück und hat Veränderungen nicht sehr gern.

Wie kam es konkret zu dieser Zusammenarbeit mit dem FC St.Gallen?

Wir hatten nie den leisesten Schimmer von einer solchen Idee. Seit sechs Jahren sind wir mit unsern Produkten und mit Physiotherapie über die medizinische Abteilung mit dem FC St.Gallen verbunden. Einmal im Jahr treffen wir uns mit dem Geschäftsführer und Vertretern des Marketings und der Physiotherapie zu einer Standortbestimmung. Es gab jeweils einen Deal: Für unsere Leistungen bekamen wir Leistungen in Form von Bandenwerbung. Beim letzten Treffen sagte der CEO bei der Verabschiedung in einem Nebensatz, dass der Vertrag mit dem alten Namensgeber ausläuft und dass ein solches Engagement sicher auch etwas für uns wäre. Im gleichen Moment wusste ich es: Genau, das passt für uns! Ich besprach das dann intern mit meinem Co-Geschäftsleiter, und er sah es genau gleich – im Wissen auch, dass das nicht ganz gratis sein würde. Wir hatten darauf mit dem FC St.Gallen innerhalb von sechs Wochen drei Meetings. Dann haben wir unterschrieben.

Wie finanzieren Sie dieses Engagement, das eben „nicht ganz gratis“ ist?

Wir haben dieses Geld nicht auf der Seite, und wir gehen auch nicht zu den Banken. Wir glauben, dass uns dieser Schritt hilft, mehr Umsatz zu machen. In dem Monat, als wir unterschrieben haben, im Mai nämlich, gab es ein Rekordresultat für uns. Wir haben doppelt so viel verkauft wie in einem Durchschnittsmonat. Das war auch ein Zeichen und eine Bestätigung für uns.

Unter dem Titel „Auf göttliche Tore“ schrieb ein Wirtschafts-magazin, künftig habe im St.Galler Stadion „auch Gott seine Finger im Spiel“. Was denken Sie, wenn Ihr persönlicher

Glaube so thematisiert wird?

Gott hat immer und überall seine Hände im Spiel! Die Frage ist nur, ob wir das akzeptieren oder nicht. Gott ist allgegenwärtig, sogar im Fussballstadion. Gott handelt immer so, wie er es für gut erachtet. Ich will auf ihn hören und das tun, was er mir sagt. Ob das irgendwie einen Einfluss auf die Resultate des FC St.Gallen hat – dazu wage ich keine Prognose. Auf jeden Fall habe ich mich gefreut, dass dieses Magazin Gott im Titel erwähnt hat. Ich finde es wichtig, dass man Gott öffentlich zum Thema macht.

Bei der Namensgebung für das St.Galler Stadion hatte Gott also auch „seine Finger im Spiel“?

Für uns ist ganz klar, dass Gott das so geführt hat. Wir haben über die sechs Wochen der Vertragsverhandlungen hinweg intensiv gebetet und auf Gott gehört. Der „kybunpark“ ist für mich einer von vielen Mosaiksteinen von Führungen in meinem Leben.

Macht es Ihnen als Christ keine Mühe, dass das Geld heute auch im Schweizer Fussball eine so dominante Rolle spielt und Verträge oft kaum das Papier wert sind, auf dem sie stehen?

Vieles im heutigen Fussballgeschäft gefällt mir auch nicht. Doch ich bin kein Teil davon. Der Fussball ist nicht mein Business. Das ist eine völlig andere Welt. Ich glaube auch nicht, dass ich den Auftrag habe, dieses Business zu verändern.

Was soll der Fussball-Fan denken, wenn er „kybun“ hört?

Wichtig ist einmal, dass er diesen Namen immer wieder hört. Dann bekommt die Marke eine grössere Bekanntheit. Wenn er „kybun“ und „Fussball“ hört, soll er denken: Das sind die, die für die Gesundheit des Profifussballers zuständig sind. Und was für den Profi gut ist, ist auch für mich gut!

Wie kommen Sie auf den Namen „kybun“?

„kybun“ heisst auf Koreanisch „gutes Gefühl“. Die Hälfte meiner Familie trägt dank meiner Frau koreanisches Blut in sich. Nach dem Verkauf von MBT stand die Frage im Raum, wie das Nachfolgeprodukt heissen soll. Da kam mein Sohn auf „kybun“, weil es gut tönt und eine gute Bedeutung hat.

Was heisst es für Sie, Unternehmer und Christ zu sein?

Das Unternehmer-Sein und das Christ-Sein muss im All-

tag Hand in Hand gehen. Für mich ist ganz entscheidend, dass meine Jesus-Nachfolge im Alltag stattfindet. Ich will mich rund um die Uhr von ihm führen lassen.

Wie sollen es Ihre Mitarbeiter spüren, dass Sie Christ sind?

Immer! Meine Mitarbeiter sollen erleben, dass ich mich nicht vor schwierigen Fragen drücke und auch nicht wütend werde, wenn es nicht rund läuft. Mein Ziel ist es, so reagieren zu können, wie Jesus in der gleichen Situation reagiert hätte.

Entlassen Sie auch einmal einen Mitarbeiter, wenn die Leistung nicht stimmt?

Soweit ich mich erinnern kann, gab es bei uns in den letzten Jahren zwei Entlassungen. Einige sind von sich aus gegangen, weil sie sich in eine andere Richtung entwickeln wollten. Sie sahen, dass für ihre Berufung bei uns kein Platz mehr war. Die beiden Entlassungen wurden nicht wegen mangelnder Leistung ausgesprochen, sondern wegen der Haltung. Uns ist wichtig, dass der Mitarbeiter veränderungsbereit ist. Das besprechen wir schon beim Eintrittsgespräch. Wenn sich herausstellt, dass sich ein Mitarbeiter nicht verändern will, kann es zur Trennung kommen, auch wenn die Leistung noch so gut wäre.

Soll ein Mitarbeiter von Ihnen überzeugter Christ sein?

Gar nicht. Wir nehmen den Menschen so, wie er zu uns geführt wird. Wir achten zuerst auf die Veränderungsbereitschaft eines Mitarbeiters und auch darauf, ob er die Vision hat, seiner eigentlichen Berufung nachzugehen. Wir verstehen uns als Entwicklungsplattform für Mitarbeiter.

Menschen, die suchend sind, die mehr machen möchten aus ihrem Leben, sind bei uns am richtigen Ort, ob sie nun gläubig sind oder nicht.

Wie soll sich ein Mitarbeiter von Ihnen verändern wollen?

Er soll bereit sein, seinen Charakter zu verändern. Ein Mitarbeiter soll zum Beispiel seinen Jähzorn loswerden. Oder seine Faulheit. Oder seinen Egoismus. Er soll Eigenschaften verändern wollen, die ihm und der Gesellschaft nicht dienlich sind und auch nicht Gottes Plan entsprechen. Jesus spricht von „lebendigen Steinen“. Er will, dass wir uns gegenseitig schleifen und lernen, miteinander positiv umzugehen. Das ist auch wichtig für den inneren

Frieden eines Menschen.

Auch ich selber kenne meine charakterlichen Schwächen. Ich bin keineswegs besser als meine Mitarbeiter. Doch ich möchte im Charakter und auch im Glauben ständig wachsen. Das ist auch eine Voraussetzung, um andere zu Jüngern machen zu können. Gott sagt doch, er habe uns auserwählt, um Nationen zu Jüngern zu machen.

Wie reagieren Sie, wenn der Fussball als „beliebteste Religion unserer Zeit“ beschrieben wird?

Es stimmt leider: Der Fussball ist zu einer Religion geworden. Er ist ein grosser Götze unserer Zeit. Wer weiss, vielleicht können wir von „kybun“ in den nächsten Jahren doch in ganz kleinem Stil positiv Einfluss nehmen auf diese Religion ...

Was könnte die Kirche vom Fussball lernen? Wie könnte sie mehr „am Ball“ sein?

Die Kirche müsste mehr von der Begeisterung zeigen und leben, so wie sie der Fussball auslöst. Die Freude an Gott und die Begeisterung über sein Wirken kommen im kirchlichen Leben viel zu kurz. Die Kirche müsste auch lernen, ihre Besucher nicht nur auf die Zuschauerränge zu setzen, sondern auf das Spielfeld zu stellen. Es gibt zu viele Christen, die nur auf der Tribüne sitzen und nicht selber mitspielen. Gott wünscht auf seinem Feld mehr Arbeiter oder eben Mitspieler.

Warum gelingt es der Kirche nicht, die Leute ähnlich wie der Fussball zu fesseln?

Ich kann andere nur mitreissen, wenn ein Feuer in mir brennt. Entscheidend ist das „Folge-mir-nach-Prinzip“ aus der Bibel. Jesus folgte Gott nach, und die Jünger folgten Jesus nach. Kirchliche Leiter brauchen Gottes Feuer in sich, und sie müssen so vorausgehen, dass die Basis sieht, dass Jesus in ihnen lebt. Dann erkennen die Menschen, was Nachfolge und begeisternder Glaube ist.

Was könnte ein Spitzenfussballer oder ein Trainer profitieren, wenn sie an Gott glauben würden?

Sie bekämen einen grossen inneren Frieden, ganz egal, wie das Resultat im Stadion auch ausfallen mag. Der Trainer könnte mehr Ruhe ausstrahlen und würde wahrscheinlich weniger Hauruck-Aktionen machen. Sein ganzes Umfeld könnte an Ruhe gewinnen. Auch der Fussbal-

ler würde innerlich ruhiger und sicherer. Das heisst nicht unbedingt, dass daraus mehr Siege resultieren würden. Gott kann auch einmal einen Sieg schenken, doch er hat ganz andere Pläne mit den Leuten, die im Stadion sitzen oder spielen.

Wie bringen Sie das stets wachsende Unternehmen und Ihre grosse Familie mit sieben Kindern – vier eigenen und drei Pflegekindern – unter einen Hut?

Das weiss ich manchmal selber nicht! Der Tag hat 24 Stunden, und da kann einiges drunter und drüber gehen. Doch Gott führt es immer wieder so, dass die Familie nicht zu kurz kommt. Es ist das Schönste für mich, wenn mir die Kinder das Feedback geben, dass sie mich lieben und dass wir eine super Beziehung haben. Ich will immer Zeit haben für unsere Kinder, wenn sie mich wirklich brauchen. Wenn ich merke, dass sie ein Problem haben, hat das für mich erste Priorität.

Ihre eigenen vier Kinder sind alle unternehmerisch tätig. Welchen Rat geben Sie ihnen mit auf den Weg?

Wir beraten uns gegenseitig immer wieder. Ich rate meinen Kindern vor allem, die Beziehung mit Gott zu pflegen und voll auf ihn zu vertrauen.

Wie können Sie am besten Abstand gewinnen von der Hektik des Alltags?

Wir reisen nächstens mit der ganzen Familie nach Kreta in die Ferien. Doch Abstand ist für mich nicht in erster Linie örtlich zu verstehen. Ich suche den Abstand, das heisst die innere Ruhe, bei jeder Gelegenheit, bei jedem Meeting. Es ist mein Ziel, in der grössten Hektik ruhig und gelassen zu bleiben. Daran arbeite ich. Ich bin schon relativ ruhig und geduldig geworden. Auch Petrus hat es erlebt, dass Jesus Wind und Wellen zur Ruhe gebracht hat. Er ist trotz Sturm nicht untergegangen.

Wie halten Sie es mit der körperlichen Fitness?

Sie findet im Alltag statt. Ich sitze eigentlich von morgens bis abends nie, ausser beim Essen. Ich gehe und stehe auf unsern weich-elastischen „kybun“-Unterlagen ganztags aufrecht und dynamisch. Und ab und zu spiele ich mit den Jungs Fussball.

Und wie halten Sie es mit der geistlichen Fitness?

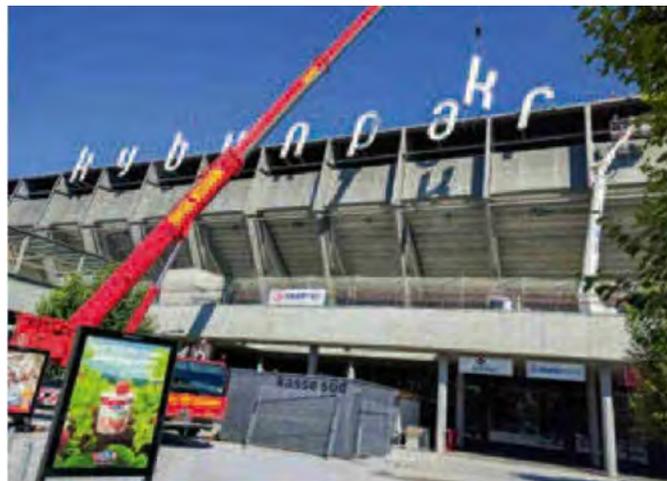
Der Alltag im Unternehmen und in der Familie ist mein

bestes geistliches Fitnesstraining! Ich versuche diese Fitness zu trainieren, indem ich nicht als natürlicher Mensch reagiere. Ich will jederzeit Jesus im Herzen tragen und mich vom Heiligen Geist führen lassen. Zu meinem Alltag gehört natürlich das Gebet in den verschiedensten Situationen. Auch vor wichtigen Entscheidungen beten wir miteinander. Und am Morgen oder zwischendurch gehört die Bibellektüre dazu. Das ist auch auf dem Handy möglich.

Wie eine Fussballmannschaft mussten Sie als Unternehmer schon manche Niederlage einstecken. Welches ist der grösste Sieg in Ihrem Leben?

Das war der Moment, als ich Jesus kennenlernte. Da durfte ich die Seite wechseln vom Verlierer zum Sieger! Seither durfte ich innerlich kontinuierlich wachsen und auch lernen, besser mit schwierigen Situationen umzugehen. Und ich darf es erleben, dass mir Leute sagen, ich sei ein Vorbild für sie. Das sind schönere Augenblicke als unternehmerische Erfolge.

Vielen Dank für das Gespräch.



Stadion des FC St.Gallen: Aus der AFG-Arena wird der kybunpark.

100 Millionen verloren

Was ging in Karl Müller vor, als er 2007 durch den Börsencrash über 100 Millionen Franken verlor? Heute bekennt er: „Es vergingen vielleicht fünf Minuten, bis mir klar wurde, dass ich Gottes Prüfung nicht bestanden hatte. Gott wollte mich prüfen, ob ich mit ganz viel Geld umgehen kann. Ich konnte es nicht. Es gab in meinem Leben schon viele grosse Prüfungen, auch solche familiärer Art. Ich habe daraus gelernt, in solchen Zeiten möglichst schnell auf Gott zu schauen, mit ihm zu reden und ihn nach dem Wozu zu fragen. Fünf Minuten waren damals eine relativ lange Zeit! Danach konnte ich gelassen zuschauen, wie das Geld wegfloss ... Ich zog die Notbremse, noch bevor ich in die Schulden geraten bin. Ich spürte, dass Gott will, dass ich nach MBT nochmals ein neues Unternehmen aufbaue, aber eben mit ganz anderer Zielsetzung: ‚Trachte zuerst nach dem Reich Gottes und nach seiner Gerechtigkeit.‘ Gott gab mir die Gewissheit: Das ist der richtige Weg.“





„Vieles im
Fussballge-
schäft gefällt
mir auch nicht.
Doch ich bin
kein Teil da-
von.“

Karl Müller – vom Thurgau und von Korea geprägt

Karl Müller, Jahrgang 1952, verheiratet mit der Koreanerin Jung-Suk, vier eigene Kinder und drei Pflegekinder, fünf Enkelkinder, wohnhaft in Roggwil TG. Abschluss als Maschineningenieur ETH. „Flüchtet“ 1979 nach dem frühen Tod seines Vaters nach Südkorea. Studiert Koreanisch und Chinesisch und macht sich dann selbständig. Daraus entsteht 1989 eine Firmengruppe mit 100 Mitarbeitern. Steigert sich in einen Leistungswahn und wird Alkoholiker. Kehrt aufgrund einer schweren Krankheit mit seiner jungen Familie in die Schweiz zurück. Wird Selbstversorger. Studiert die Bibel und kommt zum Glauben an Jesus Christus. Will nun Gutes tun und gründet eine Drogenreha. Verbraucht dabei sämtliche finanziellen Ressourcen. 1998 schenkt ihm Gott die Idee des Abrollschuhs MBT (Masai Barefoot Technology). Verkauft den Erfolgsschuh 2006 für viel Geld an amerikanische Investoren. („Danach kam eine Phase, in der mich die Gier trieb.“) Verliert

durch den Börsencrash über 100 Millionen Franken. Tüftelt an einem neuen Gesundheitsschuh und gründet 2007 die Firma Kybun AG mit einem neuen Bewegungskonzept und dem Luftkissenschuh „kyboot“.

„kybun“ stammt aus dem Koreanischen und bedeutet „gutes Gefühl“. Die Produkte leiten sich vom Firmennamen ab. Der „kyboot“ ist der „kybun“-Schuh und der „kybounder“ ist der „kybun“-Rebounder, eine weiche, elastische Matte, auf der man beim Arbeiten im Büro steht.

Heute beschäftigt „kybun“ rund 90 Mitarbeiter. Der Firmensitz befindet sich in Roggwil TG, die Produktionsbetriebe in Sennwald SG und in Oberitalien. Produziert und verkauft werden jährlich zwischen 120 000 und 150 000 Paar Schuhe. Sie werden in 25 Ländern abgesetzt, von Asien über Europa bis nach Kanada und den USA.