

TEXTIL-REVUE

17. September 2004

Swiss-Masai-Vertrieb AG, Roggwil TG

Auf sanften Sohlen die Welt erobern

Karl Müller aus Roggwil TG kann auf ein ausgesprochen turbulentes und abwechslungsreiches Leben zurückblicken. Wichtige Meilensteine säumen seinen Weg. Dazu gehört die Erfindung der Masai-Barfuss-Technologie, des MBT-Schuhs. Eines Schuhs, der in der Lage ist, massiv den Druck von Knie- und Fussgelenken zu nehmen, die Wirbelsäule zu entlasten und die Muskulatur zu stärken. Und auch auf diesem Weg ist Korea-Müller, wie er in Roggwil liebevoll genannt wird, mit der von ihm gegründeten Swiss-Masai-Vertrieb AG, Roggwil, sehr erfolgreich, nicht nur in der Schweiz.

Ruedi Walther

Wenn Markus Walt, Geschäftsführer der Swiss-Masai-Vertrieb AG, über den Werdegang seines Chefs spricht, dann kann dieses äusserst interessante Leben richtiggehend nachempfunden werden. Als ETH-Ingenieur nach Seoul aufgebrochen, hat sich Karl Müller zum Ziel gesetzt, Koreanisch und Chinesisch zu studieren. Politische Unruhen im Land haben dazu geführt, das Studium abzubrechen. Fasziniert vom Land, hat er angefangen, Hero-Konfitüre zu importieren und nach und nach zahlreiche Vertretungen wie beispielsweise für Kochtöpfe, Skiwachs und Skier zu übernehmen. Mit einer Koreanerin verheiratet, freut er sich bald einmal über vier Kinder. Der Erfolg hat ein Opfer, Karl Müller hat an seinem Körper Raubbau betrieben. Er verkauft sämtliche Aktivitäten in Korea und beginnt als Bio-Bauer in Roggwil einen Neustart. Von jetzt an will er nur noch das machen, was seiner Gesundheit gut tut. Doch ganz so einfach ist es auch in Roggwil nicht. Das Leben als Bio-Bauer ist sehr hart und die durch Pflegekinder auf insgesamt neun Köpfe gewachse-



Markus Walt, Geschäftsführer

ne Familie muss versorgt sein. In Erinnerung an sein geliebtes Korea und die ausgedehnten Spaziergänge über die Reisfelder hat Karl Müller selbst noch in Roggwil gespürt, wie der Gang über die koreanischen Stoppelfelder seinen Füessen gut getan hat. Die Erinnerung wird zur Vision, dieses Wohlgefühl, das seine Füesse erlebt haben, in Schuhen umzusetzen: Ein absatzloser Schuh war die Lösung.

Eine Vision wird Realität. Getrieben vom Drang, diesen absatzlosen Schuh kommerziell herzustellen, sucht er von Anfang an den Kontakt zu Physiotherapeuten, Ärzten, aber auch zu Sportlern. Massgebend bei der Entwicklung waren die medizinischen Aspekte, berücksichtigt wurde auch eine hoch stehende Lederqualität, aber weniger die Optik. Es ist aber auch sehr schwer, aus einem Schuh, der bedingt durch seinen Sohlenaufbau eine dominante Form vorgibt, modisch ausgefeilt zu designen. Auch wenn aus der Sicht der Optik die optimalste Form noch nicht ganz zufrieden-



Die Masai-Barfuss-Technologie, kurz MBT genannt, bringt einen revolutionären, absatzlosen Schuh hervor.

stellt, ist Markus Walt überzeugt, dass die MBT-Schuhe durchaus business-fähig sind – und «wer dank den Masai-Schuhen zu einem aufrechten Gang geführt wird, der kann stolz erhobenen Hauptes auch die dafür verantwortlichen Schuhe tragen».

Das Geheimnis des MBT-Schuhs. Anstelle eines Absatzes hat der MBT-Schuh einen praktisch ermüdungsfreien Fersentaster, der auch auf einem Asphalt-Boden ein Einsinkgefühl vermittelt. In die Sohle ist eine dreidimensional geformte Fiberglas-Karbon-Platte integriert und die Sohle selbst ist eine weichelastische Anrollrampe zur propriozeptiven Belastung der Muskelketten. Der Schritt beginnt mit einem Tasten der Ferse. Beim Abrollen über den Mittelfuss wird der Körper aufgerichtet und das Abstossen des Vorfusses wird durch ein sanftes Zurückziehen des Beines (mit Straffung der Gesässmuskulatur) ersetzt. Mit dieser Technik wird die Belastung des Fusses sowie der Knie- und Hüftgelenke um gut ein Viertel reduziert, der Fuss hat weniger Gewicht zu tragen. Die Körperachse wird senkrechter und entspricht dem physiologisch richtigen Bewegungsmuster. Diese Vorzüge werden auch von Dr. Benno Nigg, einem weltweit anerkannten Bio-Mechaniker aus Calgary, bestätigt. «Und bei Dr. Nigg lassen weltweit alle namhaften Sportartikel-

hersteller ihre Modelle untersuchen und testen», weiss Markus Walt zu berichten.

4000 Paar Schuhe werden pro Monat allein in der Schweiz verkauft. Das Schuhangebot ist für Damen und Herren zwischen den Grössen 33 und 49 ausgelegt. Es gibt Sandalen, Sport-, Business- Casual- und Outdoor-Modelle, aber auch Winter- und Berufsschuhe. Die Farbpalette beinhaltet Weiss, Schwarz, Braun, Rot und Grau. Die Endverkaufspreise liegen zwischen 279 und 299 Franken. Erhältlich sind die MBT-Modelle in der Schweiz im Sanitäts-, Orthopädie-, Sport- und Schuhfachhandel. Allein in der Schweiz werden gegenwärtig pro Monat 4000 Paar Schuhe verkauft, Tendenz steigend. Und wenn Markus Walt über den Verkauf in den USA spricht, dann nennt er zwar keine Zahlen, aber seine Augen leuchten.

Den Masai treu geblieben. Karl Müller befindet sich gegenwärtig bei den Masai in Afrika. Hier erfüllt er zwei Aufgaben. Zum einen werden Aufnahmen für die nächste Kollektion gemacht. Zum anderen bedankt sich Karl Müller bei den Masai dafür, dass er ihren Namen für seine Schuhe verwenden kann. Der schöne aufrechte Gang der Masai, wenn sie über den Steppen- und Savannenboden schreiten, hat Karl Müller zur Namensgebung inspiriert. Und als Dank dafür führt er für jedes verkaufte Paar MBT-Schuhe einen bestimmten Betrag an die Masai-Organisation ab. Dieses Geld ist dafür bestimmt, die Masai-Kultur erhalten zu können.