

Junge, klappt das auch?

Seinen größten Coup will **Michael Urban** erst noch feiern. Dabei hat der Unternehmer aus dem Münsterland bereits eine große Internet-Geschichte geschrieben.



MICHAEL URBAN

- ▶ **Meine Inspirationsquelle**
Die täglichen kleinen Alltagsprobleme.
- ▶ **Mein größter Coup ...**
... kommt noch.
- ▶ **Mein größter Flop**
Eine Beteiligung an einem Provider, dessen Namen „ich vergessen habe“.
- ▶ **Mein Geheimnis**
So fleißig wie die Bienen arbeiten, nicht aufgeben, auch wenn der Wind mal etwas strenger bläst.
- ▶ **Meine Mitarbeiter halten mich für...**
...einen chaotischen Querdenker.

▶ Gute Ideen treiben Michael Urban an, vor allem, wenn es um die kleinen Probleme des Alltags geht. Und das schon, seit er Schüler war. Mit 17 Jahren gründete der heute 39-Jährige sein erstes Unternehmen, aus dem der börsennotierte Versandhändler Buch.de wurde. Jetzt will er das Problem der Visitenkartenstapel elegant lösen. „Sie stapeln sich auf meinem Schreibtisch, bis sie umfallen, dann landen sie in der Schublade.“ Einige Tausend hat er im Lauf der Jahre gesammelt. „Und immer habe ich die Daten, die ich gerade benötige, nicht parat.“ Zu allem Unglück sorgt er auch für enormen Nachschub. Seine Firma Logiprint druckt Kärtchen für 1500 Kunden, und das jeden Tag.

Übliche Lesegeräte halfen dem gleichermaßen technik- und marketingaffinen Quergeist nicht weiter. Die Idee der Visitenkarten mit QR-Codes, die sich via Smarthandy auslesen und archivieren lassen, war schnell geboren. Zwar missfällt Urban der Begriff, weshalb er lieber vom „LogiCode“ spricht. Schön seien sie nicht, wie er zugibt. Ein neues Alltagsproblem, das seine Techniker jedoch bereits fast gelöst haben.

Aber eigentlich interessiert ihn das Druckgeschäft nur mehr am Rande. Urban will jetzt lieber anderen helfen, „all die kleinen Fehler nicht zu machen, die ich begangen habe – und das waren viele“. Am liebsten würde der untriebige Unternehmer aus Ibbenbüren mit seiner Nabru Ventures intelligente Köpfe aus seiner Heimat, dem Osnabrücker und dem Münsterland, fördern. „Auch hier entstehen gute Ideen“, betont Urban. Denn was Jungunternehmer brauchen, sei schnelle Hilfe bei kleinen Fragen, „auf den Punkt gebracht“, das mag Urban, auch wenn er selbst gern viel erzählt. Rund eine Million Euro will er investieren – und zwar am besten über seinen Bauch

gesteuert und mit viel persönlichem Engagement verbunden.

Und Geld über Banken ist heute nicht mehr so einfach zu bekommen. 1998 reichte noch ein tiefer Blick vom Chef der Ibbenbürener Sparkasse und die Frage: „Junge, klappt das auch sicher?“, erzählt Urban. Ein knappes „Ja“ reichte, und er hatte drei Millionen

Mark, die den Börsengang von Buch.de ermöglichten – was er aus heutiger Sicht kaum selbst glauben mag. Bis 2001 war er CEO und hatte die Douglas Holding als Shareholder. Aber vor dem Kollaps des Neuen Marktes verkaufte er seine Anteile. Konzernprozesse und -denke entsprachen nicht seiner Bauchstrategie, die ihm im richtigen Moment zum Rückzug riet. Wie viel ihm am Ende übrig blieb, weiß er gar nicht mehr. „Außerdem habe ich eine Allergie gegen „größer, länger, breiter.“ Nur die „wahnwitzige Summe“, die Anwälte und Fiskus kassierten, hätte der bescheidene Münsterländer parat. Vermutlich ereilt ihn dieses Schicksal erneut – wenn er eine seiner 15 vielversprechenden Beteiligungen verkauft.

Leif Pellikan ▶ lp@wuv.de

Fotos: Unternehmens



DIE IDEE

Urbans Online-Druckerei Logiprint in Ibbenbüren druckt unter anderem Visitenkarten – auf Wunsch mit einem QR-Code, der sich über Smartphones wie BlackBerry oder iPhone und die entsprechende App ins Adressverzeichnis übertragen lässt. Weil das Pixelquadrat aber nicht schön ist, steht eine unsichtbare Lösung kurz vor der Markteinführung.