



Eine gute Idee braucht fähige Köpfe, einen langen Atem, eine Portion Glück und vor allem genügend Kunden, die für das Produkt zahlen wollen.

Teilen heißt nicht unbedingt verzichten

Vier lange Wochen Regen. Das Fahrrad bleibt im Keller, dafür sind Busse und Bahnen umso voller. Auch Uwe Latsch steigt um: Für den Weg zur Vorlesung muss er auf den überfüllten Bus zurückgreifen. Besser wäre natürlich ein Auto, aber vor dieser Investition schreckt so mancher Student zurück – es sei denn: Man teilt sich ein Auto! Die erste Idee für das CarSharing war geboren. Uwe Latsch ist damit einer der ersten Unternehmer in dieser Branche – heute verkauft INVERS erfolgreich Bordcomputer für Fahrzeugpools.

Gründer	Uwe Latsch
Geburtsjahr	1963
Studiengang	Elektrotechnik
Unternehmen	INVERS GmbH
Gründungsjahr	1997
Mitarbeiter	30
Kontakt	www.invers.com

Etwa ein Jahr vor der Gründung kam eine Idee auf, die innerhalb kürzester Zeit in die Tat umgesetzt wurde. Uwe Latsch entwickelte in Zusammenarbeit mit seinen Kommilitonen im Rahmen einer Diplomarbeit in den Räumen der Universität Siegen den ersten Bordcomputer: „Da wir ja alle Elektrotechniker waren haben wir uns gedacht: Lasst uns mal ein System bauen, wo man von einer Art Telefonkarte ein Guthaben abbuchen kann.“ Bis zu dem Zeitpunkt gab es schon in Berlin eine Art CarSharing, aber noch mit „manueller Zettelabrechnung auf nachbarschaftlicher Basis“.

Nur das benötigte Auto fehlte noch. Dank der Unterstützung eines heimischen Autohauses nahm das Team auch diese Klippe und hatte damit das eigentliche Problem schon gelöst: Regenwetter konnte ihnen jedenfalls nichts mehr anhaben. Sie entwickelten sie ihre Idee weiter – nicht nur, weil sie auch andere nicht im Regen stehen lassen wollten: „Wir wollten was für die Umwelt tun, wir wollten nicht, dass jeder sein Auto hat und damit Straßen und Parkplätze versperrt.“ Denn: „CarSharing heißt: Ein Auto zu nutzen anstatt es zu besitzen.“

Gründertipp

Wirklich weiter helfen nur diejenigen, die wirklich selbst mit anpacken und was bewegen.

Von der ersten Idee bis zur Gründung 1993 dauerte es nicht einmal ein Jahr – dann begann bei INVERS die Produktion der Technik für das CarSharing. Latsch bewarb sich erfolgreich beim Deutschen Gründerfond um finanzielle Unterstützung, auch die lokale Wirtschaft unterstützte die Idee weiter. Während die ersten Modelle noch handgefertigte Unikate waren, ist das System mittlerweile ausgereift: Die Fahrzeugpools werden über eine Software verwaltet; der Nutzer kann seinen Wagen über das Internet buchen und mit seiner persönlichen Chipkarte oder dem Handy das Auto öffnen. Notwendig dazu ist auch die persönliche PIN. Durch den organisierten Zugriff verkürzen sich die Standzeiten der Autos – bares Geld für die Betreiber.

Doch die erste Zeit war hart für das kleine Unternehmen, bis 2001 die Deutsche Bahn CarSharing betreiben wollte. Sie baute verschiedene Systeme in Autos ein, ließ die Autos aber aus Zeitmangel zunächst drei Wochen lang stehen. Das Auto mit der Technik von INVERS war das Einzige, das noch ansprang – alle anderen Batterien hatten die Bordcomputer nicht überlebt. Damit hatte Latsch seinen ersten großen Auftrag und stand auf dem Sprungbrett zum Erfolg. Im Nachhinein sieht Latsch die Anfangszeit seines Unternehmens so: „Das Gute war, dass man nicht wusste was auf einen zukommt. Dann kann man es Stück für Stück angehen und wenn die Sachen in überschaubaren Häppchen kommen, dann schafft man das.“

Der Unternehmer widerspricht aber einem weitverbreiteten Klischee. „Es ist nicht so beim Selbstständig sein, dass man alle Freiheiten hat und machen kann, was man will. Der Chef ist eigentlich immer der Kunde und die sind meistens noch schlimmer als irgendein Chef“, lacht Latsch. Er würde INVERS immer wieder gründen, dann aber „weniger Zeit mit sogenannten ‚man-müsste-mal-Beratern‘ verplempern.“

