



Foto: TU Pressestelle / Dahl

»Don't dream it – do it« Hennes Leuchter SOFHA GmbH

105

Welten liegen zwischen dem, was Heinz-Walter Leuchter vor knapp 30 Jahren lernte und was er heute tut. »In unserer Branche hat sich so viel verändert, dass man mit seinem Studienwissen kaum noch etwas anfangen könnte«, sagt der gebürtige 57-jährige Duisburger. Der Absolvent der TU Berlin entwickelt mit seiner Firma, der *SOFHA GmbH*, seit 1981 Soft- und Hardware im High Tech-Bereich – jeder, der schon einmal an einem Farbdrucker- oder -kopierer gearbeitet hat, profitiert von Leuchters Know-how, wenn es um farbgenaue Drucke in Hochgeschwindigkeit geht.

OFFEN FÜR KREATIVES Begonnen hat Leuchter, den sowohl seine Familie als auch seine amerikanischen und japanischen Kunden nur Hennes nennen, mit einem Studium der Elektrischen Nachrichtentechnik an der FH Düsseldorf. Nach ersten frustrierenden Erfahrungen in der Stahlindustrie entschließt er sich, aufzusatteln. Er geht nach Berlin an die TU, um dort Elektronik mit dem Schwerpunkt Informatik zu studieren und seine Chancen auf eine kreativere Arbeit zu vergrößern. Während des Studiums arbeitet er am damaligen Institut für Datenverarbeitungsgrundausbildung im Fachbereich Informatik als Tu-

tor für jüngere Studenten und begeistert sich für neue Technologien.

Bei einer Präsentation sieht er, wie die damalige H. Berthold AG, immerhin das zweit größte Berliner Industrieunternehmen, einen Buchstaben digital druckt und dabei um einige Grad dreht. »Damals war das etwas ganz Neues und man nutzte dafür zwei Großrechner, die eine Viertelstunde arbeiteten.« Leuchter, der bereits mit fünf anderen Tutoren *SOFHA* gegründet hatte, weiß: »Das können wir besser.«

Sein Unternehmen *SOFHA*, das eigentlich an Software zur Messung von Hirnströmen arbeitete, entwickelt eine Technologie, mit der sich Schrift in Sekunden aufs Papier bringen lässt. Die Firmengründer sind begeistert, stellen ihr Produkt der H. Berthold AG vor – und werden abgelehnt. »Die hatten eine andere Idee, die sie verfolgten und wollten keine Konkurrenztechnologie.«

Die junge Firma lässt sich nicht entmutigen und legt auf eigene Faust los. Mit 750.000 DM aus dem Förderprogramm für Technologieorientierte Unternehmensgründungen des Bundesministeriums, einigen Krediten und Bürgschaften entwickelt *SOFHA* ein eigenes Verfahren, um die Bilddaten an digitale Fotosatzgeräte und Drucker zu übertragen.

ERFOLGREICH, ABER ZU ABHÄNGIG »Ironischerweise war die H. Berthold AG dann unser erster großer Kunde«, erinnert sich Leuchter, der damit zugleich seinen größten Fehler verbindet. »Die ersten Jahre liefen blendend, aber wir hatten uns sehr abhängig von dem Unternehmen gemacht. Als die H. Berthold AG 1992 pleite ging, kamen wir in große Schwierigkeiten.« Man sollte nie mehr als 20 Prozent des Umsatzes mit einem Kunden machen, ist Leuchter heute überzeugt.

Im Laufe der folgenden Jahre verändert sich sein Unternehmen immens. Von einer 100-prozentigen Wertschöpfungstiefe wandelt sich *SOFHA* zu einem Entwicklungsdienstleister von Komplettprodukten für andere Unternehmen. Im immer noch wachsenden Druckbereich von digitalen Hochleistungsdruckern kooperiert *SOFHA* mit Firmen wie Konica, Minolta, Ricoh, Olympus und Riso. Durch neuartige Druckverfahren soll die *SOFHA* Technologie in Zukunft auch im industriellen Druck neue Wachstumsmärkte bedienen.

Wichtig ist vor allem die enge Partnerschaft mit dem Unternehmen Adobe, das mit seiner Postscript- und PDF-Technologie den Druckermarkt entscheidend mitgeprägt hat. *SOFHA* arbeitet mit Adobe-Lizenzen und nutzt die

Kerntechnologie-Module des amerikanischen Unternehmens, um mit speziell entwickelter *SOFHA*-Technologie marktreife Produkte für ihre Großkunden zu entwickeln.

Leuchters Unternehmen hat seinen Sitz immer noch im ältesten Gründungszentrum Deutschlands, in der Gustav-Meyer-Allee in Berlin-Mitte. Das Unternehmen hätte schon mehrfach umziehen können, aber irgendwie will es nicht so recht. »Viele meiner 30 festen Mitarbeiter sind schon seit zehn bis 20 Jahren bei uns; die leben hier im Viertel. Da kann man ja nicht einfach den Firmensitz ändern.« Für ihn selbst, der zum Ausgleich gerne taucht und Ski läuft, wäre ein Umzug fast egal. »Ich bin zehn Wochen pro Jahr in Asien oder den USA, wo fast 100 Prozent unserer Kunden sitzen.« Reise-freude und Spaß an fremden Kulturen sind für Leuchter – und für viele seiner Mitarbeiter – daher auch ein unbedingtes Muss. »Man darf dabei aber auf gar keinen Fall die Freude am Genießen verlieren.«

ZUR PERSON

Heinz-Walter Leuchter

MOTTO

»Der Konkurrenz immer einen Schritt voraus sein und die besten und leistungsfähigsten Produkte anbieten.«

MEIN RAT AN

GRÜNDUNGSINTERESSIERTE
Der größte Kunde sollte nicht mehr als 20 Prozent des Umsatzes ausmachen.

STUDIENGANG (ABSCHLUSS)

Elektrotechnik –
Dipl.-Ing. Elektrotechnik (1983)

JAHR DER GRÜNDUNG

1981

MITARBEITER

21–50

UNTERNEHMEN

SOFHA GmbH
www.sofha.com

