

Seinen Unternehmenswandel hat Hans-Dietrich Reckhaus gewissermaßen hinter einer Glasscheibe ausgestellt. Der Wandel ist genau acht Millimeter lang und achtzehn Milligramm schwer. Reckhaus streicht mit seinem Daumen über die Scheibe. Dahinter sitzt eine präparierte Stubenfliege. Später wird der Unternehmer erzählen, dass er dieser Fliege ein Flugticket für ihren Urlaub in einem bayerischen Wellnesshotel buchte. Dass sie dort ihre eigene Suite bekam. Dass sie für seinen Unternehmenswandel steht. Herzlich willkommen in Reckhaus' Welt.

VON VICTOR GOJDKA

Der Unternehmer sitzt in seinem kargen Büro, in dem er die Geschicke des Insektizid-Herstellers Reckhaus & Co. leitet. Dunkelblaues Sakko, hellblaues Hemd. Die Manschettenknöpfe silbergrau, die Schuhe poliert. Reckhaus ist ein konservativer Mann. Stockkonservativ, sagt er von sich selbst.

Andere bezeichnen ihn als einen bunten Hund.

Reckhaus erzählt sein Leben wie ein Märchen. Ein böser Mann verwandelt sich in einen guten. Aus einem Fliegenfänger wird ein Fliegenretter. Aber die Dinge liegen komplizierter. Denn bei dieser Verwandlung muss Reckhaus auch gegen Windmühlen kämpfen.

Es war im November 2011, als zwei Schweizer Künstler sein Leben auf den Kopf stellten. Eigentlich sollten sie nur einen neuen Fliegenfänger bewerben. Reckhaus ist stolz auf diese Idee, es ist seine erste Produktinnovation. Ideen kämen ihm sonst nie, sagt er. Vor die Insekten-Klebefolie an Fenstern sollten die Kunden einen Sichtschutz montieren. Reckhaus fand das genial. Doch die Künstler sagten: „Hans, deine Produkte sind nur schlecht. Was wir dir jetzt vorschlagen, wirst du nie machen.“

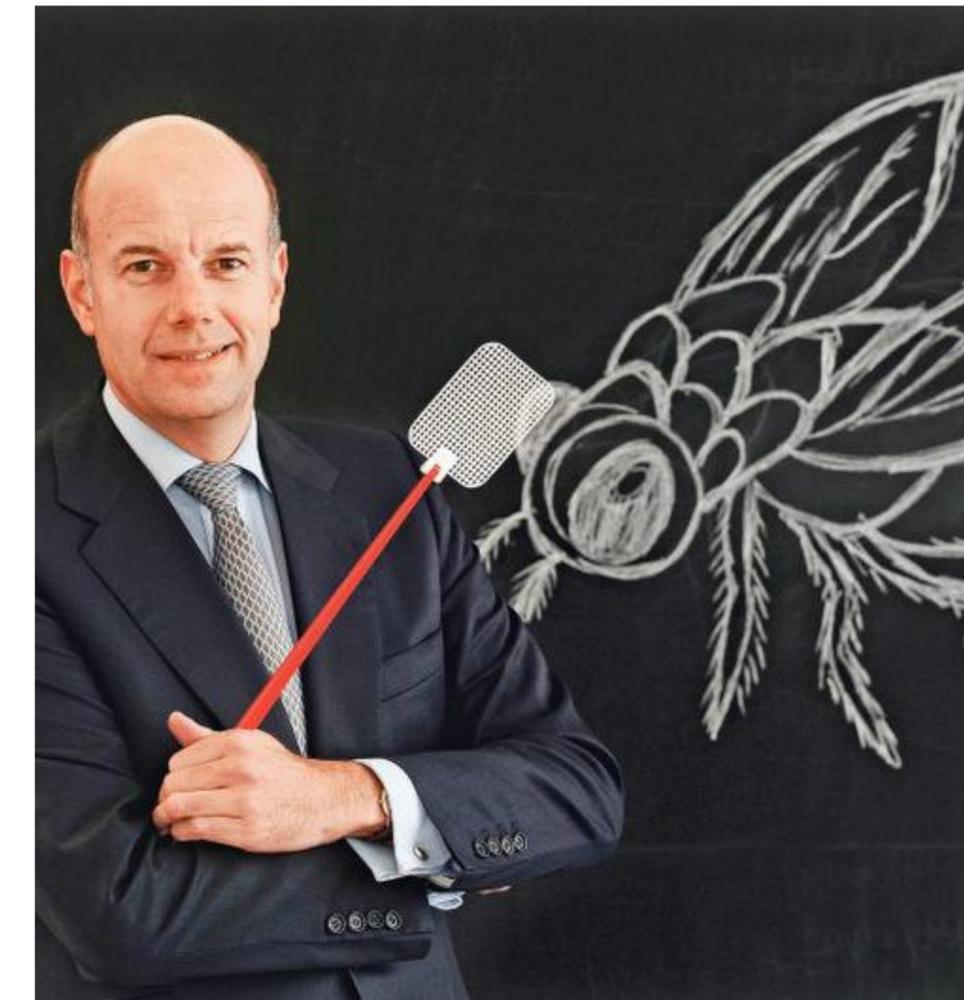
Im Grunde schlugen sie ihm eine biblische Wandlung vor. Vom Saulus zum Paulus. Vom Fliegenfänger zum Fliegenretter. Zumindest für einen Tag. Reckhaus willigte ein.

Im September vergangenen Jahres rettete er mit den Einwohnern des Bielefelder Ortsteils Deppendorf Fliegen. Reckhaus stellte einen Pappaufsteller für die Aktion neben ein Schild, das zur Arche-Noah-Kirche weist. Irgendwie programmatisch. Dann fingen die Deppendorfer mit Marmeladengläsern 902 Fliegen und lieferten sie in einem Festzelt ab. Dort konnten es sich die Fliegen in einem Käfig mit Zuckerlösung und Milchpulver gutgehen lassen. Wenn man Fliegen retten will, muss man sie einsperren. Denn in der Natur können sie nicht lange überleben. Das war Reckhaus' Erkenntnis. „Wir wollten die Fliegen mal ganz nach oben heben!“, sagt Reckhaus. „Verstehen Sie? Die Fliege bekommt endlich mal Respekt, sie hat ja einen Wert in unserem Ökosystem.“

Deswegen auch das Flugticket für eine Fliege, deswegen ihre Luxushotelsuite. „Das macht einfach nur Sinn.“ Am Ende schlug Reckhaus eine Holzschachtel mit rotem Samt aus und verabschiedete die Fliegen darin unter die Erde. „Schreiben Sie verabschieden, nicht beerdigen“, sagt Reckhaus. Drei Stunden hatte er mit einem Theologen diskutiert, ob man Fliegen beerdigen dürfe. Darf man nicht.

Jetzt kann man sich vorstellen, warum Reckhaus oft belächelt wird. Warum ihn manche Konkurrenten nicht mehr ernst nehmen.

Der Unternehmer hat Betriebswirtschaft an der Universität Sankt Gallen in der Schweiz studiert, einer renom-



Er klatscht sie, aber er liebt Fliegen: Unternehmer Hans-Dietrich Reckhaus

Ein Mann hat 'ne Fliege

Hans-Dietrich Reckhaus stellt Fliegenfallen her. Doch vor kurzem hat er sein Herz für Insekten entdeckt – und will sie nun schützen

mierten Adresse. Später promovierte er, wollte sich der Wissenschaft widmen. Aber das Patriarchat lebte noch, der Vater holte ihn ins Familienunternehmen nach Bielefeld zurück. Seit 1995 führt Reckhaus das mittelständische Familienunternehmen allein, stellt Insektensprays, Mottenpapier und Silberfischköder her. Neben dem Geschäft mit kleinen Fachgeschäften begann Reckhaus schnell, am großen Rad zu drehen. Beginn, die großen Handelsketten mit Eigenmarken zu beliefern. Pritex, Alio und Mister Fresh heißen seine Marken. Aldi kauft sie. Und andere, die nicht genannt werden sollen.

Seit 1995 also lässt Reckhaus das tödliche Pulver produzieren, lässt die For-

mulierungen zusammenrühren, bringt den Insekten den Tod. Ganz kühl. Vollkommen gleichgültig.

Reckhaus war einer, der alles hatte. Ein gut laufendes Unternehmen, eine gute Familie, eine gute Sammlung zeitgenössischer Kunst. Dann beschloss er, ein neuer Reckhaus zu werden. Geläutert. Gar philosophisch.

Reckhaus las über den Wert von Insekten im Ökosystem, zum ersten Mal in seinem Leben. Die Idee ließ ihn nicht mehr los. „Wir müssen Insekten endlich wertschätzen“, sagt Reckhaus, „im Prinzip brauchen sie Menschenrechte.“ Ohne Insekten blieben von einem Hamburger nur noch die labbrigen Brötchenhälften übrig. Diese Botschaft ist Reck-

haus wichtig, deswegen formuliert er sie so plakativ. Ameisen durchlüften den Boden und befördern das Pflanzenwachstum. Andere Insekten bestäuben unsere Pflanzen, die für gute Luft sorgen. Das Grünzeug wiederum fressen die Rinder, deren Fleisch liegt auf unserem Burger. So einfach. „Was allein meine Biozide für Schäden anrichten, das ist doch unglaublich“, sagt Reckhaus.

Erst griff Reckhaus' Idee der Fliegenrettung auf ein ganzes Dorf über. Die Deppendorfer Dorfgemeinschaft dichtete ein Fliegenlied, brannte Fliegenschmups, schwor den Fliegeneid. Dann erfasste die Aktion sein Unternehmen. Reckhaus beauftragte Biologen, die den Schaden seiner Produkte errechnen

sollten, und er überlegte sich einen dauerhaften Ausgleich. Er errechnete Kompensationsmodelle mit komplizierten Formeln, Reckhaus machte daraus seine eigene Wissenschaft.

Wenn es Reckhaus zu eng im Büro ist, zu eng in der Unternehmerwelt, dann steht der groß gewachsene Unternehmer auf seinem Firmendach in feinem Zwirn, lässt sich den Wind um die Nase wehen und blickt in die Weite. Auf seinem Dach hat Reckhaus die erste Insektenausgleichsfläche der Welt installiert. Hat Bodensubstrat für das Insektenwachstum optimiert, Steinhaufen angelegt und tote Baumstämme als Rückzugsorte für Kellerasseln aufgestellt. Insektenvermehrung auf den Grünflächen gegen die Insekten-tötung durch seine Produkte. Das ist Reckhaus' Modell. Alles wissenschaftlich testiert. Muss ja transparent sein. Reckhaus hebt einen der Baumstämme hoch. Schnell vergräbt sich eine graue Kellerassel ins Erdreich, fast hätte er sie mit seinem Zeigefinger gestreichelt. Aus den Ausgleichsflächen will Reckhaus ein Geschäft machen. Will Konkurrenten überzeugen, solche Flächen bei ihm in Auftrag zu geben. Denn für Insekten sei die moderne Welt eine feindliche Umgebung, erzählt Reckhaus. Für Reckhaus selbst ist sie es allerdings auch.

Der Insektizidmarkt ist hochempfindlich, er reagiert auf feinste Schwingungen. So wie eine Fliege, die ständig wegfiegt, wenn man sie totschießen will. Reckhaus' Idee setzte in der Branche nicht nur feine Schwingungen frei, sie provozierte eine völlige Funkstille. Langsam verbreitet sich der Ruf, Reckhaus sei neuerdings ein Spinner. „Alle kennen mein Modell, aber keiner spricht mit mir“, sagt Reckhaus, „die halten mich für verrückt.“

Es ist der Moment, in dem Reckhaus sich umdreht und aus einem Stapel Papiere ein Statement hervorzieht. Er hat es auf dickem und geschmeidigem Papier gedruckt, das der Aussage besonderes Gewicht verleiht. „Ihr Modell hat uns sehr überzeugt“, konzediert eine Vereinigung umweltbewusster Unternehmer dort. Reckhaus schwenkt das Papier in der Luft. „Das ist doch was“, sagt er und krallt seine Finger in das Papier. „Das ist doch was“, sagt er und reißt die Augen erwartungsvoll weit auf.

Reckhaus klammert sich an das Gute, es ist sein wissenschaftlicher Persilschein. Es ist jenes Dokument, das sagt: Reckhaus hat recht. Nur die anderen erkennen es nicht. Reckhaus zieht die Schutzfolie von einem selbstklebenden Fliegenfänger ab und titscht mit seinem Zeigefinger dagegen. Hier bleiben die Fliegen kleben, sagt Reckhaus. Doch an seinen Ideen ist noch niemand kleben geblieben, der Handel will seine neue ausgleichende Produktlinie nicht in die Regale stellen. „Ich habe keinen Auftrag, ich habe nichts, gar nichts“, sagt Reckhaus. „Ist mir aber auch egal.“

Früher oder später wird er reüssieren, da ist er sich sicher. Wenn das Bewusstsein für den Schaden der Insektizide steigt, müsste die Nachfrage nach Insektiziden zurückgehen, meint Reckhaus. Während die Gesamtnachfrage sinke, steige aber die Nachfrage nach kompensierenden Insektiziden. Seinen Insektiziden. So will Reckhaus sein Unternehmen für die Zukunft wappnen. „Großer Effekt mit großem Respekt“, das ist sein Slogan.

Reckhaus blickt auf die Uhr. Schon halb sieben. Der Unternehmer steigt in seinen Wagen und fährt davon. Derzeit misst er, wie viele Insekten im Straßenverkehr getötet werden. Das müssen die Autofahrer doch kompensieren wollen. Ist doch ganz klar. Als Testauto fährt Reckhaus einen VW Käfer.

MARKTPLATZ

GUIDO M. HARTMANN



Ölmühle investiert in Neuss

Bei der „Langen Nacht der Industrie“ am Donnerstag öffneten auch in NRW zahlreiche Unternehmen ihre Tore, um zu zeigen, wie „moderne und zukunftsfähige Industrie“ in den Regionen Rhein-Ruhr und Ostwestfalen-Lippe funktioniert. Mit dabei war auch die Neusser Ölmühle C. Thywissen. „Hier wird von morgens bis abends produziert – und das kann man ruhig zeigen“, sagt Gesellschafter Dominik Baum (39), seit einem halben Jahr Mitglied der Geschäftsführung.

Das vor 174 Jahren im damals neu angelegten Neusser Hafen gegründete Familienunternehmen ist heute auf pflanzliche Speiseöle aus Raps-, Sonnenblumen- und Leinsaat spezialisiert und verarbeitet täglich an die 2000 Tonnen, die überwiegend per Schiff angeliefert werden. Zum Portfolio des Unternehmens mit rund 140 Mitarbeitern an den Produktionsstätten Neuss, Hürth und Marl zählen auch Biodiesel, Glycerin und Futtermittel. Zuletzt wurden etwa 1,4 Milliarden Euro umgesetzt, mehr als eine Milliarde Euro allein am Stammsitz Neuss. Gerade erst schließt die Firma die Ar-

ANZEIGE

parkett strehl

Besuchen Sie unsere Parkettausstellungen!

Essen (0201) 50 225-0
Mo-Fr 10-18 Uhr
Sa 10-14 Uhr

Düsseldorf (0211) 74 04-153
Mo-Fr 10-13 Uhr | 14-18 Uhr
Sa 10-14 Uhr

www.parkett-strehl.de

beiten zu einer neuen Raffinerie für 20 Millionen Euro ab – laut Baum war das die teuerste Einzelinvestition in der Firmengeschichte. Das Herzstück der neuen Anlage ist die Desodorierungsanlage, die sich über mehrere Etagen des Gebäudes erstreckt und befüllt an die 100 Tonnen wiegt. Darin werden dem Öl geruchs- und geschmacksintensive Begleitstoffe wie Kohlenwasserstoffe und Fettsäuren durch Wasserdampfdestillation entzogen. Für die Neusser Bevölkerung soll sich die erhöhte Produktion nicht bemerkbar machen, versichern die Betreiber, weder durch Lärm noch durch Geruch. Mit Geruchsproblemen hatte hingegen längere Zeit eine andere Neusser Ölmühle zu kämpfen, die ihre Produktion ebenfalls ausgeweitet hatte.

Allerdings sorgen sich die Ölmühleneinhaber derzeit wegen einer geplanten Wohnbebauung gleich hinter dem ersten Hafenbecken. Denn ihr Betrieb arbeitet rund um die Uhr, da gebe es natürlich auch Geräusche, über die sich neue Anwohner beklagen könnten. Bei C. Thywissen unterstreicht man deshalb die Bedeutung des Hafens für den Wirtschaftsstandort Neuss.

Der Autor ist Wirtschaftsredakteur der „Welt am Sonntag“ in NRW

ANZEIGE

75 Jahre
CHRISTMANN
Internationales Wohnen®

Rietberger Straße 9
33449 Langenberg
Telefon 05248.8106-0
www.christmann.de

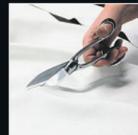


PLATINUM
Collection

TRECA INTERIORS
PARIS

COLLECTION HAUTE COUTURE

Jeden Tag werden die Konzeption und die Verwirklichung der Produkte auf die Probe gestellt, um deren Komfort und Ästhetik zu verbessern. Dieses Streben nach Vollkommenheit führte zur Entstehung der Collection Platinum, dem Ursprung einer Ausnahmekollektion. Treten Sie mit der Collection Platinum in die Welt eines raffinierten Luxus ein und gönnen Sie sich das Privileg eines einzigartigen Augenblickes.



www.treca-interiors-paris.com