



Hans-Dietrich Reckhaus (50) auf dem Flachdach seines Unternehmens am Rand von Bielefeld.

Foto Stefan Finger

# Herr der Fliegen

Hans-Dietrich Reckhaus verkauft Gift gegen Mücken, Motten, Kakerlaken. Das macht ihm moralisch schwer zu schaffen.

Von Sebastian Balzter

## DER UNTERNEHMER

Seit 1995 führt Hans-Dietrich Reckhaus das von seinem Vater 1956 in Bielefeld gegründete Familienunternehmen, die Reckhaus GmbH & Co. KG. Die wichtigsten Produkte sind Mittel zur Bekämpfung von Ungeziefer, etwa Insektensprays, Ameisenpulver und Mottentfallen für Ketten wie Aldi, Rossmann und Migros. Die Firma hat 60 Mitarbeiter und setzt rund 25 Millionen Euro im Jahr um. Reckhaus hat in Sankt Gallen BWL studiert und wurde dort auch promoviert. Er ist fünfzig Jahre alt, verheiratet und hat drei Kinder. Seit 2012 setzt er sich dafür ein, dass Insektizidhersteller Ausgleichsflächen schaffen, wo Mücken, Heuschrecken und Schmetterlinge ein schönes Leben haben können.

## DIE TIERE

Es gibt rund eine Million verschiedene Arten von Insekten auf der Welt. Die kleinsten sind kaum einen Millimeter groß, die größten mehr als 30 Zentimeter lang. In Deutschland kommen etwa 30 000 verschiedene Arten vor, in jüngster Zeit mit deutlich rückläufiger Verbreitung. Von vielen Laien als lästig oder gar eklig empfunden, loben Wissenschaftler die Funktion der vielbeinigen Tiere für das Ökosystem: Sie bestäuben viele Pflanzen, machen den Boden fruchtbar und dienen Vögeln, Fischen und Säugetieren als Nahrung.

Es war nicht so, dass Hans-Dietrich Reckhaus eines Morgens aus unruhigen Träumen erwachte und sich in seinem Bett zu einem unbeugsamen Insektenschützer verwandelt fand. Der Mann, der sein Geld seit Jahrzehnten damit verdient, den Leuten Gift gegen Mücken und Motten, Ameisen und Kakerlaken in Haus und Garten zu verkaufen, braucht etwas länger für seine Verwandlung. Sie fing vor vier Jahren an, abgeschlossen ist sie noch lange nicht. Aber seit Reckhaus auf eigene Kosten eine ordinäre Stubenfliege mit Hubschrauber und Flugzeug zur Sommerfrische in die Alpen geschickt hat, gibt es für ihn kein Zurück mehr.

Das war 2012. Vorher hatte Reckhaus den von seinem Vater in den fünfziger Jahren gegründeten Insektizidhersteller gleichen Namens geführt, ohne groß aufzufallen. Fünfzig Mitarbeiter in Bielefeld, zehn weitere in der Schweiz. Produkte von Recozit, der vom Vater ins Leben gerufenen Hausmarke, gibt es in jeder unabhängigen Drogerie im Land.

Wichtiger für den Umsatz aber ist die Auftragsfertigung für Großkunden, sie steht für vier Fünftel des Geschäfts. Aldi und Rossmann zum Beispiel lassen einen Teil ihrer Insektizide von Reckhaus abmischen. Die Zutaten liefert die chemische Industrie. Ganz hinten auf dem verwinkelten Fabrikgelände, direkt an der A2 am Rand von Bielefeld, gibt es einen gekachelten Raum mit den Fässern, aus denen Wirkstoffe, Lösemittel und Treibmittel durch Schläuche in den Nebenraum gepumpt und dort in Dosen und Flaschen abgefüllt werden. „Unsere Giftküche“, sagt Reckhaus beim Rundgang.

Niemand würde von ihm den traurigen Blick erwarten, den er dazu aufsetzt, oder ein schlechtes Gewissen. Insekten haben keine Lobby, jedenfalls nicht, wenn sie durch die Küche oder das Badezimmer krabbeln. Im Gegenteil, man fürchtet sie als Krankheitsüberträger. Jedes Jahr, haben Wissenschaftler errechnet, gehen mehr Menschenleben auf das Konto von Infektionen nach Mückenstichen als auf das von Löwen, Wölfen, Haien und Krokodilen zusammen. Jetzt im Sommer ist die Mückenplage sogar in Deutschland mancherorts so groß, dass Gemeindeverwaltungen hoch offiziell die chemische Keule auspacken. Solange Ferkeln die Schwänze abgeschnitten werden, die Landwirtschaft also viel lohnendere Ziele bietet, macht dagegen kein Tierfreund mobil. Für Hans-Dietrich Reckhaus und seine kleine Firma hätte es noch lange einfach so weitergehen können.

Es ist aber ganz anders gekommen. Am ersten Septemberwochenende vor vier Jahren lädt Reckhaus mit viel Tamtam zu einem Sommerfest unter dem Motto „Fliegen retten in Deppendorf“ in den Nachbarstadtteil ein. Das klingt abstrus genug, um die Leute neugierig zu machen, und weil es etwas zu gewinnen gibt, machen viele mit. Genau 902 Stu-

benfliegen bringen sie aus ihren Wohnungen mit, lebend wohlgepackt, fortan werden sie gut versorgt in Behältern fleuchen und krecken, keine soll verlorengehen. Dann wird gelost. Tags darauf holt ein Hubschrauber die Gewinnerfliege, kurzerhand auf den Namen Erika getauft, samt ihren beiden Rettern in Deppendorf ab. Am Flughafen Paderborn steht die Lufthansa-Maschine nach München bereit, von dort geht es mit dem Taxi für drei Tage ins edle Schlosshotel nach Elmau, das später als G-7-Treffpunkt weltbekannt werden sollte.

Wäre die Sache bloß ein Marketing-Gag gewesen, die Geschichte wäre hier zu Ende. Man könnte den Kopf schütteln über so viel Schrulligkeit, sie als scheinheilig anprangern. Aber noch im selben Herbst legt Reckhaus auf dem 200 Quadratmeter großen Dach seines Verwaltungsgebäudes eine Wiese an. Insektenforscher beraten ihn, wie die Fläche aussehen muss, damit sich dort Schrecken, Schaben und Schmetterlinge wohlfühlen. In der Freizeit schreibt Reckhaus ein Buch mit dem Titel „Warum jede Fliege zählt“, ein Lob der Artenvielfalt. Gleichzeitig lässt er auch das Dach der Schweizer Fabrik insektengerecht herrichten.

Und er entwickelt ein Konzept, das den Kauf von Insektenbekämpfungsmitteln mit dem Ausbau sogenannter Ausgleichsflächen verknüpft: Wie viel bunte Blumenwiese ist nötig, um den von einem Spray, einer Falle verursachten Verlust an Lebewesen zu kompensieren? Eine Gleichung mit acht Variablen, je nach Vernichtungskraft des Produkts und der Qualität der Wiese, soll zum richtigen Ergebnis führen, theoretisch kann jeder Hersteller sich daran halten. Schlägt er die angenommenen Kosten für die errechnete Fläche auf den Preis für seine Ware auf, wird daraus ein Öko-Ablass für Insektenkiller, ähnlich der freiwilligen CO<sub>2</sub>-Abgabe, die Umweltfreunde für ihre Flugreisen leisten, indem sie Geld für den Klimaschutz spenden.

Hans-Dietrich Reckhaus ist kein Althippie, auch kein Toskana-Grüner. Er trägt zur Arbeit stets dunklen Anzug und Krawatte, fährt eine S-Klasse von Mercedes. Auf das Hemd mit Doppelmanschette verzichtet er nur, wenn er gerade seinem Seglerhobby frönt. Nicht einmal als Jugendlicher hat er je seinem Vater vorgeworfen, mit Gift sein Geld zu verdienen. Zum Studieren ging er, ganz der brave Unternehmersohn, nach Sankt Gallen in die Schweiz. Betriebswirtschaftslehre, versteht sich. Risiko ist nicht sein Ding, Fremdkapital scheut er wie das Reh den Jäger. Dass er 1990 seine Diplomarbeit auf Umweltpapier ausdrückte, dann mit Sprays ohne Treibmittel experimentierte, später eine eigene Produktreihe für Insektenfallen ohne Chemie einführte: Details ohne Belang.

Auf die Idee mit dem Fliegenretten haben ihn erst zwei Schweizer gebracht, die Zwillingbrüder Frank und Patrik Riklin. Sie betreiben in Sankt Gallen als Konzeptkünstler ihr „Atelier für Sonderaufgaben“, nicht weit davon im schönen Alpenvorland hat Reckhaus seinen zweiten

Wohnsitz. Da er selbst Kunst sammelt, seine Frau Kunstwissenschaften studiert hat, war es nur eine Frage der Zeit, bis sich Künstler und Unternehmer kennenlernen würden. Als es so weit war, fragte Reckhaus die beiden, ob sie nicht ein paar zündende Marketingideen für ihn hätten. Da war er an die Richtigen geraten. „Wir haben seine Produkte natürlich verneint“, sagt Patrik Riklin vier Jahre danach. „Der einzige Weg, den wir sahen, war, Tiere zu retten, statt sie zu töten.“

Auf drei DIN-A4-Seiten haben die Brüder Reckhaus damals aufgeschrieben, wie sie sich seine Zukunft vorstellten. Mit dessen eigenen Plänen hatte das zuerst nicht viel gemeinsam. Aber irgendwo, tief in ihm drin, muss es etwas gehörig in Bewegung gesetzt haben. „Der Hans“, erzählt Patrik Riklin, „hat dreimal schlucken und zwei Nächte drüber schlafen müssen. Aber dann hat er die Tür zu einer neuen Welt aufgemacht.“ Fast alles, was auf den drei Seiten stand, sei inzwischen eingetreten – oder zumindest angefangen.

Zweitausend Fliegenfallen mit Öko-Ablass hat Reckhaus dieses Jahr ausgeliefert, zum Stückpreis von 7,90 Euro. Sie locken die Tiere nicht mit Chemie an, sondern mit gelber Farbe. Die ersten ihrer Art sind sie nicht deshalb, sondern wegen der zehn Cent je Falle, die als Kompensation für weitere Blumenwiesen vorgesehen sind. Der Formel zufolge genug, um den Verlust von 19 Milligramm Biomasse auszugleichen. Selbst wenn sich alle diese Fallen im Handumdrehen verkaufen, wäre das nur ein Klacks: Übers gesamte Sortiment liegt die tägliche Produktion der beiden Reckhaus-Werke bei einer Stückzahl von 80 000. Zwei Drittel vom Umsatz entfallen auf Insektenbekämpfung ohne Kompensation, fast der ganze Rest auf Lufterfrischer, einen zuletzt kräftig gewachsenen Geschäftszweig, der mit Fliegen und Schaben gar nichts zu tun hat.

Die Giftküche in der Fabrik wird es also noch eine Zeitlang geben. Trotzdem, sagt Reckhaus, sei er zuversichtlich: Zuerst wolle er das Insektenbekämpfungssortiment komplett auf chemiefreie Fallen mit Ausgleichsflächen umstellen. Dann ganz aus der Produktion aussteigen, andere Hersteller beraten, Lizenzen für sein Gütesiegel vergeben, Biotopie anlegen. Allein für das, was er für Aldi abfüllt, wären nach seiner Formel 20 000 Quadratmeter Insektenparadies nötig. „Am liebsten“, sagt er allen Ernstes, „würde ich alle meine Mitarbeiter zu Landschaftsgärtnern machen.“

Das alles klingt immer noch reichlich absurd. Aber wer Thomas Schmitt fragt, als Leiter des Deutschen Entomologischen Instituts in München so etwas wie Deutschlands oberster Insektenforscher, hört: Die Sache sei nur zu begrüßen, viele der rund 30 000 heimischen Insektenarten seien schließlich von dramatischen Rückschlägen betroffen, eine Folge vor allem von Monokulturen, Überdüngung und Pestizideinsatz in der Landwirtschaft. Das gelte zwar nicht gerade für die Stubenfliege, den Aufhänger für Reckhaus' Wandlung, wohl aber für viele

Schmetterlinge, auch Bienen und Schwebfliegen. Sogar in manchen Naturschutzgebieten gebe es heute nur noch halb so viele Insektenarten wie vor hundert Jahren. Nun fehlten bestimmten Blütenpflanzen schon die Bestäuber, und insektenfressenden Vögeln wie dem Braunkehlchen und der Grasmücke gehe die Nahrung aus.

Aber wenn er kein Giftmischer mehr, sondern ein Tierfreund sein will, warum verkauft Hans-Dietrich Reckhaus seine Firma dann nicht einfach und legt mit dem Erlös im großen Stil Hecken, Wiesen und Feuchtgebiete an? Für die Umwelt wäre der unmittelbare Effekt vermutlich größer. Aber es ginge ihm gegen den Strich. Und Ostwestfalen können stur sein. Er wolle seiner Verantwortung als Unternehmer gerecht werden, sagt Reckhaus, die Belegschaft mitnehmen. Auch wenn er wisse, dass die Mehrheit seiner Mitarbeiter noch dagegen sei, viele über seinen „Kunstfimmel“ maulten.

„Wir rechnen beim Ein- und Verkauf mit vier Stellen hinterm Komma. Und bei dieser Sache spielt das Geld scheinbar keine Rolle“, formuliert Reckhaus die übliche interne Kritik. Irgendwo zwischen 200 000 und 300 000 Euro, deutet er an, lagen mit allem Drum und Dran samt Fliegenferien in Elmau die Kosten für das Sommerfest in Deppendorf. Viele Maschinen in der Fabrik sind Jahrzehnte alt, einige Marke Eigenbau, der Leim für eine Klebefalle wird in zwei austarigierten Haushaltsbacköfen erhitzt. Reckhaus könnte Gewinne also auch ins Inventar stecken, neue Lampen an die Decke hängen. Stattdessen: Fliegen retten. Weil er ein Vorbild sein will in einer Branche, in der niemand Vorbilder vermutet. „Wenn selbst ein Biozidhersteller wie wir nachhaltig werden kann“, sagt Reckhaus, „kann es jeder andere auch.“

Am Anfang wurde er dafür ausgelacht. Im Lokalradio wurde die Stubenfliegenrettung in Deppendorf höhnisch kommentiert. Reckhaus' Eltern hatten sich damals vorsichtshalber auf eine Kreuzfahrt verabschiedet. Zur Einweihung des Dachgartens ist keiner der Nachbarn aus dem Industriegebiet gekommen. Auch im Chemieverband, sagt Reckhaus, habe man ihn geschneit. Die Spötter würden triumphieren, wenn er jetzt aufgäbe. Aber je länger er an der Idee festhält, die er längst zu seiner eigenen gemacht hat, desto mehr Anerkennung erntet er nun dafür – von den einen für seine ökologische Weitsicht, für seine schiere Beharrlichkeit von den anderen. Inzwischen steht eine ganze Reihe von Unternehmerpreisen in der Vitrine. Der Leichnam von Erika, der Stubenfliege, hat einen Platz in der Kunstsammlung der Hochschule von Sankt Gallen gefunden.

Es ist schwül an diesem Nachmittag in Bielefeld. Hans-Dietrich Reckhaus ist auf das Flachdach geklettert, auf dem die Blumen blühen, 15 Meter über der Autobahn A2. Vorsichtig setzt er seine Schritte, bloß nichts zerquetschen. Er kniet sich hin, hält nach Insekten Ausschau. Es dauert eine Weile, dann ruft er beglückt: „Da sitzt ja eine Heuschrecke. Wie kommt denn die hier hoch? Herrlich!“