Fotos: Sabine Rübensaat, Reimar Ott/Insect Respect (1)

EINE FLIEGE NAMENS *Erika*

In Bielefeld hat ein Hersteller von Insektiziden den Wert der Insekten entdeckt: Mit seinem Siegel „Insect Respect" möchte Hans-Dietrich Reckhaus für jede durch sein Produkt getötete Fliege Lebensräume als Ausgleich schaffen.

Etliche Kollegen halten ihn für verrückt; andere fragen sich, ob er einfach ein genialer Vermarkter ist.

Ein Insektenbekämpfer wird zum Insektenfreund: Reckhaus vor seiner entomologischen Bibliothek in Bielefeld Sennestadt.

Es ist ein merkwürdiges Ambiente für den hochgewachsenen Mann mit Anzug und Krawatte. Hans-Dietrich Reckhaus, 52, steht oben auf dem Dach seiner Firma in Bielefeld. Im Hintergrund braust der Verkehr auf der A2, in den Nachbarhöfen des Industriegebietes lagern Paletten. Die Sonne brennt auf das Gründach, auf dem Reckhaus, Produzent von Insektiziden in zweiter Generation, mit polierten Schuhen herumläuft. Vor einem kleinen Steinstapel bleibt er stehen. „Achtung, gleich wimmelt es", sagt er, und hebt einen der Steine hoch. „Oh, nur Ameisen", stellt er fest. Dann breitet er ein weißes Taschentuch über einen Holzklotz, lässt sich darauf nieder und präsentiert ein grünes Schild, das den Namen seiner Initiative verkündet: Insect Respect.

Wespensprays für Supermärkte

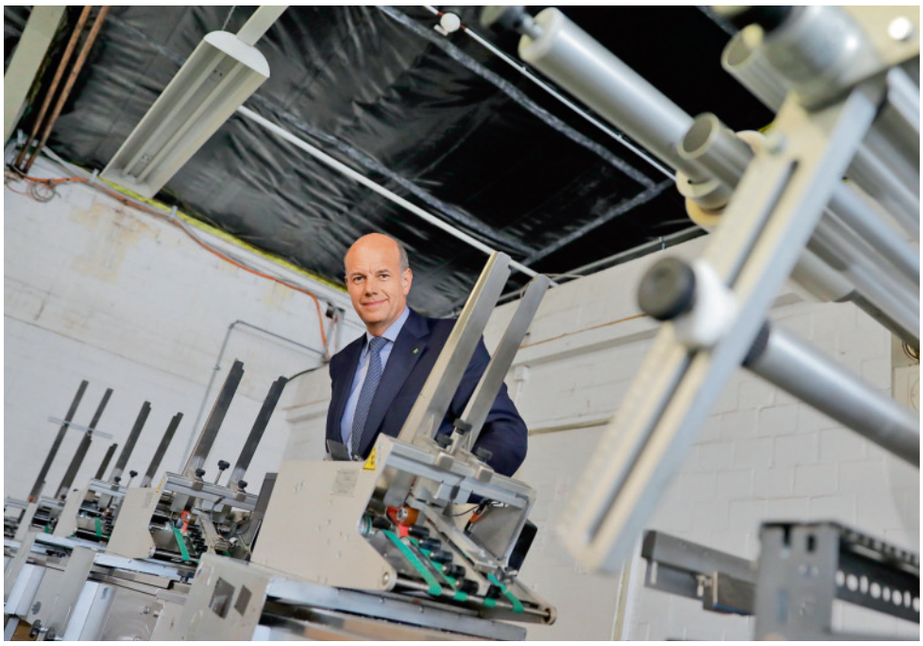
Reckhaus produziert Insektenvernichter für den Innenbereich. Sein Unternehmen zählt zu den fünf größten Herstellern in Deutschland in diesem Segment. Den Löwenanteil macht die Produktion für Supermarkt- und Drogerieketten aus. Greift man in einem Drogeriemarkt nach einer Mottenfalle, einem Wespenspray oder einer Dose mit Ameisenködern, stehen die Chancen gut, dass sie aus seiner Produktion in Sennestadt, einem Bezirk von Bielefeld, stammen. Rund 100.000 Produkte fertigt die Firma mit ihren 50 Mitarbeitern täglich. Etwa die Hälfte der dort hergestellten Insektenmittel sind umweltverträgliche Leim- oder Essigfallen, die andere Hälfte sind Insektizide, und was dort an Wirkstoffen in die Sprühdosen wandert, könnte manchen Imker zum Gruseln bringen. Reckhaus führt das Unternehmen seit 23 Jahren; übernommen hat er es von seinem Vater, der als kleiner Handelsvertreter begann und sich in den 50er-Jahren selbstständig machte. So weit, so normal. Aber dann kamen das Künstlerduo Riklin, die Sache mit Stubenfliege Erika und das Insect-Respect-Siegel. Seither ist Reckhaus einigermaßen berühmt; umstritten ist er auf jeden Fall. Etliche Kollegen halten ihn für verrückt; andere fragen sich, ob er einfach ein genialer Vermarkter ist. Reckhaus bestreitet beides. Die Geschichte, die er erzählt, dreht sich um Anpassung und um Widerstand. Sie handelt von einem Herrn im dunkelblauen Maßanzug – mit Manschettenknöpfen in Hummelform und einem Fliegenstecker am Revers.

Der Vater gründete die Firma

Als Reckhaus Senior die Firma 1956 gründete, waren Zweifel an Insektiziden noch nicht sehr verbreitet. Der Unternehmer prägte 1961 den Namen „recozit", eine Mischung aus „Reckhaus" und „Insektizid". Die Produktlinie ist bis heute am Markt. Die Wirkstoffe kaufte er von

dbj18_11_006_009_Reckhaus [P]_317389.indd 6 17.10.2018 13:12:19

Links: Das Gründach auf dem Bürogebäude in Bielefeld. Fünf Laufkäferarten, die auf der Roten Liste stehen, fanden Entomologen dort. Unten: In den Fertigungshallen befüllen Maschinen unterschiedliche Gefäße mit Insektenbekämpfungsmitteln. Raumsprays und technische Aerosole ergänzen die Produktpalette.



Die Brüder Frank und Patrick Riklin, ein Künstlerduo aus der Schweiz, entwarfen die Aktion „Fliegen retten in Deppendorf" und setzten damit einen Umbruch mit weitreichenden Folgen in Gang.

„Deine Produkte töten Insekten. Hast du schon mal über den Wert einer Fliege nachgedacht?"

der chemischen Industrie und füllte sie mit den eigenen Maschinen ab. „Es war eigentlich nie eine Frage, ob ich das Unternehmen weiterführe", sagt Reckhaus junior. „Das stand von Anfang an fest, auch für mich." Aber ein paar Bedenken gab es wohl doch, und die Art, wie er Studium und Firmenübernahme praktizierte, erklärt gut, wie es zu der Geschichte mit Fliege Erika kam.

Die ersten Zweifel kamen Hans-Dietrich Reckhaus beim Studium der Betriebswirtschaftslehre an der schweizerischen Universität St. Gallen – allerdings noch nicht an den Produkten. „Größe, Wachstum, Gewinn. Ich habe gemerkt, dass das nicht meine Welt ist", sagt Reckhaus. Er überlegte, das BWL-Studium abzubrechen und Literaturwissenschaften zu studieren. Dann siegte die Ratio. „Mein Pflichtverständnis hat mich dort gehalten. Oder vielleicht kann man es auch so sehen: Ich hatte nicht den Mut auszubrechen." Am Tag nach der Diplomprüfung wurde er zu seinem Professor ins Büro bestellt. „Kommen Sie morgen um neun, dann sprechen wir über Ihre Doktorarbeit", sagte dieser, und Reckhaus, voller Zweifel, ging hin.

Dimethoat ausgemustert

Er promovierte über den Führungsstil in kleinen und mittelständischen Unternehmen. „Das ist eigentlich eine Protestschrift", sagt er, und klopft auf das Buch, in dem er die Thesen seiner Doktorarbeit zusammengefasst hat. „Ich habe die Theorie vertreten, dass Unternehmen nicht immer wachsen müssen."

Frisch promoviert kehrte er in die Firma des Vaters zurück. Er versuchte, die Produkte, die dort hergestellt wurden, zu verbessern, nahm starke Wirkstoffe, wie Dimethoat, aus dem Programm und ersetzte sie durch schwächere, machte die Verpackungen umweltfreundlicher und versuchte erfolglos, statt der stark sprühenden Aerosole ein Insektenspray mit Pumpzerstäuber am Markt zu etablieren.

Markteintritt mit Künstlerduo

Vor fünf Jahren sollte dann „Flippi" an den Markt gehen, eine Falle, die Fliegen mit reflektiertem Sonnenlicht auf den Leim lockt. Er bat die Brüder Frank und Patrik Riklin, ein Künstlerduo aus der Schweiz, die sich zum „Atelier für Sonderaufgaben" zusammengeschlossen haben, den Marktauftritt zu gestalten. „Wir wollen das nicht machen", hätten die Brüder gesagt. „Deine Produkte sind schlecht. Sie töten Insekten. Hast du schon mal über den Wert einer Fliege nachgedacht?" Hatte Reckhaus nicht. Die Brüder schlugen eine Aktion vor: Man solle in ein Dorf fahren und dort ganz öffentlich die Frage stellen: „Welchen Wert haben Fliegen?" Eine Liste mit geeigneten Dörfern rund um Bielefeld lieferten sie gleich dazu, darunter Deppendorf, ein Örtchen nordwestlich der Stadt.

Zwei Nächte habe er nicht geschlafen, sagt Reckhaus, dann rief er die Brüder an und sagte: „Wir realisieren." Die Brüder legten die Latte aber noch höher: „Wir machen´s nur, wenn du eine Lösung für dein Geschäftsfeld findest." Reckhaus stimmte zu, die Aktion startete. Aus mehreren Dörfern kam keine Antwort. Auch in Deppendorf verhielten sich die Angesprochenen zuerst vorsichtig, so ganz sicher, ob sie veralbert werden sollten, waren sie sich offenbar nicht. Dann kam doch noch die Zusage.

Erika, die schönste Fliege

Es folgte eine medienwirksame Kampagne, in deren Verlauf die Bürger zum Fliegenretten aufgefordert wurden und ein Fliegenretter-Fest feierten. 900 Deppendorfer brachten ebenso viele Fliegen, aus denen die schönste ausgewählt wurde. Sie erhielt den Namen Erika und flog mit dem Ehepaar, das sie gefangen hatte, zu einem Wellness-Wochenende in ein Luxusressort bei München. Nach ihrem Ableben wurde sie präpariert, in einem Glaskästchen aufgebahrt und in den Boden der Kunstfakultät der Universität St. Gallen eingelassen. Die restlichen Fliegen verbrachten ein sorgenfreies Leben bei Zuckerwasser in einer Freiflugvoliere.

dbj18_11_007 7 17.10.2018 13:12:38

Respekt für Insekten

Die Fliegenscheibe „Flippi“ kam schließlich gar nicht auf den Markt, aber die Idee hinter der Aktion wirkte weiter. Reckhaus überlegte, dass der Effekt seiner Produkte auf die Insektenwelt ausgeglichen werden müsse. So entwarf er eine Produktlinie, die ihren eigenen Inhalt ad absurdum führen sollte: Insektenbekämpfungsmittel mit dem Logo „Insect Respect“ – für jedes durch das Produkt getötete Insekt sollten Lebensräume geschaffen werden, in denen andere Insekten leben können. Reckhaus ließ Verpackungen entwerfen, die das Siegel der neu erdachten Linie tragen: eine grüne Kugel mit Längs- und Querstreifen, die an die Längen- und Breitengrade der Erde erinnern. Oben trägt die Erdkugel zwei kleine Fühler, die sie wie einen Käfer aussehen lassen. Klappt man die Schachtel auf, erhält man Informationen zur Lebensweise des Schädlings, den man vernichten möchte, und bekommt Vorschläge, wie man den Befall künftig vermeiden kann. Außerdem sind zehn Punkte aufgelistet, warum man Insekten respektieren sollte, etwa weil sie Teil der Nahrungskette sind und als Bestäuber wichtige Dienste leisten. Mit dem Siegel ausgezeichnete Mottenfallen und Fliegenköder sind zehn Cent teurer. Von den Mehreinnahmen lässt Reckhaus Dachgärten anlegen und insektenfreundliche Grünflächen bauen. Ein Biologe berechnete, wie viel Fläche nötig ist, um ausreichend Lebensraum für so viele Insekten zu bieten, wie durch das Produkt getötet werden.

Eisiges Schweigen

Als Reckhaus im Betrieb vor seine Mannschaft trat und dort die neue Linie verkündete, schlug ihm eisiges Schweigen entgegen. „Die Mitarbeiter hielten mich für verrückt. Und ganz sicher hatten sie Angst um ihren Job“, erklärt er. Allein sein Bruder sei von Anfang an auf seiner Seite gewesen. Es folgte eine Durststrecke, bis er die ersten Unternehmen überzeugen konnte, sein Insect-Respect-Siegel ins Programm zu nehmen. „dm war der Durchbruch“, sagt Reckhaus. Die Drogeriekette bietet unter ihrer Eigenmarke „Profissimo“ von Reckhaus gefertigte Produkte an, die das Siegel tragen, außerdem führt eine große Supermarktkette die Produkte. „Wir erhalten durchweg positive Rückmeldungen von unseren Kunden, und der Bereich entwickelt sich seit der Einführung im Frühjahr 2017 positiv“, sagt Miriam Hopprich vom dm.

Pyrethrum aus Chrysanthemen

Bisher macht der Bereich der kompensierten Produkte bei Reckhaus dennoch nur einen kleinen Anteil aus. 95 % werden weiter konventionell hergestellt. In den Lager- und Produktionshallen stapeln sich die fertigen Produkte: Schneckenstopp, Wespenspray, Mottenpapier, Mückenspiralen, Ameisenköder und Fruchtfliegenfallen. Auf den Förderbändern stauen sich Metalldöschen, die am Folgetag befüllt werden. In der Luft liegt der beißende Geruch von Chemie. Reckhaus nestelt an einer Dose herum, auf der die Schattenrisse von Kellerasseln gedruckt sind. „Ungezieferpumpspray“ steht auf der Büchse. „Ja, da sind Pyrethroide drin“, sagt er. Er guckt schief von unten, allerdings mit dem Gesichtsausdruck von jemandem, der weiß, dass ihm von seinen neuen Freunden fast alles verziehen wird. „Aber wir waren eine

Reckhaus überlegt, ob er nicht einen Teil seiner Mitarbeiter zu Landschaftsgärtnern umschulen lässt.

Gründächer als Lebensräume

„Gründächer bieten Lebensraum, wo sonst nur Kies oder Bitumen wäre“, sagt Philipp Unterweger, Biologe und Berater der Initiative ‚Insect Respect‘. Als Ausgleichsflächen für die verkauften Insektenbekämpfungsmittel wurden bisher die Dächer der Bürogebäude der Firma Reckhaus in Bielefeld (siehe Bild Seite 6) und in der Schweiz hergerichtet, drei weitere Flächen in Deutschland und Österreich befinden sich im Aufbau. 200 Quadratmeter misst die erste Ausgleichsfläche in Sennestadt. Angelegt wurde sie mit trockenheitsresistenten Arten, die mit dem Lebensraum zurechtkommen und das Dach nicht schädigen. „Es ist ein kleines Abbild der Umgebung, des sandigen Senneraumes“, sagt Werner Schulze, Vorsitzender der AG westfälischer Entomologen. Sieben Bienenarten haben die Insektenkundler auf dem Bielefelder Gründach gefunden – neben der Honigbiene eine Sand- und eine Maskenbienenart sowie vier unterschiedliche Hummelarten. Wildbienen bieten Gründächer zumindest Nahrung. „Für bodennistende Arten kommen sie als Nistplatz nicht infrage, das Substrat ist zu flach“, sagt Wildbienenexperte Dr. Paul Westrich. Westrich hat die Wildbienenpopulation auf dem Gründach der Universität Tübingen erfasst (Foto oben, gehört nicht zum Projekt) und dort sogar geschützte Arten entdeckt. Kleines Foto: Die Blattschneiderbiene *Megachile rotundata* auf einem Flachdach an Mauerpfeffer.

Fotos: Paul Westrich (2), Sabine Rübensaat

der ersten Firmen, die natürlich gewonnenes Pyrethrum eingesetzt haben.“ Erzeugt wird der Wirkstoff aus Chrysanthemenblüten. Er ist, laut Reckhaus, erheblich teurer als synthetisch hergestellter, baut sich aber im Haushalt sehr viel schneller ab als dieser.

Die meisten Branchenkollegen reagierten kritisch. „Viele reden nicht mehr mit mir“, sagt Reckhaus. Als er den Nachhaltigkeitspreis des Verbandes der chemischen Industrie in Nordrhein-Westfalen gewann, meldete sich keiner der Kollegen bei ihm, auch nicht der Industrieverband Agrar (IVA), bei dem die Firma Reckhaus Mitglied ist. Dort, beim Interessensverband der in Deutschland ansässigen Industrieunternehmen der Agrochemie, zeigt man sich jedoch aufgeschlossen: „Das ist mit Sicherheit etwas, wo ein Unternehmen gesellschaftliche Verantwortung übernimmt“, sagt Martin May, Pressesprecher des IVA. „Da kann man den Hut vor ziehen.“ Ob sich diese Anregung nicht auch auf Pflanzenschutzmittel übertragen ließe, habe man bisher noch nicht diskutiert, sagt May.

Währenddessen überlegt Reckhaus, ob er nicht einen Teil seinen Mitarbeiter zu Landschaftsgärtnern umschulen lassen sollte. Genug Arbeit gäbe es: Das Dach seines Firmensitzes in Bielefeld war die erste Fläche, die er insektenfreundlich begrünen ließ. Nachdem sein Projekt bekannt wurde, fragten andere Firmen bei ihm an. Gerade lässt Reckhaus 20 insektenfreundliche Gärten für andere Betriebe bauen, unter anderem für die Firmen Herrmann Kräuter und für Rittersport. Dafür arbeitet er mit Landschaftsgärtnern zusammen.

Als er oben auf dem Gründach seiner eigenen Firma steht, blickt er nachdenklich zu den benachbarten Hallen herüber, in deren Höfen Ladefahrzeuge in der Spätsommerhitze brüten. Sie gehören Maschinenherstellern und Logistikunternehmen. „Die Firmeninhaber waren eingeladen zu dem Pressetermin, bei dem wir unser Gründach vorgestellt haben. Wir kennen die alle seit Jahrzehnten. Wissen Sie, wie viele gekommen sind? Keiner!“ Er klingt ein wenig überrascht. Offenbar ist es neu für den Sohn des eingesessenen Familienunternehmers, wenn alte Vertraute seines Vaters ihm die kalte Schulter zeigen.

Apropos Familie: Der Vater war alles andere als begeistert von der Neuausrichtung seines Unternehmens. So richtig toll findet er es bis heute nicht. Alle aus der Familie und alle Angestellten verfolgen den Umschwung mit Interesse – und immer mehr stellen sich auf seine Seite. Der Erfolg gibt ihm Recht. Da ist Reckhaus dann doch ganz Unternehmer.

Silke Beckedorf

Ist das Greenwashing – oder echt?

Bienenschutz ist gerade in. Auch viele Supermarktketten haben die Bestäuber für sich entdeckt. Kann man solchen Initiativen trauen?

dbj: Herr Reckhaus, als „Greenwashing“ bezeichnet man Öffentlichkeitsarbeit, mit der ein Unternehmen sich ein umweltfreundliches Image verschaffen möchte, ohne dass es dafür eine hinreichende Grundlage gibt. Sind Sie mit diesem Vorwurf schon konfrontiert worden?

Reckhaus: „Greenwashing“ heißt, dass man versucht, mit dem Bestehenden so viel Geld zu verdienen, wie es möglich ist. Aus schlechtem Gewissen nimmt man einen Teil davon und tut damit etwas Gutes, stellt aber den Kern nicht infrage. Ich drehe das um: Ich möchte mit etwas Sinnvollem Geld verdienen.

Müssten Sie dann nicht die Branche wechseln?

Dann freuen sich die Wettbewerber und machen weiter wie bisher. Nur wenn ich in meinem Segment bleibe, kann ich den Markt gestalten. Es ist ein Geschenk, in einer solchen Position zu sein!

Wenn Ihre Strategie aufgeht und die Insektizide nicht mehr eingesetzt werden, zerstören Sie doch Ihren eigenen Markt.

Der Markt wird nicht wegbrechen, aber er wird kleiner werden. Wenn die Branche heute ein Umsatzvolumen von 100 Millionen Euro jährlich hat, sind es zukünftig vielleicht nur noch 50 Millionen. Dann gibt es vielleicht nur noch fünf Anbieter, statt wie heute 25. Es bleiben die übrig, die nachhaltig arbeiten.

95 % Ihres Umsatzes machen Sie zurzeit noch mit herkömmlichen Produkten. Haben Sie sich ein Zeitlimit gesetzt, wann alles umgestellt sein soll?

Ein Limit habe ich mir nicht gesetzt, aber ich kämpfe seit fünf Jahren dafür, dass ich morgen umstellen kann. Ab dem 1. Januar gehen wir daher noch einen Schritt weiter: Wir bringen auf allen unseren recozit- und Dr.-Reckhaus-Produkten einen Warnhinweis an. Zusätzlich informieren wir über den Wert der Insekten und geben Tipps zur Befallsprävention. Es würde uns freuen, wenn sich andere Anbieter von Bioziden unserem Beispiel anschließen und vor ihren Produkten warnen.

Zurzeit engagieren sich viele Handelsketten im Bienenschutz. Rewe hat in Kooperation mit dem Naturschutzbund Deutschland eine Initiative zum Bestäuberschutz gestartet, Edeka arbeitet mit dem WWF zusammen. Wie schätzen Sie das ein?

Ich freue mich über jede Aktivität! Heute sind es Bienen, morgen dann vielleicht schon Fliegen, Motten und Ameisen. Aber im Kerngeschäft gehen die großen Märkte leider noch keine neuen Wege – sie stellen ihr Geschäftsfeld nicht infrage.

Wäre Ihr Konzept auch etwas für Ihre Kollegen in der Agrarchemie, etwa bei Bayer und BASF?

Ja, auf jeden Fall. Es werden dauernd Argumente ins Feld geführt von der wachsenden Weltbevölkerung. Dass Pflanzenschutz auch anders geht, hat der Träger des Alternativen Nobelpreises Hans Rudolf Herren bewiesen. Er hat mit biologischer Schädlingsbekämpfung Millionen Afrikanern das Leben gerettet. Wir sind glücklich, diesen Pionier im November als Hauptredner bei unserem Tag der Insekten in der Schweiz in Aarau dabei zu haben.

Danke für das Gespräch!

Die Fragen stellte Silke Beckedorf.

dbj18_11_009 9 16.10.2018 09:21:55