

„Vor eine Mauer gelaufen“

Er sägt an dem Ast, auf dem er sitzt, und das mit Leidenschaft: Der Insektizid-Produzent Hans-Dietrich Reckhaus will möglichst keiner Fliege etwas zuleide tun. Deshalb versucht er, sein Geschäftsmodell – und am liebsten gleich die ganze Branche – komplett zu verändern.

Herr Reckhaus, Bienen und Hummeln sind nützlich und den meisten Menschen sympathisch. Aber wer mag schon Ameisen oder Stechmücken?

Wir haben das Wissen verloren, dass in der Natur alles zusammenhängt. Insekten sind ein zentraler Bestandteil der Biodiversität. Wenn Insekten fehlen, sterben schnell auch andere Tiere. Ohne Mücken gäbe es zum Beispiel keine Süßwasserfische. Wir Menschen überleben ohne Insekten nur wenige Monate.

Aber Schädlinge wie Kleidermotten will man trotzdem schleunigst loswerden...

Ich habe vollstes Verständnis dafür, wenn Mehlmotten in der Küche, Ameisen im Bad oder Mücken im Schlafzimmer bekämpft werden. Aber wir müssen genauer hingucken und verstehen, woher die Insekten kommen, statt sie an der Oberfläche zu bekämpfen. Warum setzen wir nicht viel häufiger Insektengitter ein? Dann haben wir automatisch weniger ungetriebene Gäste im Haus.

Ihr Unternehmen stellt Insektizide her, wie passt das zusammen?

Stimmt, ich verkaufe Insektizide. Das möchte ich in Zukunft aber nicht mehr.

Man kann also sagen, Sie sägen an dem Ast, auf dem Sie sitzen?

Durchaus.

Warum wollen Sie Ihr eigenes Geschäftsmodell abschaffen?

Wie ich schon sagte, haben Insekten einen zentralen Stellenwert. Ein Drittel aller Lebensmittel geht auf Insekten zurück, etwa über die Bestäubung. Drei Viertel unserer Kulturpflanzen werden von Insekten bestäubt. Gleichzeitig wissen wir, dass der Bestand extrem zurückgeht. Mehr als 75 Prozent aller Fluginsekten sind in den vergangenen

30 Jahren verschwunden. 45 Prozent aller Insekten sind in ihrem Bestand gefährdet. Vor diesem Hintergrund fühle ich mich mit dem Verkauf von Insektizid-Bekämpfungsmitteln nicht gut.

Und nun?

Ich kann heute sagen, wie viel Biomasse an Insekten in Milligramm durch ein Produkt getötet wird, und weiß genau, wie viele Insekten in der Natur dadurch fehlen. Und ich weiß, wie ich durch die Anlage insektenfreundlicher Lebensräume diesen Verlust kompensieren kann.

Also eine Art Ablasshandel?

Wenn Sie so wollen. Es geht darum, dass Biozidhersteller Verantwortung übernehmen. Unsere Produkte töten Insekten, also müssen wir uns doch um diesen Verlust kümmern.

Wären Sie mit dieser Einstellung nicht besser bei einer NGO aufgehoben?

Wenn ich mein Unternehmen verkaufe, geht es an einen Konkurrenten – und der macht genau so weiter. Zudem hätte ich in einer NGO keine Stimme mehr. Gerade dadurch, dass ich als Biozidhersteller aktiv bin, mache ich mich in der Branche bemerkbar. Außerdem will ich zeigen, dass man gleichzeitig Verantwortung übernehmen und ein Unternehmen führen kann.

Wie soll der Turnaround funktionieren?

Ich will meine Firma zu einem nachhaltigen Dienstleister umgestalten und dabei keinen einzigen meiner 60 Mitarbeiter verlieren. Der erste Schritt war die beschriebene Kompensation. Ich will mich zumindest neutral verhalten, wenn ich schon so schlechte Erzeugnisse anbiete. Das habe ich geschafft.

Damit könnten Sie doch zufrieden sein. Warum reicht Ihnen das nicht?

Die Kompensation kann die Branche grundsätzlich verändern. Deswegen habe ich neben den eigenen Produkten, die den Namen Dr. Reckhaus tragen,

das Gütesiegel Insect Respect geschaffen, das neben meinen Handelsmarkenkunden auch Konkurrenten nutzen können. Hauptsache, alle denken um: Wenn schon Insektenvernichter, dann aber bitte nur mit Kompensation.

Wie funktioniert das genau?

Interessierte Biozidhersteller teilen mir mit, welche Mittel sie in welcher Menge produzieren. Ich errechne den Biomasse-Verlust und lege entsprechend dimensionierte insektenfreundliche Lebensräume an, die diesen kompensieren. Dafür zahlen die Unternehmen. Im Gegenzug dürfen deren Artikel das Insect-Respect-Siegel tragen, wofür ich wiederum Lizenzgebühren erhalte. Das ist mein Geschäftsmodell für die Zukunft. Aber mir ist auch klar, dass die Kompensation nur das letzte Mittel sein darf. Nachhaltigkeit fängt immer bei der Reduktion von Insektiziden an.

Was folgt daraus für die Herstellung?

Es darf nicht darum gehen, die Produkte grün aufzuladen und dann mehr davon zu verkaufen. Dann vergrößere ich ja die Branche – und das Insektensterben. Diese betriebswirtschaftliche Logik gilt es zu durchbrechen. Ich möchte den Menschen sagen: „Insekten sind wertvoll, sie gehen zurück, kauft weniger Biozide.“ In meinen Augen ist Insect Respect eine Lobby für Insekten. So drängen wir die Branche zurück.

Mit welchen konkreten Maßnahmen wollen Sie dafür sorgen, dass weniger Gifte eingesetzt werden?

Nehmen Sie das dm-Produkt gegen Lebensmittelknoten mit unserem Siegel. Wir haben darauf bestanden, dass zwei Seiten Text mit den wesentlichen Fakten zum Insektenschutz auf die Packung kommen. Es gibt Hinweise zur Befallsprävention. Und es steht schwarz auf weiß auf dem Produkt: „Ziel ist, dass in Zukunft weniger Bekämpfungsmittel eingesetzt werden.“

Wollen Sie den Konsumenten ein schlechtes Gewissen machen?

Genau! Ich versuche, den Markt zurückzudrängen. Denn die Biozid-Branche hat in der heutigen Größe keine

Existenzberechtigung mehr. Der Markt, der heute etwa 100 Millionen Euro umfasst, soll sich halbieren. Von den zwei Dutzend Anbietern sollen nur fünf übrigbleiben, denen es dafür besser gehen wird als heute.

Ihren Mitarbeitern dürfte es dabei ganz schön mulmig werden. Wie groß ist die Angst um die Jobs?

Zuerst hatte ich von den 60 Mitarbeitern 59 gegen mich. Ein leitender Mitarbeiter hat aus Protest gekündigt. Die Leute hatten Angst und mir war klar, dass ich sie erst dann überzeugen kann, wenn ich den ersten Kunden habe. Das war ein langer Weg. Heute sind vielleicht noch zehn Beschäftigte gegen die neue Ausrichtung. Die große Mehrheit ist stolz darauf.

Ihr Modell spült sicher noch nicht sehr viel Geld in die Kasse. Wie läuft es?

Ich bin in unserer Branche ein großer Private-Label-Hersteller und setze 25 Millionen Euro im Jahr um. Mehr als 100 000 Packungen laufen jeden Tag vom Band. Heute mache ich erst 2 Prozent meines Umsatzes mit schonenden Produkten wie Lockstoff- oder Klebefallen der Marke Dr. Reckhaus und mit dem Siegel Insect Respect. 98 Prozent sind noch konventionelle Chemie.

In welchem Zeitraum wollen Sie Ihr Geschäft gedreht haben?

Vor fünf Jahren habe ich meinen Mitarbeitern gesagt, dass das 30 oder sogar 40 Jahre dauern kann. Die Händler haben mich ausgelacht, ich wurde als Spinner angesehen. Ich bin vor eine Mauer gelaufen, es hat sich gar nichts getan. Der Industrieverband Agar innerhalb des Verbands der Chemischen Industrie, in dem die Biozidhersteller organisiert sind, lädt mich nicht mehr ein, für die bin ich das schwarze Schaf.

Doch dann konnten Sie dm und Aldi Süd überzeugen?

Das war der Wendepunkt. Seit vergangem Jahr nutzt dm unser Siegel, seit diesem März auch Aldi Süd. Die beiden Kunden bescheren uns eine solche Dynamik, dass der Turnaround vielleicht sogar schon in fünf Jahren geschafft sein könnte. Realistisch sind aber wohl zehn. *lz 20-18*

Das Gespräch führte Christiane Dühmann.

FAIBLE FÜR INSEKTEN

Hans-Dietrich Reckhaus (51) ist geschäftsführender Gesellschafter des gleichnamigen Familienbetriebs, den der promovierte Betriebswirt seit 1995 in zweiter Generation leitet. Das Bielefelder Unternehmen zählt sich zu den führenden Herstellern von Bioziden in Deutschland. Mit dem Gütezeichen „Insect Respect“, das Ausgleichsflächen schafft, um die Insektenbekämpfung ökologisch zu kompensieren, will Reckhaus seine Branche umkrempeln.

