

# Der Doktor und die lieben Viecher

Ein Unternehmer verkauft Fliegenfallen und Ameisenköder. Auf einmal hat er Mitleid mit dem Ungeziefer. Nun will er es retten - und damit auch noch Geld verdienen.

Von Lisa Nienhaus

Sein Vater hält ihn für irre, das weiß Hans-Dietrich Reckhaus. Jedes Mal, wenn sie aufeinandertreffen, fragt der Vater: „Und, hast du mittlerweile auch nur ein Produkt mehr verkauft?“ Immer muss Hans-Dietrich Reckhaus mit Nein antworten. Das wurmt ihn, denn schließlich hat der Vater die Firma Reckhaus in Bielefeld, die der Sohn nun leitet, 1956 gegründet. Und schließlich hat der Vater damit angefangen, alles herzustellen, womit man Insekten im Haus den Garaus machen kann: Fliegenfallen, Ameisenköder, Mottenpapier. 20 Millionen Euro Umsatz und 50 Mitarbeiter hat Reckhaus heute. Ein kleiner Betrieb, aber überall vertreten: Aldi, dm, Rossmann.

Seit 1995 ist Hans-Dietrich Reckhaus hier Chef. Doch erstmals macht sein Vater sich Sorgen. Denn der Junior hat auf einmal - mit Mitte 40 - sein Herz fürs Ungeziefer entdeckt. Fliegen, Schaben, Ameisen, Mücken - all das seien doch wertvolle Tiere, findet er.

Es ginge nicht an, dass man einfach so Tausende davon tötet. Auslöser war, dass Reckhaus einen neuen Fliegenfänger namens Flippi von Künstlern bewerben lassen wollte. Die aber fragten ihn, ob er nicht lieber Fliegen retten wollte, statt Fliegen zu vernichten. So begann Reckhaus nachzudenken und nachzuforschen - und wurde zum Insektenliebhaber.

Ein Insektenvernichter, der keine Insekten vernichten will?

Das ist in einer Familie, die Insekten jahrzehntelang als lästiges, zu beseitigendes Ungeziefer betrachtete und damit ihr Geld verdiente, ein starkes Stück. Aber Reckhaus junior lässt sich nicht beirren. Und da er nicht nur Unternehmersohn ist, sondern auch Betriebswirtschaftler in Sankt Gallen studiert (und dort auch promoviert) hat, lieferte ihm seine neue Leidenschaft

auch eine Geschäftsidee: Wieso nicht Fliegenfallen und Ameisenköder verkaufen, die dafür sorgen, dass die getöteten Insekten anderswo neu entstehen? „Ausgleichsflächen schaffen“, nennt Reckhaus das. Eine davon gibt es schon: 200 Quadratmeter schönster Hügel-Gras-Kräuter-Landschaft auf dem Flachdach seiner Firma, ein Leckerbissen für Ungeziefer. Diese Fläche schafft Platz für so viele Insekten, dass er als Ausgleich mehr als 60 000 Fliegenfallen verkaufen kann, hat er ausgerechnet.

Jetzt muss er bloß noch Kunden finden, die das auch wollen: ein Produkt, das „nachhaltig“ Insekten vernichtet. Denn sie müssen dafür schließlich auch mehr bezahlen. „Maximal fünf Prozent mehr“, sagt Reckhaus. Eine Produktlinie hat er schon entwickelt. „Dr. Reckhaus“ heißt sie nach ihrem Erfinder, der sie mit dem Slogan „großer Effekt mit großem Respekt“ bewirbt. Doch so recht wollte bislang keiner seiner Großkunden anbeißen und das Produkt ins Regal

stellen. „Die einen halten es für einen schlechten Marketing-Gag, die anderen denken: Jetzt ist der Reckhaus völlig verrückt geworden“, sagt Reckhaus, und man merkt, dass es ihm gefällt, eine Art Rebell zu sein mit seiner Idee. Fast wie damals, als er als erster Student der Sankt Gallener Universität seine Diplomarbeit auf grauem Umweltpapier abgegeben hat. „Eine Revolution“, sagt er.

Und jetzt, hofft er, steht eine weitere Revolution bevor. Denn nachdem zwei Großkunden ihm abgesagt haben, sei nun ein erster Kunde interessiert, das Produkt in seine Regale zu stellen. Verträge sind noch nicht gemacht, aber Reckhaus ist zuversichtlich. Er hofft, in sieben bis acht Jahren mit Dr. Reckhaus Geld zu verdienen, wenn alles gut geht.

An einer Sache könnte es allerdings scheitern. Denn es gibt seit jeher einen anderen Weg für Menschen, die Insekten respektieren, die lästigen Tiere loszuwerden. Fenster auf, Fliege raus.



Dr. Reckhaus



Foto Getty

# Richtig regulieren

Bankkredite sind gefährlich. Das hat noch keiner gemerkt.

An den vergangenen Sonntagen habe ich mich mit der Rolle der Zentralbanken in der Finanzkrise befasst. Heute möchte ich einige Vorschläge zur besseren Regulierung des Bankensektors näher betrachten. Mir fällt dabei auf, dass sogar Experten die Risiken des Bankgeschäfts nicht hinlänglich zu verstehen scheinen.

Eine wesentliche Maßnahme der unter der Führung von Paul Volcker in Amerika, John Vickers in Großbritannien und Erkki Liikanen im Euroraum erarbeiteten Vorschläge zur Stabilisierung des Bankensektors ist die Abtrennung von Kapitalmarktgeschäften vom Kreditgeschäft. Volcker möchte Kreditbanken den Eigenhandel verbieten, Vickers möchte das heimische Kreditgeschäft der britischen Banken vom Kapitalmarktgeschäft abtrennen, und Liikanen will Handelsgeschäfte in eine rechtlich getrennte Einheit innerhalb einer Holding auslagern, wenn diese Geschäfte 15 bis 20 Prozent der Bilanzsumme übersteigen. Dahinter steht die Vorstellung, dass das Kapitalmarktgeschäft seiner Natur nach riskanter ist als das Kreditgeschäft. Das Gegenteil ist jedoch der Fall.

Der Kern des Kapitalmarktgeschäfts ist die Vermittlung zwischen Sparern und Investoren. Dabei hilft die Bank Unternehmen neue Aktien oder Schuldtitel zu emittieren oder andere Unternehmen zu kaufen. Sie hilft Sparern oder deren Vertretern, den Investmentfonds, Aktien oder Schuldtitel zu handeln. Und natürlich wickelt sie für ihre Kunden Geschäfte auf den internationalen Devisen- und (in schwindendem Umfang) Rohstoffmärkten ab. Alle diese Geschäfte im Kundenauftrag sind zwar nicht ohne Risiko, aber auch nicht riskanter als Geschäfte in der Realwirtschaft.

Im Gegensatz dazu ist das Kreditgeschäft hochriskant. Vergibt eine Bank einen Kredit, dann schreibt sie dem Kreditnehmer den Betrag auf seinem Girokonto gut. Sie sammelt also nicht, wie oft vermutet, Einlagen ein und vermitgelt diese weiter an Investoren, sondern sie schafft Einlagen durch die Vergabe von Krediten. Dabei sichert sie dem Einleger zu, diese Einlage zu jeder Zeit und unter allen Umständen in Geld einzutauschen. Da die Bank aber nur Einlagen (Giralgeld) und kein richtiges Geld (Zentralbankgeld) schaffen kann, ist dieses Versprechen gefähr-

ler im Schnitt 6,8 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) gekostet und die Staatsverschuldung um 12,1 Prozent des BIP erhöht haben. In der jüngsten Finanzkrise haben marode Kreditbanken die Staaten besonders schwer belastet.

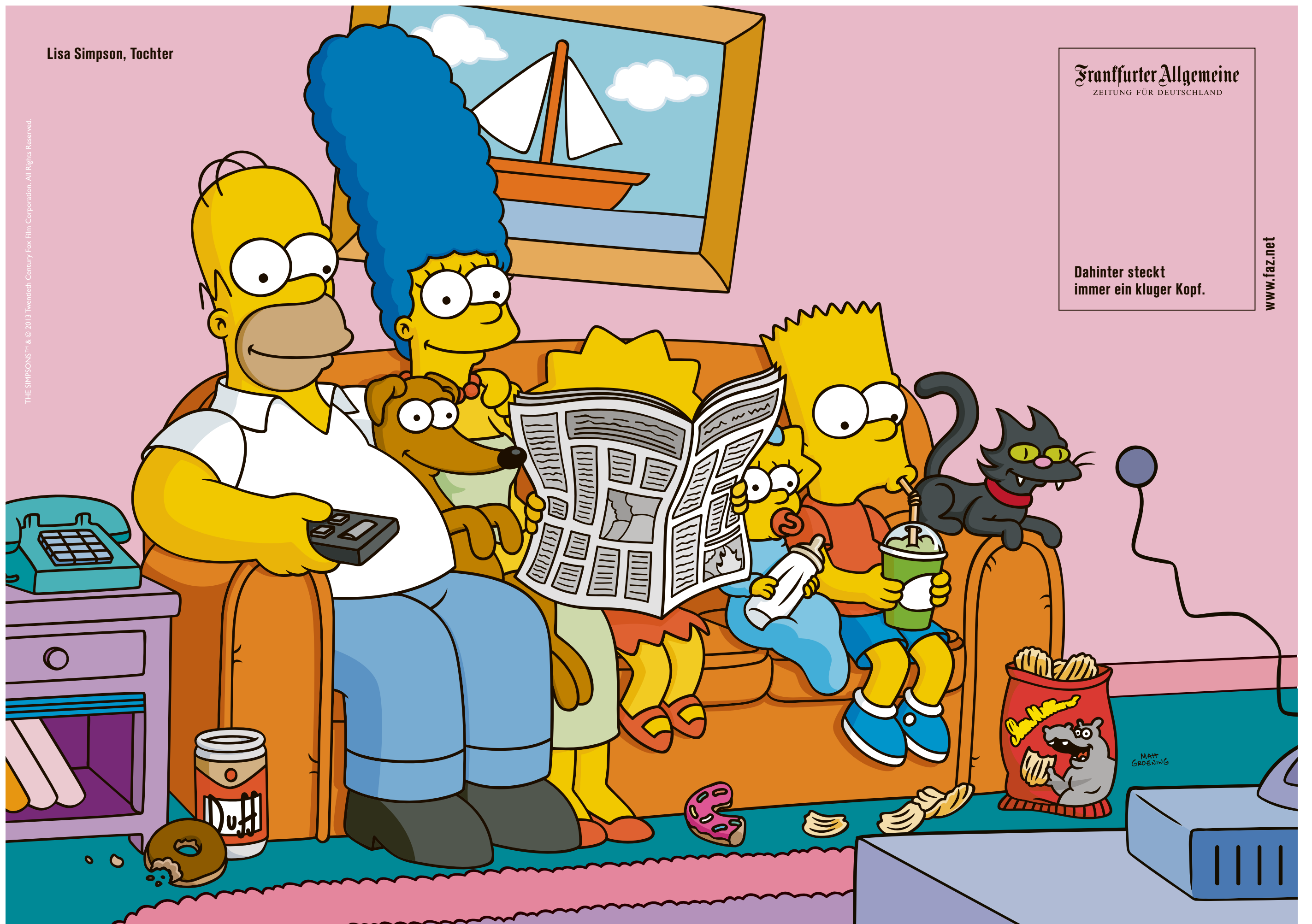
Aber waren es nicht die von Investmentbankern konstruierten strukturierten Hypothekenscheine, welche die Krise ins Rollen brachten? Das stimmt schon, aber diese Papiere sind eigentlich nichts anderes als kleine Banken. Die auf der Aktivseite stehenden Kredite sind wie bei einer Bank durch Verpflichtungen verschiedener Risikoklassen gedeckt. Diese reichen von der mit AAA beurteilten, angeblich sicheren Tranche, die einer Bankeinlage entspricht, bis zu dem niedrig bewerteten Risikopuffer, der dem Eigenkapital der Bank entspricht. Die Ratingagenturen haben sich wie die Kreditbanken in der Qualität der Kreditportfolios getäuscht. Investmentbanken wie Lehman Brothers kamen in Schwierigkeiten, weil sie diese „Minibanken“ nicht nur produziert und weiterverkauft, sondern auch auf ihrer Bilanz gehortet hatten. Damit haben sie ihr eigentliches Kapitalmarktgeschäft zugunsten des Kreditgeschäfts vernachlässigt.



WIE GEHT ES DER WELTWIRTSCHAFT, HERR MAYER?

Das haben sie getan, weil die „Minibanken“ - wie ihre großen Schwestern, die Kreditbanken - im Kreditboom satte Gewinne abwarfen. Die dadurch entstehende Krise ist also ihrer Natur nach eine Kreditkrise und eine Krise der Kreditbanken. Dafür bringt die Abtrennung des Kapitalmarktgeschäfts vom Kreditgeschäft keine Lösung. Notwendig ist vielmehr eine Neuordnung des Kreditgeschäfts.

Thomas Mayer ist Senior Fellow am Center for Financial Studies der Universität Frankfurt und Berater der Deutschen Bank. Alle Folgen unter [www.faz.net/weltwirtschaft](http://www.faz.net/weltwirtschaft).



Lisa Simpson, Tochter

Frankfurter Allgemeine  
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Dahinter steckt  
immer ein kluger Kopf.

www.faz.net