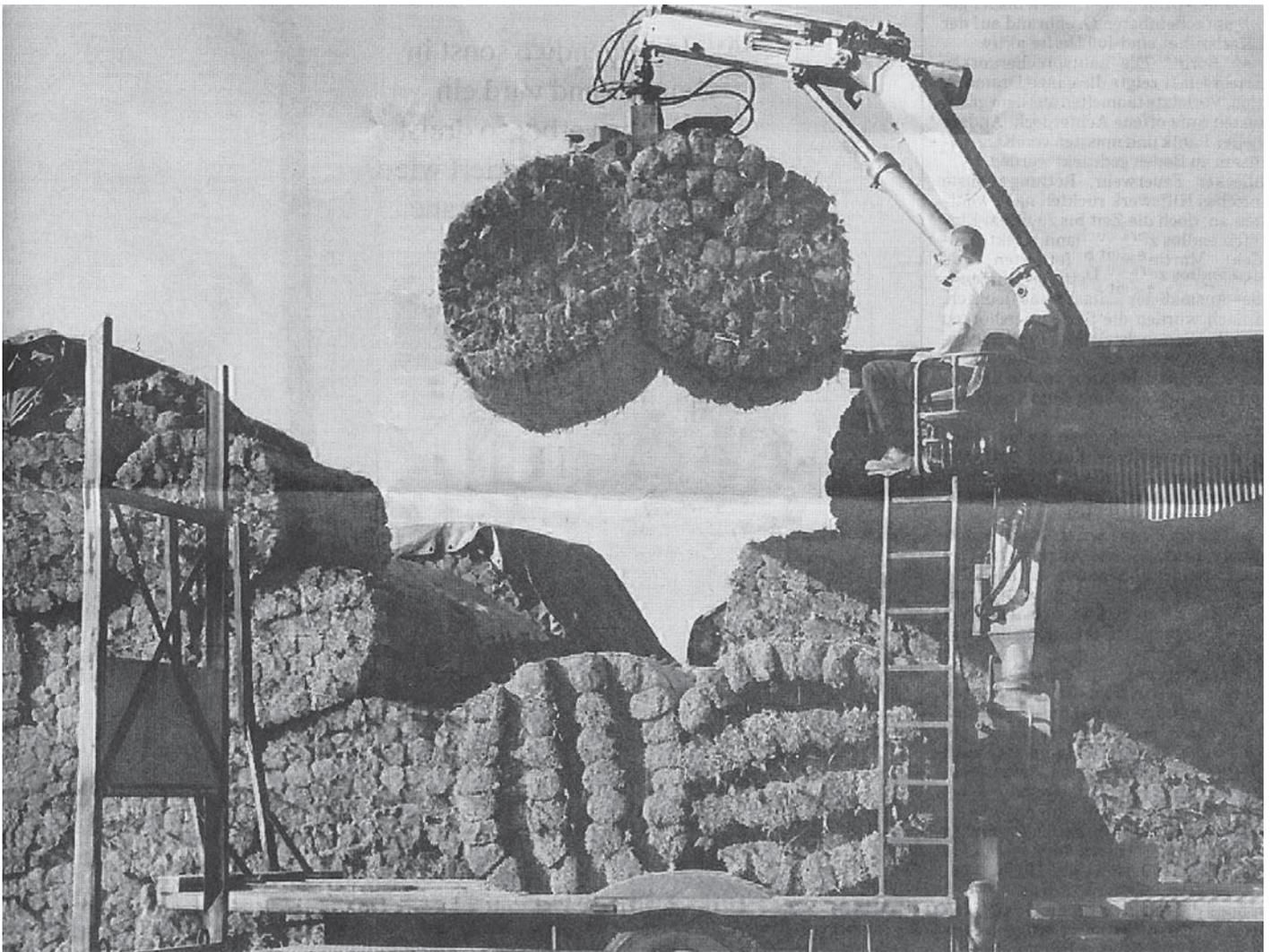


Baustoff Reet - Geerntet in Europa, vermarktet in Bad Oldesloe

„Standort Stormarn“: Dies ist der Titel einer LN-Serie mit Firmenporträts. In Ihr Stellen wir Firmen vor, die sich durch Innovation, Arbeitsplatzsicherung und Kreativität auszeichnen. Heute: Hiss Reet aus Bad Oldesloe

Von SABINE KÖSLING



Die zu Rundballen zusammen gefassten Reetbunde werden auf dem Betriebshof in Bad Oldesloe gelagert und von dort zu den Kunden gebracht. Geerntet wird das Reet in Ungarn, in der Türkei und in Rumänien, wo die Firma Hiss das staatliche Reet-Unternehmen übernahm.

Schilf, Reet, Reith, Rohr - es gibt viele verschiedene Bezeichnungen für ein und das selbe Produkt. Dieses Naturprodukt produziert und vertreibt die Firma Hiss Reet eK am Oldesloer Kurpark. Im Stammwerk und den drei Tochtergesellschaften in Ungarn, Rumänien und der Türkei beschäftigt das Unternehmen 80 Mitarbeiter. Die Geschichte des Familienunternehmens ist lang und erst seit wenigen

Jahren mit Stormarn verbunden. Am 2. November 1833 erhielt der Schiffer Matthias Hiss auf Fehmarn vom Gericht das Erlaubniszertifikat zum Handel ab Lager. Damit durfte er die erste Schiffsladung eigener Kohlen aus England nach Fehmarn bringen, um sie dort zu veräußern. So begann die reine Seefahrerfamilie erstmalig mit dem Handel. „Das bedeutete ein großes Risiko“, erläutert der jetzige Inhaber Tom Hiss. „Denn

es gab weder Versicherungen, noch wusste man, ob die Ladung auch verkauft wurde.“ Doch das erste Geschäft lief so gut, dass Matthias Hiss Mut bekam und den Handel fortsetzte. So entwickelte sich neben der Schifffahrt ein Im- und Exportgeschäft. Die Waren der Fehmaraner Bauern wurden aufgekauft und in ganz Nordeuropa vertrieben. Auf der Rückfahrt kaufte Hiss die Ware, die auf der Insel benötigt wurde.

Die nächste Generation baute das kleine Handels­geschäft zum florierenden Landhandel aus. Auch die Schifffahrt wurde weiter betrieben, und es gab den ersten Speicher in Burgstaaken. Als letzter Seefahrer leitete Peter Hiss von 1923 bis 1958 die Geschäfte. „Als 16-Jähriger hatte sich mein Großvater zwischen Dänemark und England verirrt“, erzählt Hiss. „Doch auf einmal tauchte er wieder auf.“ Er entwickelte den Landhandel weiter und begann mit dem Reethandel. Zuerst wurde das Fehmaraner Reet genutzt, doch schon bald wurde Dänemark mit einbezogen. Das Reet verkaufte die Firma dann in ganz Norddeutschland. „Reet war damals das Dach des armen Mannes“, erläutert Hiss. Die Arbeits- und Produktionskosten waren sehr gering, daher verwandte man es oft beim Decken von Scheunen. In der Ära Peter Hiss wuchs das Unternehmen kontinuierlich weiter. Gleichzeitig stieg auch die Nachfrage nach Reet. So baute Peter Hiss Anfang der 70er Jahre Kontakte nach Ungarn auf. Gutes Reet fand er am Neusiedler See. Damit wollte er seine Lastkraftwagen auch in den Wintermonaten auslasten; im Sommer benötigte der Landhandel sie für die Ernte. Die Lastkraftwagen des Landhandels reichten bald nicht mehr aus. Es

wurden Spezialfahrzeuge gekauft, mit denen die Lieferung vereinfacht wurde. Auch per Zug oder Bahn ging die Ware aus Ungarn direkt in die Nähe des Dachdeckers. Der Umfang des Reetgeschäfts nahm ständig zu, so dass sich Peter Hiss im Jahre 1984 vom Landhandel trennte. Neue Rohstoffquellen benötigte die Firma, also machte Peter Hiss viele Reisen, um sie zu finden. Der Zufall brachte ihm den Tipp: Türkei! „Damals leistete mein Vater wirkliche Pionierarbeit“, erzählt der heutige Unternehmer. Nach einigen Jahren konnte 1984 dort die erste Tochtergesellschaft gegründet werden. Damit war der Grundstock für die Firmenphilosophie gelegt: Eigene Produktion bedeutet gute Qualität! Hiss Reet war so der erste Produzent von Reet in der Türkei. Mittlerweile ist die Türkei eines der größten Erzeugerländer auf diesem Sektor. Im Jahre 1990 schlug dann das Schicksal zu. Peter Hiss verunglückte in der Türkei tödlich. Tom Hiss musste die Geschäfte von heute auf morgen leiten. „Ich war damals noch im Betriebswirtschaftsstudium“, erzählt er. „Erschwerend kam ebenfalls die Grenzöffnung dazu.“ So nahm er erst einmal eine Bestandsaufnahme vor, unterbrach sein Studium, organisierte und strukturierte das Geschäft um.

Es folgte die Verlegung des Firmensitz nach Bad Oldesloe im Jahre 1991. Hier sind die Rahmenbedingungen für die Firma besser als auf Fehmarn. Ebenfalls diesem Jahr gründete Hiss eine Tochtergesellschaft in Ungarn, gewann in Rumänien einen Lieferanten dazu und setzte einen Geschäftsführer ein, um das Studium zu beenden. Geschafft hatte er es neben der Arbeit im Betrieb im Jahre 1996. Es stellte sich heraus, dass die Qualität des Reets von Natur aus sowohl in der Türkei als auch in Ungarn sehr gut ist. Daher kümmerte sich Hiss schwerpunktmäßig um diese Standorte, ehe er im Jahre 1998 das staatliche Reet-Unternehmen in Rumänien übernahm. Zum Geschäftsführer wird Oktavian Popa berufen. „Der Maschinenpark war in einem erbärmlichen Zustand“, so Hiss. „Daher mussten wir viel reparieren und zusätzliche Investitionen tätigen.“ So entwickelte und baute Hiss Reet in Ungarn eigene Erntemaschinen, die in allen Tochtergesellschaften zum Einsatz kommen. Doch wird der Schnitt des Schilfs auch heute noch zum Teil per Hand vorgenommen. Um das Geschäft abzurunden erfüllt Hiss Reet auch Sonderwünsche. Dazu gehören Gauben, Fenster und Türen speziell für Reetdächer.

Vom Sumpf zum Dach

Der Schnitt des Schilfs erfolgt in den Wintermonaten in den Sumpfgebieten. Dann hat das Reet die beste Qualität. Neben den Angestellten werden von der Firma Hiss Reet in der Erntezeit zusätzlich Saisonarbeiter beschäftigt. Die Ernte erfolgt mit Spezialmaschinen, aber auch mit Sichel oder Sense. Die



Tom Hiss leitet seit 1990 die Firma, die seit 1833 im Familienbesitz ist.

Reinigung und Aufbereitung zu Reetbunden ist, wie auch die spätere Verarbeitung, reine Handarbeit, die viele Wochen und Monate dauert. Ist das Schilf geschnitten wird es als Rohbunde zusammengehalten. Das Spezialfahrzeug oder Pferd und

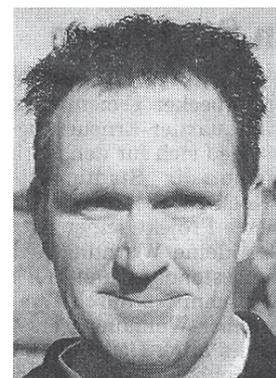
Wagen bringen es aus dem Sumpfgebiet heraus. Nach der Ernte folgt die Lagerung in so genannten Pyramiden, vergleichbar mit den früheren Stroharben. So erreicht die Firma Hiss Reet eine optimale Durchlüftung des Reets. Bei Regen perlt das Wasser am Schilf ab, so dass ins Innere keine Feuchtigkeit eindringt. Die Lagerung erfolgt so lange wie möglich, dass heißt bis zur Auslieferung an den Kunden. Ab März erfolgt dann die Aufbereitung des Schilfs. Dann sind

die Arbeiter auf das Wetter angewiesen, es muss trocken sein. Die Rohbunde werden noch einmal geöffnet und von allen Reststoffen befreit. Zurück bleibt der blanke Halm. Erneut werden die Halme gebunden und zu einem Strohrundballen verpackt, der schließlich 100 fertige Dachdeckbunde enthält. Je nach Herkunft wird das Reet per Schiff, Bahn oder Lastkraftwagen zu den Reetdachdeckern in Norddeutschland, Dänemark, England, Irland und Holland geliefert. Der Verkauf orientiert sich an den individuellen Bedürfnissen des Kunden. So ist die Qualität je nach Herkunftsland unterschiedlich. Geht die Ware nicht direkt zum Kunden, lagert das Schilf in Bad Oldesloe auf einer Fläche von 8000 Quadratmetern. Was hier völlig chaotisch aussieht, beinhaltet doch in Wirklichkeit ein klares System. Bevor das Schilf mit den betriebseigenen Lastkraftwagen zum Kunden gebracht und dort um das einzudeckende Haus herum abgeladen wird, erfolgt noch, einmal eine Qualitätskontrolle.

Liebe zum Schilf

„Wenn ich sehe, wie die Dachdecker mit dem Reet modellieren und dann wahre Kunststücke entstehen, finde ich das einfach schön“, erzählt Ole Jedack über seinen Arbeitsplatz bei der Firma Hiss Reet. Er fühlt sich mit dem Reet tief verbunden. Der gebürtige Holsteiner arbeitet seit knapp drei Jahren bei der Firma. „Ich habe per Zufall eine Stellenausschreibung gelesen“, erzählt er. „Und das war so schön zu lesen, da fehlte nur noch der Satz: Ole Jedack komm‘ sofort!“ Und er bekam

den Job, obwohl er den Beruf des Zahntechnikers erlernt hatte. Die Kenntnisse des Naturstoffes Reet hat er sich angeeignet. „Hier handelt es sich um ein Nischengeschäft“, so der 39-Jährige. „Da muss sich jeder Neuling erst einarbeiten.“ Er kümmert sich um den Verkauf des Schilfs und sucht den Kontakt zu den Dachdeckern. „Ich kenne die Leute, weiß welche individuellen Wünsche und Vorlieben jeder Einzelne hat“, so Jedack. Sein Motto ist einfach: Wenn er heute einen Kunden gefunden hat, dann will er auch in 25 Jahren noch mit ihm zusammen arbeiten: Da zählt noch der Handschlag. „Wenn wir etwas besprochen haben, wird es auch eingehalten.“ In den vergangenen Jahren hat sich viel verändert. „Es werden auch wieder Neubauten mit Reet eingedeckt“, sagt er. „Dazu hat sicherlich auch die Änderung der Grundstücksgrenze zum Haus beigetragen.“ Galten bisher zwölf Meter Abstand vom Reetdachhaus zur Grenze als Minimum, reichen heute sechs Meter aus. Jedack ist viel unterwegs. Werden Kunden beliefert, so kümmert er sich persönlich darum, ob der Dachdecker mit der Ware zufrieden ist. So erkennt er beim Betrachten eines Reetdachhauses automatisch, welcher Dachdecker die Arbeiten ausgeführt hat.



Ole Jedacks ganze Liebe gehört seit 3 Jahren dem Reet.