

Sonnabend/Sonntag, 16./17. Oktober 1999

## Großer Erfolg mit kleinen Halmen

Die traditionsreiche Firma Hiss ist führend im deutschen Reethandel. Und das Geschäft wächst weiter: Immer mehr Bauherren entdecken das Naturmaterial.

Von ULRIKE SCHWALM

Der rund 8000 Quadratmeter große Lagerplatz rund um den alten Lokschuppen am Oldesloer Kurpark scheint fast zu klein. Vier Lkw warten noch auf das Entladen ihrer besonderen Fracht: Reet. Detlef Köhler (44) packt die 400 bis 700 Kilogramm schweren Reetpakete mit einem Greifer und lädt sie vor Nasim Gashi (29) auf Paletten. Immer höher stapelt sich die Wand aus türkischem Reet, die Gashi mit einer blauen Plane abdeckt. Das Schilfrohr wird in ganz Nordeuropa als natürlicher Baustoff immer beliebter.

Immer neue Gaben werden herangefahren und in gelben Stahlgestellen zu Paketen gepackt. „Von Juni bis Oktober ist bei uns Hochsaison“, sagt Ole Jedack (36). „Und 1999 wird ein Rekordjahr“, freut sich der gelernte Zahntechniker, der nun Verkaufsleiter des Reetgroßhandels Hiss (zehn Mitarbeiter) ist.

„Mit der Ware Reet kann man sich identifizieren, weil sie ein natürlicher Baustoff ist und etwas Gesamtästhetisches hat“, findet Ole Je-



Matthias Hiss, der Sohn des Gründers Matthias Hiss, brachte den damaligen Kohlen-, Getreide und Reethandel in Gold auf Fehmarn voran. Beide stammen aus einer Familie Fehmaraner Seeleute.

dack, während er seinen Blick über die Vorräte aus Ungarn, Rumänien, Polen und der Türkei schweifen lässt. Für ihn sind die Schilfarten total unterschiedlich. „Zum Beispiel ist rumänisches Reet aus dem Donaudelta gelbbraun und damit viel dunkler als die sehr gelbe türkische Qualität.“ Auch die Längen schwanken zwischen 1,40 und zwei Meter.

„Meine Aufgabe ist es, mit unseren Kunden, den Dachdeckern, das richtige Reet zum jeweiligen Bauvorhaben zu finden“, sagt Jedack. Ein Haus mit vielen Gauben und Winkeln braucht kürzere Halme. „Aber sonst ist es wie beim Kaffeetrinken: Die Handwerksmeister haben ihre Vorlieben. Der eine schwört auf ungarisches, der andere auf türkisches Reet.“ Diese Vorlieben wurden über Generationen weitergegeben.

Genauso wie die Kunst der Reetgewinnung und des -handels. Firmeninhaber Tom Hiss (34) aus Grabau hat die Porträts seiner Vorfahren in ein kleines Regal seines Besprechungszimmers gestellt. „Nur vom Firmengründer haben wir kein Bild“, Bedauert der auf Fehmarn geborene Diplomkaufmann.

Matthias Hiss bekam 1833 die gerichtliche Erlaubnis, mit Kohle, Getreide und Reet ab Lager in dem Ort Gold auf Fehmarn zu handeln. Sein Sohn Matthäus Hiss brachte die Firma voran. „Damals gab es noch keinen Reetgroßhandel: Das Schilf wurde auf der Insel verarbeitet. Erst mein Großvater Peter, Seefahrer und Landhändler, fing an, Reet aus Dänemark zu importieren und zu verkaufen.“

Tom Hiss' Vater Peter nahm Ende der sechziger Jahre die ersten Importe aus Ungarn auf, wurde Anfang der achtziger Jahre zu einem Pionier der Reetgewinnung in der Türkei, wo er auch moderne Bearbeitungstechniken einfuhrte. Bei einer Geschäftsfahrt in diesem Land verunglückte er 1990 mit dem Auto tödlich.

„Ich sprang im gleichen Jahr ins kalte Wasser, obwohl ich damals noch Betriebswirtschaft an der Uni Kiel studierte. Mein Diplom machte ich 1990 neben der Arbeit“, sagt Tom Hiss. 1991 verlagerte er den Firmensitz von Fehmarn in das verkehrsgünstigere Bad Oldesloe, wo das Unternehmen schon seit 15 Jahren den alten Lokschuppen und seinen Vorplatz nutzt.

Immer wieder sieht er sich bestärkt: „Seit 1990 hat sich unser Umsatz verdoppelt. Wir legen



„Heute haben Bauherren auch unter Reetdächern das Bedürfnis nach Helligkeit. ‚Reet und Licht‘ heißt daher unser Studentenwettbewerb“, sagt Tom Hiss, der auch einen schönen Entwurf für sich selbst sucht.

ständig zu, sind mit 45 bis 50 Prozent Anteil in Deutschland Marktführer. In jüngster Zeit wachsen wir auch im Ausland.“

Ende 1998 übernahm Hiss die vormals staatliche Reetherstellung Stuf Delta Production S.R.L in Tulcea im rumänischen Donaudelta. „Das war ein richtiger Coup. Wir beschäftigten dort 70 Leute, in der Erntezeit sogar 160.“ Das Besondere an Hiss: „Wir sind auch Bauern. In Rumänien und der Türkei haben wir insgesamt 5000 bis 10 000 Hektar gepachtet. Um ein Einfamilienhaus mit Reet einzudecken, braucht man schon fünf Hektar.“ Das Reet des Jahres 1999 ist noch grün, erst im November/Dezember beginnt die Erntezeit.

Tom Hiss hat sich für das Management seiner wachsenden Firma Verstärkung geholt: Mit dem Geschäftsführer Orctavian Popa (42), einem Kaufmann aus Wuppertal, der Mitte 1998 dazu-



**Nasim Gashi, der seit neun Monaten Lagermitarbeiter bei Hiss ist, überwacht das Abladen der türkischen Reetpakete, die per Lkw nach Bad Oldesloe gebracht worden sind.**

stieß, ist er viel unterwegs: Es geht nach Dänemark, Budapest und Mersin am türkischen Mittelmeer. Dort plant Hiss auf seinem 2,5 Hektar großen Lagerareal eine Halle und ein Büro. Morgenluft wittert der Kaufmann für das Jahr 2000 in Schleswig-Holstein. „In der Landesbauordnung sollen die Grenzabstände für Weichdachhäuser von zwölf auf sechs Meter gesenkt werden. Dann können sich mehr Leute einen Reetbau leisten, weil schon ein kleineres Grundstück ausreicht“, meint Tom Hiss. „Die bisherigen Mehrkosten durch ein Reetdach sind ja sehr in der Grundstücksgröße begründet und nicht so sehr im Dach selbst.“ Zwischen 120 und 130 Mark (ohne Mehrwersteuer) kostet ein Quadratmeter.

Und unter der bis zu 35 Zentimeter dicken Reethaube muss es nicht dunkel sein. Um das zu zeigen, hat Tom Hiss unter dem Motto „Reet und Licht“ einen Ideenwettbewerb für Studenten der Architektur und des Bauingenieurwesens an Fachhochschulen in Norddeutschland aus gelobt. „Wir suchen innovative Ideen im Umgang mit Reet.“ Abgabeschluss ist der 4. Januar. Der Siegerentwurf wird mit 1200 Mark prämiert, es gibt weitere Geld- und Sachpreise, die der Zentralverband des deutschen Dachdeckerhandwerks mitgesponsert hat.



**„Nicht nur Althausanierer entscheiden sich immer häufiger für Reet“, sagt Tom Hiss, während er eine Lieferung aus der Türkei prüft. FOTOS: SCHWALM**

# Die Renaissance des Reets

**W**enn Ole Jedack (36) über seine Arbeit erzählt, gerät er schnell ins Schwärmen. „Mit der Ware Reet kann man sich identifizieren, weil sie ein natürlicher Baustoff ist und etwas Gesamtästhetisches hat“, findet der Verkaufsleiter des Oldesloer Großhandels Hiss. Ähnlich empfindet sein Chef Tom Hiss (34), der den 1833 gegründeten Familienbetrieb zum Marktführer in Deutschland ausgebaut hat.

„Wir versuchen Dinge zu tun, die andere nicht machen“, lautet das Erfolgsprinzip des Diplomkaufmanns. Den Boom natürlicher Baustoffe hat Hiss für die Gründung eines Joint Ventures in Pretoria und die Übernahme einer rumänischen Reetproduktion genutzt. Unter dem Motto „Reet und Licht“ hat er gerade einen Wettbewerb für Architekturstudenten ausgeschrieben. Dass diese Vorgabe sehr gut umgesetzt werden kann, hat Tom Hiss bei einer Südafrika-Rundreise mit 45 Dachdeckern erlebt: „Auf unserem

Weg zum Krüger-Nationalpark und zur Kap-Region sahen wir ganz viele reetgedeckte Häuser mit offenen Räumen und sichtbarer Dachkonstruktion, die eine besondere Atmosphäre ausstrahlen“, sagt er. „So kann man aber leider nur im Süden bauen.“

**Ole Jedack, Verkaufsleiter beim Oldesloer Reethandel Hiss, prüft eine Ladung rumänisches Reets aus dem Donaudelta. FOTO: SCHWALM**

