

## LOGISTIK

# Neue Plattform als Alternative zum Großhandel

Mit der neuen Bio-Handelsplattform Ruger wollen Bernhard Ruschin und seine Partnerin Anke Gerdes ein direktes Zusammenspiel von Herstellern und Handel ermöglichen – ohne Vorgaben und Einschränkungen von Großhändlern.

**D**ie Idee zu einer neuen Bio-Handelsplattform entstand, als Berhard Ruschin ein neues Produkt auf den Markt bringen wollte und den Großhandel kontaktierte. Das Resultat war ernüchternd: „Wir bekamen noch nicht einmal eine Antwort“, so Ruschin.

Aus Gesprächen mit anderen Herstellern weiß er, dass dies kein Einzelfall ist. Viele seien unzufrieden mit dem Großhandel, mit dessen Vorgaben, Konditionen und damit, dass dieser oft nur einen kleinen Teil ihres Sortiments liste.

## Hersteller können ganzes Sortiment anbieten

Ab Anfang 2025 wollen Ruschin und seine Partnerin Anke Gerdes Herstellern wie Händlern eine Alternative anbieten: Auf der neuen Bio-Handelsplattform Ruger können Hersteller ihr komplettes Sortiment anbieten und sparen sich viele Kosten wie etwa Werbekostenzuschuss, Musterkistenbeitrag oder Kosten für Produktionsflyer. „Jeder Hersteller kann natürlich machen, was er will. Aber es wäre schön, wenn diese Einsparungen an den Handel weitergegeben werden“, so

Ruschin, der auch für internationale Firmen offen ist. So hat er nach eigenen Angaben bereits Unternehmen aus Österreich, Italien und Japan im Boot.

Damit das alles logistisch bewältigt werden kann, arbeiten Ruschin und Gerdes von Bremen aus mit einem Fulfillment-Partner in Regensburg zusammen, dort können die Hersteller ihre Produkte einlagern. Die Händler wiederum geben ihre Bestellung über die Handelsplattform ab, die dann nach Regensburg weitergeleitet wird.

Ruschin und Gerdes haben ihr Konzept bereits auf der BioSüd und der BioNord vorgestellt und berichten von großem Interesse seitens der Hersteller.

## Mehr Sortimentstiefe und bessere Preise für Händler

Auch für die Händler sieht Bernhard Ruschin Vorteile in dem neuen Logistik-Modell. Zum einen erwartet er für sie günstigere Konditionen als bei den Bio-Großhändlern, vor allem aber sollen sie von der größeren Sortimentstiefe profitieren. „Viele Händler klagen, dass der Edeka nebenan inzwischen

das gleiche Bio-Sortiment hat wie sie“, erklärt Ruschin, der selbst schon 25 Jahre in der Bio-Branche arbeitet. Die größere Sortimentstiefe bei Ruger soll es dem Handel ermöglichen, neue, spannende Produkte in die Regale zu stellen, die sich von denen des LEH oder der Bio-Filialisten unterscheiden. „Die Kunden wollen auch mal was Spannendes haben“, so der Unternehmer. Damit will er auch helfen, das Aussterben der kleinen Bioläden zu verhindern - indem sie sich zu „bezahlbaren Bio-Feinkostläden“ entwickeln können.

Und noch ein Punkt unterscheidet Ruger vom herkömmlichen Großhandel: Waren, bei denen sich das MHD nähert, schickt der Großhandel als Rücklauf zurück an die Hersteller. Bei Ruger sollen sie über Aktionen dennoch angeboten werden. Ruschin: „Das ist nicht nur günstiger, sondern auch nachhaltiger, als die Waren zu entsorgen“.

**Text: Natascha Becker**



Anke Gerdes und Bernhard Ruschin sind die Köpfe hinter der neuen Bio-Handelsplattform Ruger – und auch ihre Namensgeber.

## ►► KONTAKT

Weitere Infos und Kontakt: [www.ruger-bgh.com](http://www.ruger-bgh.com)