

Rudolf Reust A



24 STUNDEN MIT **RUEDI REUST, GESCHÄFTS- FÜHRENDER PARTNER.**

Ruedi Reust trägt den gleichen Namen wie sein Vater und Firmengründer Rudolf Reust. Er ist Verantwortungsträger für das Gleichgewicht zwischen vielen Lieferungen und noch mehr Bestellungen: Er vollbringt dies täglich mit Goodwill und Optimismus.

«Oben wird an- und unten ausgeliefert.»

Morgens um 9 Uhr hat Ruedi Reust im Marktstand Nummer 218 schon einen Acht-Stunden-Einsatz hinter sich. An sechs Tagen in der Woche steht im Engrosmarkt ein tagesfrisches Angebot für Grossisten und Händler bereit. «Es lohnt sich immer noch, ein paar Stunden länger zu bleiben, bis auch die letzten Einkäufer zufrieden gegangen sind», sagt er unternehmungslustig. Der ältere der Reust-Brüder beweist seit 34 Jahren seinen Spürsinn dafür, wann eine Frucht, ein Gemüse und ein Moment reif sind zum Handeln. Die Lastwagen voller Früchte und Gemüse, die ab Mitternacht zum Hardturm fahren, kontrolliert das Dreierteam im Erdgeschoss. Im Untergeschoss arbeiten parallel dazu Einkäufer, Magaziner, Lageristen und Chauffeure, um individuell zusammengestellte Ladungen in den Lieferwagen der Reust Gastro wieder auf Kundentour zu schicken. «Immer weniger Einkäufer kommen direkt hierher. Es sind eher die kleinen Geschäfte, die sich im Markt selber eindecken», kommentiert Ruedi Reust.

«Den Kundenwünschen immer voraus.»

Veränderungswille und Innovationskraft gehören zu diesem Geschäft wie das tägliche Aushandeln und Kontrollieren, weiss Ruedi Reust schon von seinem Vater. Firmengründer Rudolf Reust und seine Frau Renate begannen 1950 mit einem Wagen voller Frischwaren und dem Ziel, möglichst viel davon in der Zürcher Umgebung

weiterzuverkaufen. Mit wachsendem Erfolg kam der Bruder Karl Reust als Partner und Auslieferer dazu, und Rudolf Reust eröffnete hinter dem HB Zürich an der Konradstrasse ein Früchte- und Gemüsegrosshandelsgeschäft. So war die Reust-Organisation schon damals gut auf zwei Schienen aufgegleist: Zum einen wurde beim Bahnhof angeliefert, kontrolliert und direkt an Grossisten weiterverkauft. Und zum anderen wurde umgefüllt und zusammengetragen, um nach Bestellung direkt an Kunden zu liefern. Vor 26 Jahren kam dann der Umzug in den Engrosmarkt beim Hardturm, denn die Frischwaren kommen heute per Lastwagen an. Oder via Luftfracht oder Schiff, wie die Medjool-Datteln aus Kalifornien, welche die Reust AG vor 30 Jahren als Pionier importierte und denen sie hierzulande zum Durchbruch verhalf.

«Die dritte Generation wächst heran.»

Ruedi Reust ist nach Abschluss der Handelsschule direkt in den Familienbetrieb eingestiegen. «Ich bin sehr glücklich in diesem Beruf und hoffe, dass sich eines der sechs Kinder und Teenager in unserer Familie mit der Firma identifizieren kann», formuliert der zweifache Familienvater vorsichtig. Natürlich ist es schön, wenn der Betrieb auch in Zukunft weiter gedeihen kann, aber hinter dem Wunschenken steckt viel Gelassenheit. «Man kann eine Idee säen. Und dann muss man einfach abwarten. Nur so kann sie heranreifen und vielleicht geerntet werden.»