



Vom Schreinermeister zum Bio-Ladner: 2019 wagte Jörg Kunze den Schritt und machte aus dem Schwäbisch Haller Biomammut den Bioritter.

# Der Ladner, der Läden baut

MACHER • Jörg Kunze baut Bio-Märkte in ganz Deutschland. In Schwäbisch Hall betreibt der Ladenbauer selbst einen: den Bioritter. Aus der schwierigen Realität des Standorts entwickelte er eine neue Idee: ein mobiles 24/7-Verkaufskonzept, das kleinen Bio-Läden zusätzliche Umsätze bringen soll.

Gut 3.500 Quadratmeter umfasst das Ritter-Areal in Schwäbisch-Hall. Die Shopping Mall samt eigenem Parkhaus liegt am Rande der historischen Altstadt, quasi als Verlängerung der Fußgängerzone. Auf den ersten Blick eine durchaus attraktive Lage. Doch der Komplex hat turbulente Jahre hinter sich. Leerstand, häufige Mieterwechsel und geringe Frequenz prägten lange das Bild. Heute sind zwar wieder alle Flächen vermietet, doch der Standort kämpft weiterhin um Aufmerksamkeit. „Das Center ist in gewisser Weise verbrannt“, sagt Jörg Kunze. Der 66-Jährige betreibt hier nicht nur den Bioritter, sondern gestaltete im Zuge der Revitalisierung auch Teile des Areals. Gegenüber dem Laden gibt es einen Lounge-Bereich mit Vollholzmöbeln

Die Lage in der Shopping Mall: schwierig. Neben Problemen mit geringer Frequenz und Verwahrlosung kommt eine Betreiberpflicht von acht bis 20 Uhr, montags bis samstags. Das bedeutet extrem hohen Personalaufwand.

und Kinderspielecke sowie regelmäßig wechselnde Kunstausstellungen und weitere Veranstaltungen samt Außenterrasse. Dennoch bleibt der Standort schwierig. Zu den strukturellen Problemen kommen immer wieder technische. Im vergangenen

Winter fiel zeitweise die Heizung aus, über Monate blieb es im Gebäude kalt. Auch die Toiletten waren lange gesperrt. Der Modernisierungstau zeigt die Folgen jahrelanger Vernachlässigung. Und doch hält Kunze an seinem Markt fest.



Foto: BIOwelt / Martin Wispel 2026



(1-2) Vom Eingangsbereich aus blicken die Kunden im Bioritter unmittelbar auf die holzverkleidete Bedienteheke. (3) Zahlreiche Sitzgelegenheiten finden sich auf der gesamten Verkaufsfläche verteilt.

**Rettungsaktion.** Die Geschichte des Bioritters beginnt im Frühjahr 2019. Damals betreibt der inzwischen liquidierte Regionalfilialist Biomammut einen Markt im Ritter-Areal – mit schwachen Umsätzen und unklarer Zukunft. Kunze sieht den Laden bei einem Termin. Mit seinem Unternehmen Der Holzhof plant und baut der Schreinermeister seit mehr als 30 Jahren Bio-Märkte in ganz Deutschland. Sein erster Eindruck: ernüchternd. „Die Kundenführung funktionierte nicht, das Licht war grell, der Cafébereich viel zu klein“, erinnert sich Kunze. Er entwickelt ein neues Konzept. Kurz darauf folgt ein Angebot: Er könne den Laden übernehmen. Kunze zögert. „Wir sind eigentlich

Ladenbauer, keine Ladner“, sagt er. Außerdem ist der Standort hochproblematisch. Doch die Idee lässt ihn nicht los – zumal die Stadt als Betreiber der Mall ihn darum bittet, das marode Ritterareal mit Leben zu füllen. Gemeinsam mit seiner Frau gründet er eine GmbH und übernimmt den Markt, samt laufender Kredite über 380.000 Euro. Der durchschnittliche Monatsumsatz liegt damals zwischen 30.000 und 40.000 Euro. Im März 2019 startet Kunze unter dem Namen Bioritter neu. Er investiert weitere 200.000 Euro und baut den Laden grundlegend um. Neue Wegführung, bessere Beleuchtung, größere Theken und mehr Platz für regionale Produkte. Der Cafébereich wächst, neue

5.000 Artikel auf 500 qm.

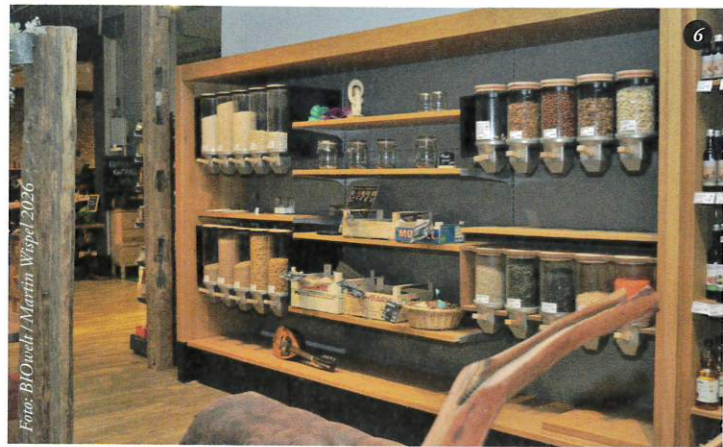
## Chronik

- 2019** Kunze übernimmt den Standort im Ritter-Areal vom Bio-Filialisten Biomammut und baut ihn um.
- 2020** Neugestaltung der Fläche vor dem Laden.
- 2021** Installation einer zusätzlichen Außenterrasse mit ca. 24 Sitzplätzen.
- 2024** Launch des Solidarmodells Ritterhelden.
- 2024** Sortimentsreduzierung und Integration eines weiteren Sitzbereiches auf der Verkaufsfläche.



(4) Ob zum Frühstück, Snack oder Kuchen – der fair gehandelte, langzeitgeröstete Bio-Kaffee (San Vicario Ora) kommt aus der Astoria Plus 4 You TS – einer echten Profimaschine. (5) Eine kleine, aber feine Käsetheke schließt direkt an Bistro-Ausgabe sowie Brot- und Backwaren an.





(6) Die Unverpackt-Abfüllstationen mit Glas-Bins entwickelte Kunze eigens für die Spielberger Mühle. (7) Auch bei den Wasch-, Putz- und Reinigungsmitteln bietet der Bioritter eine große Auswahl zum Selberabfüllen an. (8) Zum Wohlfühlen und Verweilen lädt auch die Naturkosmetik-Ecke ein.

veränderte Einkaufsgewohnheiten drücken die Frequenz. Gleichzeitig steigen Energiepreise und Betriebskosten, während der Umsatz sinkt. 2023 und 2024 bleibt der Bioritter unter einer Million Euro Jahresumsatz – deutlich zu wenig für einen Markt dieser Größe. Kunze gleicht Verluste aus eigener Tasche aus. Rücklagen fließen in den Betrieb. „Aktuell betragen die Verbindlichkeiten rund 400.000 Euro, wobei die Bankkredite mit 60.000 Euro bald

1,15 Millionen Euro. „2026 werde ich wie schon im vergangenen Jahr kein Geld mehr nachschießen.“ Dabei sitzt ihm auch der LEH unmittelbar im Nacken. Nur wenige Monate nach der Eröffnung, im Sommer 2020, eröffnet ein Edeka im Center. „Der wirbt aggressiv mit Bio und Niedrigpreisen – teilweise unter unseren Einkaufspreisen“, ärgert sich Kunze. Für den inhabergeführten Bio-Markt bedeutet dies enormen Druck.

*„Mit dem 24/7-Verkaufsmobil lassen sich Umsatzlücken schließen und neue Kunden erreichen.“*

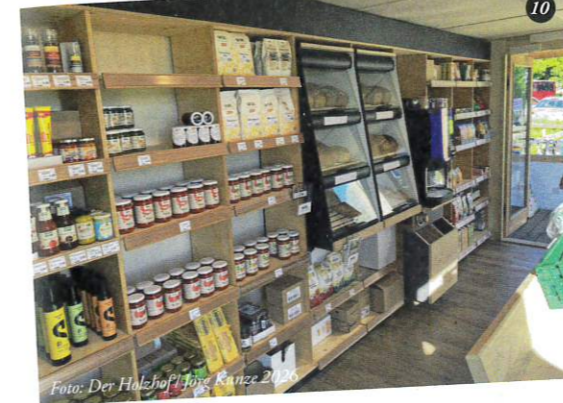
Jörg Kunze

auslaufen“, so Kunze. Zwischenzeitlich denkt er sogar über eine Schließung nach – und entscheidet sich weiterzumachen. 2025 überschreitet der Umsatz wieder knapp die Millionenmarke. Doch auch das reicht nicht. „Wir brauchen rund 1,2 Millionen Euro Jahresumsatz, um den Betrieb dauerhaft wirtschaftlich zu betreiben“, sagt Kunze. Für das laufende Jahr plant er mit

**Doppelrolle.** Der Bioritter dient nicht nur als Einkaufsort für Bio-Kunden, sondern erfüllt eine weitere Funktion: Der Laden fungiert als Visitenkarte für Kunzes Ladenbau-Unternehmen. Hier zeigt er Lösungen für Kühlung, Beleuchtung, Warenpräsentation sowie Kaffee- und Bistrokonzepte. Kunden des Holzhoofs kommen regelmäßig vorbei, um sich

inspirieren zu lassen. Kunze bewegt sich damit in einer besonderen Doppelrolle: Er plant Märkte für andere Händler – und betreibt gleichzeitig selbst einen. Dieser regelmäßige Perspektivwechsel liefert ihm tiefe Einblicke in die Branche. „Ich sehe als Ladenbauer viele erfolgreiche Märkte“, sagt er. „Aber ich erlebe als Händler auch, wie hart das Geschäft inzwischen geworden ist.“ Um den Bioritter zu stabilisieren, testet Kunze verschiedene Ansätze. Ein solidarisches Beitragsmodell brachte zuletzt rund 50 Stammkunden zusammen. Die Wirkung blieb begrenzt. „Neue Kunden oder zusätzliche Umsätze brachte die Aktion nicht“, resümiert Kunze. „Sie verschob lediglich Liquidität an den Anfang des Monats“. Trotz bestehender Schwierigkeiten entwickelt sich der Bioritter zunehmend zu einem beliebten Treffpunkt. Kunze nutzt die Fläche vor dem Laden für diverse Veranstaltungen: Ausstellungen und Gesprächsabende, gelegentlich Lesungen oder Diskussionsrunden. „Eigentlich ist das Ganze hier ein Kulturprojekt, ein für Schwäbisch Hall total wichtiger Begegnungsort“, sagt er. „Nur blöderweise finanzieren wir ihn allein“.

**Perspektive.** Die neueste Idee, wie es in Zukunft weitergehen kann, entsteht schließlich nicht im Laden, sondern in der Werkstatt des Holzhoofs. Neben Ladenbauprojekten realisiert Kunze hier zunehmend Sonderausbauten: Tiny Houses, Camper und autarke Einheiten. Aus diesen Erfahrungen heraus entwickelt er ein neues Konzept: eine mobile 24/7-Bio-Verkaufseinheit. Anders als bisher am Markt verfügbare Container-Lösungen konzipiert Kunze seinen Smart-Shop als Verkaufsanhänger: rund acht Meter lang und komplett



(9) Anfang Mai präsentierte Kunze zur Eröffnung des Überlinger Weltackers das erste fertige 24/7-Verkaufsmobil für die Höfe-Gemeinschaft „Wir. Bio Power Bodensee“. (10) Neben moderner Technik dominiert sichtbares Holz als natürlicher Werkstoff. Die Wände bestehen aus Douglasie mit Hanfisolierung, die Innenverkleidung aus Birken-Sperrholz, die Regale aus Fichte.

fertig ausgestattet mit Kühlmöbeln, Regalen, Kassensystem und Warenwirtschaft (in Kooperation mit Bits & Bytes entwickelt). Kunden öffnen ihn digital, bezahlen bargeldlos und bedienen sich selbst. Der Vorteil gegenüber bestehenden Konzepten liegt in der Konstruktion. Der Anhänger gilt rechtlich als Fahrzeug und lässt sich flexibel aufstellen – ohne aufwendiges Genehmigungsverfahren. Optional arbeitet das System fast autark mit Solarstrom und Batteriespeicher. „Damit kann ein Händler zusätzliche Verkaufszeiten schaffen, ohne den Laden länger öffnen zu müssen“, fasst Kunze zusammen.

**Großes Interesse.** Die Idee richtet sich vor allem an Höfe und Fachhändler. Steigende Personalkosten und sinkende Frequenzen setzen viele unter Druck. Gleichzeitig erwarten Kunden längere Öffnungszeiten und flexible Einkaufsmöglichkeiten. Genau hier setzt Kunzes 24/7-Konzept an: Der mobile Verkauf ergänzt den stationären Laden. Dabei bleibt der Aufwand überschaubar. Eine halbe Stelle reiche für Betrieb und Bestückung. Ab etwa 400 Euro Tagesumsatz rechne sich das Modell. „So lassen sich Umsatzlücken schließen und neue Kunden erreichen“,

sagt Kunze. Ab rund 60.000 Euro will Kunze sein Verkaufsmobil künftig Ladnern direkt, aber auch Herstellern und Großhändlern anbieten. Auf der diesjährigen Biofach stellte er das Konzept erstmals ausgewählten Branchenakteuren vor. Die Resonanz fiel deutlich aus: Händler, Hersteller und Großhändler reagierten interessiert. Insgesamt fünf individuelle Verkaufsmobile seien bereits bestellt, unter anderem vom regionalen Bio-Höfe-Netzwerk Wir. Bio Power Bodensee. Für Kunze könnte mit dem 24/7-Verkaufsmobil ein ganz neues Geschäftsfeld entstehen.

**Zukunft.** „Wenn sich das Konzept durchsetzt und die Nachfrage da ist, möchte ich mich voll darauf konzentrieren. Dann hätte ich große Lust, mich da richtig reinzuhängen“, sagt Kunze. Und wer weiß, vielleicht bringt die mobile Verkaufseinheit ja auch für den Bioritter die bislang noch fehlenden Umsätze. Einen gut frequentierten Standort in Hessenthal, dem größten Stadtteil der Kreisstadt Schwäbisch Hall, hat Kunze jedenfalls schon im Auge. Langfristig erhofft er sich so einen kumulierten Gesamtjahresumsatz von rund 1,6 Millionen Euro. Eine wichtige Voraussetzung für den Fortbestand des Bioritters und die in den

nächsten Jahren anstehende Übergabe des Marktes an eine neue Geschäftsführung. Eine mögliche Nachfolgerin arbeite bereits im Team – auch wenn sie mit 21 Jahren noch etwas Zeit brauche, verrät Kunze. Auch in der Schreinerei markiert die Neuausrichtung möglicherweise einen geeigneten Zeitpunkt, die Nachfolge anzustoßen – vorausgesetzt der mobile 24/7-Verkaufsanhänger schlägt so ein, wie erwartet. Geht Kunzes Plan auf, entsteht aus einem schwierigen Standort in Schwäbisch Hall am Ende möglicherweise eine Idee, die dem Bio-Fachhandel insgesamt neue Perspektiven eröffnet. | Martin Wispel

## Auf einen Blick

**Bioritter GmbH**  
Johanniterstraße 4  
(im Ritter-Areal)  
74523 Schwäbisch Hall



Telefon: +49 (0)791 97 81 29 65  
E-Mail: info@bioritter.eu  
Webseite: www.bioritter.eu

Inhaber und Geschäftsführer: Jörg Kunze  
Eröffnung: Oktober 2019  
(Übernahme im März 2019, Umbau im laufenden Betrieb)

VKF: ca. 500 qm  
Sortiment: ca. 5.000 Artikel  
Beschäftigte: ca. 14  
Großhändler: Bodan, Hako Pax an

Umsatz 2025: ca. 1 Mio. Euro  
Durchschnittsbö: ca. 14,- Euro  
Kunden / Tag: ca. 250

**Umsatzanteile:**  
Frische gesamt: 42 %  
davon  
· O&G: 13 %  
· Brot & Backwaren: 12 %  
· Käse: 3 %  
· Fleisch und Wurst: 0,25 %  
Wein: 1 %

Preise:  
1 l Milch 3,5 % Fett: 1,89 Euro  
10 Eier: 5,47 Euro  
1 kg Weizen-Vollkornmehl: 2,26 Euro