

Salzburger Franchise-Konzept: Kein Ramsch, sondern Qualität

HARALD SALLER

Stadt

Nachrichten

21. Dezember 2022 13:17 Uhr

Das Fachl in der Kaigasse ist ein Erfolgskonzept. Regionale Produkte boomen. Mittlerweile gibt es 25 Ableger dieser Franchise-Idee. Geschäftsführer Roland Huber hat Pläne für weitere Standorte.



Gründer Roland Huber vor den Obstkisten, in denen regionale Kleinunternehmer ihre Produkte anbieten.

Es brummt im Geschäft von Roland Huber. Die Kundinnen und Kunden geben sich im Minutentakt die Türklinke in die Hand. Im Fachl in der Kaigasse ist der Name Programm. In 300 Fächern, besser gesagt kleinen Obstkisten, präsentieren lokale Kleinunternehmer ihre Waren. Sie können ein Fachl mieten und geben eine Provision vom Verkauf an den Ladeninhaber ab.

Gegründet wird nur mit einem Gespür für Qualität

Die Waren reichen von Kerzen über Schmuck, Öle, Getränke bis hin zur selbst gemachten Marmelade. "Wir wollen kleinen Unternehmern eine Möglichkeit geben, die im Großhandel noch keine Chance haben. Die Preise bestimmt der jeweilige Händler. Manchmal verzichten wir auch auf die Provision beim Verkauf, wenn es zum Beispiel ein gemeinnütziges Unternehmen ist", sagt Huber.

2016 hat Huber das Geschäft in der Kaigasse eröffnet. Er hat die Idee mit zwei Partnern aus Wien umgesetzt. Regionalität kommt bei den Menschen gut an. Mittlerweile gibt es 25 dieser Shops in Österreich, Deutschland und in der Schweiz. "Vielleicht kommen schon bald weitere Ableger in München und Würzburg hinzu. Die Verhandlungen laufen", sagt der Geschäftsführer. Er arbeitet eng mit dem Gründerservice der Wirtschaftskammer zusammen. "Wir geben Auskunft, worauf zu achten ist, wenn man ein Unternehmen gründen will, und haben ein gutes Netzwerk aufgebaut, damit zum Beispiel auch Salzburger Produkte in den Grazer Shops angeboten werden können." Wer ein Fachl-Geschäft eröffnen will, muss nicht nur eine gewisse Lebenserfahrung haben, sondern sich auch an klare Regeln halten. "Man muss ein Gespür für Qualität haben. Wir wollen kein Ramschland werden", sagt Huber. Die Produktpalette sollte zudem ausgeglichen sein.

Zurück zu den Wurzeln

"Wenn ein Unternehmer bei uns aufhört, dann gibt es eine Warteliste von neuen Produkten, die wir abarbeiten." Tabu sind religiöse und politische Produkte oder Werbung in diese Richtung. "Wir wollen so neutral wie möglich bleiben."

Regionalität beziehungsweise die Rückkehr zu den Wurzeln spielen auch im Leben von Roland Huber eine wichtige Rolle. Vor dem Fachl arbeitete der 49-Jährige für Kärcher in Stuttgart. Dort war er für neue Geschäftsfelder auf der ganzen Welt verantwortlich. "Ich hatte den Drang, etwas Eigenes zu machen, und das Fachl war die perfekte Idee dafür." Den Laden in der Kaigasse führt mittlerweile seine Tochter Marie. Die Familie ist dem Unternehmer wichtig. Weihnachten wird er traditionell mit seiner Frau und den drei Töchtern in Bergheim feiern.