

Neues Vollmitglied: Bei 's Fachl nachgefragt!

Von Antje Katrin Piel

Wir freuen uns, heute ein neues Vollmitglied in unseren Reihen vorzustellen: 's Fachl, ein innovatives Ladenkonzept mit Fokus auf Regionalität, Kreativität und Nachhaltigkeit. Um mehr über unser neues Vollmitglied zu erfahren, haben wir den Geschäftsführer Roland Huber zum Interview gebeten. Im Gespräch berichtet er, warum er sich für Franchising entschieden hat, welche Bedeutung die Vollmitgliedschaft und der umfassende Systemcheck für die Marke 's Fachl haben und welche Qualifikationen und Eigenschaften potenzielle Partner mitbringen sollten, um Teil dieses einzigartigen Konzepts zu werden.

Herr Huber, Sie sind Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband und haben den damit verbundenen Systemcheck kürzlich absolviert. Warum ist die zertifizierte Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband für Sie wichtig?

Wir sind überzeugt, dass unser System auf einem soliden Fundament steht – umso schöner, dass der Systemcheck nun genau das bestätigt hat. Gleichzeitig war es uns wichtig, eine neutrale und professionelle Außenperspektive einzuholen: Sind unsere Strukturen wirklich so robust, wie wir glauben? Passen unsere Prozesse, unsere Verträge, unsere Kommunikation?

Ich vergleiche das gerne mit einem Gesundheits-Check: Man fühlt sich fit, aber ein objektiver, externer Blick zeigt auf, wo man sich vielleicht noch besser aufstellen kann. Für uns war besonders wichtig, dass auch rechtlich alles sauber und fair geregelt ist – sowohl für uns als Franchisegeber als auch für unsere Partner. Denn echte Partnerschaft bedeutet für uns Transparenz, Verlässlichkeit und gegenseitiges Vertrauen.

Wie sehen Sie Franchising allgemein?

Ich kenne Franchising aus beiden Perspektiven – als Franchisegeber und auch als Franchisenehmer – und könnte darüber vermutlich ein Buch schreiben. Für mich war Franchising der Einstieg in die Selbstständigkeit, ohne dass ich eine eigene, ausgereifte Geschäftsidee mitbringen musste. Und genau das ist die große Stärke dieses Modells: Es bringt Menschen mit Unternehmergeist mit einem funktionierenden, erprobten Konzept zusammen.

Viele wollen sich verändern, aus alten Berufen ausbrechen, etwas Sinnvolles machen – aber ihnen fehlt oft der konkrete Weg. Franchising schafft hier ein starkes Match. Und wenn dann noch Leidenschaft und eigenes Knowhow dazukommen, entsteht oft mehr als nur eine Kopie des Originals. Das System wächst, entwickelt sich weiter – und zwar gemeinsam.

Ein weiterer Vorteil: Man ist selbstständig, aber nicht allein. Der Austausch, die Netzwerkeffekte, die gemeinsame Weiterentwicklung – all das macht Franchising für mich zu einer der zukunftsfähigsten Formen des Unternehmertums.

Und wo sehen Sie besondere Chancen für Ihr Franchisesystem?

Unser Konzept ist einzigartig im Markt – wir verkaufen auf fremde Rechnung und in fremdem Namen und schaffen so eine Plattform für kleine, unabhängige Produzentinnen und Produzenten. Genau das trifft den Puls der Zeit: Regionalität, Nachhaltigkeit, das bewusste Unterstützen lokaler Kreativer und Manufakturen – all diese Werte werden immer wichtiger.

Wir sprechen damit nicht nur Konsumentinnen und Konsumenten an, die bewusst einkaufen wollen, sondern bieten auch eine Möglichkeit, Teil eines sinnstiftenden Systems zu werden. Dass wir dabei nicht wie klassischer Einzelhandel auftreten, macht uns zusätzlich sichtbar. Wir schaffen Aufmerksamkeit – und einen echten Mehrwert für alle Beteiligten.

Was muss Ihr Wunschpartner mitbringen?

Unsere aktuellen Partnerinnen und Partner kommen aus ganz unterschiedlichen Berufsfeldern – vom Bankwesen bis zur Sozialarbeit, vom Marketing bis zur Gastronomie. Eine bestimmte Ausbildung ist bei uns keine Voraussetzung.

Was uns aber wirklich wichtig ist: die Leidenschaft für das, was man tut. Wer mit Überzeugung hinter der Idee steht, mit Menschen arbeiten will und Freude daran hat, kreative Produzentinnen und Produzenten sichtbar zu machen, bringt schon viel mit. Alles Fachliche, vom Warenwirtschaftssystem bis zur Sortimentsgestaltung, kann man lernen – aber Begeisterung und unternehmerischer Antrieb müssen von innen kommen.

Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem Systemcheck?

Der Systemcheck war definitiv intensiv – aber auch wertvoll. Man kommt selten dazu, das eigene System so strukturiert und umfassend zu durchleuchten. Für uns war das eine gute Gelegenheit, mögliche blinde Flecken aufzuspüren und Dinge, die im Alltag manchmal untergehen, wieder bewusster in den Fokus zu rücken.

Natürlich war es auch mit Aufwand verbunden, aber der Prozess war professionell begleitet und fair aufgebaut. Am Ende hat es uns nicht nur bestätigt, sondern auch motiviert, das System weiter zu schärfen – und genau darum geht es ja.

