

's Fachl erobert Deutschland

Das 's Fachl in der Salzburger Kaigasse feiert heuer sein zehnjähriges Bestehen. In dem Geschäft wird kleinen Unternehmen, die vorwiegend aus der Region kommen, für wenig Geld eine Verkaufsfläche geboten. Das Mietregalkonzept ist auch im Ausland erfolgreich.

Von Helmut Millinger

„Jedes 's Fachl ist eine Art Einkaufszentrum mit vielen verschiedenen Läden, die in einer Holzkiste Platz finden“, sagt Roland Huber. Der 52-jährige Salzburger ist in der 's-Fachl-Geschäftsführung, der auch die Wiener IT-Experten Markus Bauer und Christian Hammer angehören, für die Standortentwicklung zuständig.

In der Filiale in der Salzburger Kaigasse stapeln sich etwa 320 Holzkisten. Die 50 mal 30 mal 40 Zentimeter großen „Fachln“ dienen kleinen Manufakturen, Start-ups und Jungunternehmern als Präsentations- und Verkaufsfläche. Die Bandbreite der angebotenen Produkte reicht von Lebensmitteln wie Kaffee oder Bier über Kunsthandwerk und Textilien bis hin zu Büchern. „Die Waren kommen zu etwa 65% aus der Region“, betont Huber.

Die „Fachln“ werden vermietet, je nach Mietdauer fällt ein Tarif zwischen 12 und 16 € pro Woche an. „Wir sind ausgebucht und verkaufen die Produkte unserer Mieter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung. 10% der Verkaufserlöse bleiben am Standort“, erklärt Huber. „Mit Ausnahme der Corona-Jahre ist der Umsatz in Salzburg jährlich um 10 bis 15% gestiegen.“

Das Mietregalkonzept sei nicht von den 's-Fachl-Gründern erfunden worden. „Wir haben es aber mit unserem Warenwirtschaftssystem revolutioniert. Dort verwalten wir 16.000 Mieter, davon mehr als 5.000 aktive Mieter. Sie können über unser Portal laufend ihren Umsatz und ihren Lagerstand einsehen. Jeder Verkauf wird in Echtzeit an die Mieter übermittelt“, führt Huber aus.

Mittlerweile gibt es 37 Standorte (21 in Deutschland, 15 in Österreich und einen in der Schweiz), allein im vergangenen Jahr wurden insgesamt 1,5 Millionen Produkte verkauft. „Ende 2025 ist es uns erstmals gelungen, die magische Grenze von 10.000 vermieteten Fachln zu überschreiten. Seit der Gründung haben wir für unsere Mieter Waren im Wert von 60 Mill. € verkauft. Diese Erfolgsgeschichte ist in Salzburg entstanden“, sagt Huber.

Die Expansion erfolgt über ein Franchisesystem. „Wir nehmen nur Partner, die sich mit unserer Idee identifizieren“, betont Huber. Er habe mit Interessenten in Frankreich, Italien, Litauen und Belgien gesprochen. Das größte Wachstumspotenzial ortet der Geschäftsführer aber in Deutschland: „Dort gibt es 80 Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern. Das ist die ideale Größe für uns.“

Ziel sind 100 Franchisenehmer

Aktuell werden im Schnitt fünf neue Filialen pro Jahr eröffnet. Huber erwartet für die nächsten Jahre aber eine dynamischere Entwicklung. „Unsere Vision sind 100 Geschäfte. Dieses Ziel könnten wir in etwa sieben Jahren erreichen.“ Wichtiger als die quantitative sei aber die qualitative Weiterentwicklung: „Unsere Firma ist wirtschaftlich gesund und schuldenfrei. Wir müssen nicht um jeden Preis wachsen.“



320 Miniregale stehen im 's Fachl in der Salzburger Kaigasse. Fast alle sind vermietet, etwa 65% der angebotenen Produkte kommen aus der Region.