

#VORDENVORHANG: BERNADETTE FRITSCH

ALLES UNTER DACH UND FACH(L)

Gemeinsam mit anderen kreativen Köpfen ein Geschäft zu betreiben – das war der Wunsch, mit dem für Bernadette Fritsch vor beinahe 10 Jahren alles anfang.

Sie selbst nähte damals als Kunsthandwerkerin unter der Marke BerNi Bag Taschen aller Art, von großen Taschen hin zu kleinen Kosmetiktäschchen, Windeltaschen, Geldtaschen oder Passhüllen. 2016 wurde sie schließlich auf das damals neu gegründete »Fachl«-Konzept aufmerksam, das es vor allem kleinen Unternehmen zu fairen Preisen ermöglicht, Verkaufsfläche (ein »Fachl«) in einem Lokal mit guter Lage anzumieten und dort Waren auszustellen.

Für Bernadettes Vorstellungen war es die perfekte Lösung: Seit nun mehr 9 Jahren ist sie Inhaberin von mittlerweile zwei Fachl-Filialen in Innsbruck mit 9 Mitarbeiterinnen (alle Frauen) und einem Lehrling. In den zwei Geschäftslokalen bieten Bernadette und ihr Team kreativen Produzent:innen der Region eine Plattform und konnten in dieser Zeit viele Unternehmer:innen bei ihrer Entwicklung begleiten.

»Zuzusehen, wie andere wachsen dürfen und sich weiterentwickeln ist für mich das Spannendste an unserem Konzept« erzählt sie uns. »Es gibt Aussteller:innen, die über die Jahre aus der Teilzeit-Selbstständigkeit zur Vollzeit-Selbstständigkeit gewechselt sind. Die Tatsache, dass ich diese Entwicklung miterleben durfte und dass ihnen mein Lokal dabei geholfen hat, ist für mich ein tolles Gefühl.«

Auf die Frage, ob sie immer noch Zeit für ihr eigenes Kunsthandwerk hat, lacht sie. »Nein, keine Chance. Ich habe zwar den Gewerbeschein noch, da ich meine Stimme in der Wirtschaftskammer nicht verlieren will, aber realistisch fehlt mir neben den zwei Geschäften, meiner Familie und meinem Engagement in der Wirtschaftskammer und dem Stadtweiber-Netzwerk einfach die Zeit.«

Das Stadtweiber-Netzwerk ist ein weiteres Erfolgsprojekt, das Bernadette als eine von 3 Unternehmerinnen mitgründete. Ursprünglich »Altstadtweiber« genannt und später auf »Stadtweiber« ausgeweitet und umgetauft, bietet das Netzwerk weiblichen Unternehmerinnen in Innsbruck eine Gelegenheit für Austausch und gemeinsame Organisation. Mit Erfolg: inzwischen ist die WhatsApp-Gruppe der Stadtweiber auf 40 Unternehmerinnen aus allen Branchen gewachsen. Auch mit dem Innsbrucker Bürgermeister, der Wirtschaftsstadträtin oder der Tiroler Wirtschaftskammerpräsidentin Barbara Thaler steht die Gruppe in Kontakt und stellt eine starke Stimme für Unternehmerinnen in der lokalen Politik.

Was hat dich inspiriert, konkret ein Fachl aufzumachen?

Bernadette Fritsch:

Allem voran der Wunsch, anderen Kunsthandwerker:innen eine Plattform zu bieten – und zwar in Form eines permanenten, physischen Lokals in guter Lage. Ich wollte Kunsthandwerker:innen die Möglichkeit geben, das ganze Jahr über unabhängig von Marktzeiten einen Ort für den Verkauf zu haben. Das erlaubt es ihnen, sich auf's Produzieren und den kreativen Aspekt ihrer Arbeit zu konzentrieren anstatt auf die Logistik des Verkaufs.

Dabei war es mir auch wichtig, die Preisgestaltung des Vermietungskonzepts fair zu halten.

Das Fachl als Franchise hat mich auch aufgrund der sehr familiären Struktur und Umgangsform angesprochen.

Was war deine größte Herausforderung als Unternehmerin?

Bernadette Fritsch:

Oh, da gab es mehrere. Allem voran durfte mein Geschäft die ersten Jahre durch einen Mitbewerber in der Region nicht »Fachl« heißen, sondern musste unter dem Namen »Kastl« laufen. Außerdem durfte mein Geschäft auch nie im Zusammenhang mit dem Fachl-Franchise genannt werden, trotz deren Markenrechte. Das war ein holpriger Start, um es mal so zu nennen. Inzwischen dürfen wir aber den Namen »Fachl« verwenden, da der betroffene Mitbewerber sein Unternehmen während der Corona-Pandemie geschlossen hat.

Auch das war natürlich eine große Herausforderung: die Corona-Pandemie und Lockdowns, während der die Anzahl der Kund:innen im Geschäft stark zurückging. Und danach hatten wir in der Innsbrucker Altstadt jahrelang eine Baustelle vor der Nase, was der Laufkundschaft auch nicht zuträglich war.

Eines muss ich aber sagen: unsere Kund:innen haben uns wirklich toll die Treue gehalten, trotz aller Hindernisse. Dafür bin ich wirklich sehr dankbar.

Was ist »grün« an deinem Unternehmen?

Bernadette Fritsch:

Wir vermeiden Abfälle wo es nur geht und arbeiten mit regionalen Anbietern zusammen. Wir schätzen auch im Kern unserer Philosophie das Besondere und Handgemachte und wollen weg von der Wegwerfgesellschaft.

Sieht man das auch an den Aussteller:innen, die sich bei dir einmieten?

Bernadette Fritsch:

Ja, ich lege großen Wert darauf, bevorzugt regionale Kunsthandwerker:innen bei mir im Fachl auszustellen – wobei »regional« in unserem Fall auch Teile des bayrischen Raums miteinschließt.

Ein weiteres Kriterium ist für mich ein angemeldetes Gewerbe. In meiner Erfahrung hat das einfach grundlegende Auswirkungen darauf, wie Leute ein Kunsthandwerk angehen, wie sie es betreiben und wie sie es bepreisen können, bzw. müssen. Daher braucht man fürs Einmieten in mein Fachl einen Gewerbeschein.

Natürlich kommen bei der Auswahl von Aussteller:innen auch andere Überlegungen hinzu, die weniger mit Nachhaltigkeit zu tun haben. Zum Beispiel bringt es niemandem etwas, wenn zu viele gleichartige Dinge von mehreren angeboten werden und sich meine Aussteller:innen gegenseitig das Geschäft wegnehmen. Ich achte schon darauf, das Angebot bunt und divers zu halten.

Mein Ziel ist ja, langjährige und nachhaltige Partnerschaften mit Aussteller:innen aufzubauen. Das heißt für mich, dass die Leute auch von ihren Werten und ihrer Einstellung zum Kunsthandwerk ins Fachl passen müssen, also ein gewisses Bewusstsein für Nachhaltigkeit in ihre Produktion miteinfließen lassen müssen. Ich biete – grob gesagt – keine Plattform für Drop-Shipper, um billig produzierte Chinaware zu Niedrigpreisen zu verkaufen. Vor allem im Schmuckbereich ist das leider ein häufiges Geschäftsmodell, daher recherchiere ich meine Aussteller:innen bevor ich eine Zusage erteile.

Wofür brennst du als Unternehmerin?

Bernadette Fritsch:

Ich brenne dafür, andere voranzubringen, Frauen zu stärken und das Kunsthandwerk sichtbar zu machen.

Vor allem viele Frauen im Kunsthandwerk bekommen nicht die Unterstützung, die sie eigentlich verdienen würden. Da fällt mir immer wieder auf, dass sie als Gewerbetreibende von ihrem Umfeld nicht so ganz ernstgenommen werden – oft wird es lediglich als netter kleiner Zuverdienst behandelt und nicht als Arbeit angesehen. Manchmal sind es sogar die Frauen selbst, die es nicht als wichtig genug sehen, um dieses Bildgerade zu rücken.

Für mich ist es aber ganz essenziell, klarzustellen, dass meine Ausstellerinnen nicht nur »gerne nebenbei basteln«, sondern, dass sie Unternehmerinnen sind – mit allem, was dazu gehört.



Foto: Arthur Pauli DTV