

Vom Concept-Store zur Startrampe

Das 's Fachl feiert seinen ersten runden Geburtstag. Vor zehn Jahren hat Roland Huber den Standort im Kaiviertel eröffnet. Der ist mehr als „nur“ ein Geschäft mit Kaffeetheke. Das 's Fachl ist vor allem eine Startrampe für Jung- und Kleinunternehmen.

Von Katja Ilizki



16.000, schätzt Roland Huber. So viele Kleinmanufakturen hat er in den vergangenen zehn Jahren auf ihrem Weg begleitet. Nicht alle in Salzburg, sondern verteilt auf die knapp 40 's-Fachl-Standorte in Österreich, Deutschland und der Schweiz. Überall dort ist das Konzept inzwischen vertreten. Seinen Anfang hat es in einem Innenhoflager am Wiener Fleischmarkt genommen. Durch Zufall ist dieses 's Fachl in der Presse gelandet und so hat Roland Huber wiederum aus der Zeitung von dem Start-up erfahren: „Ich war völlig geflasht und infiziert von dieser Geschäftsidee.“ Huber will raus aus der Konzernwirtschaft und hin zu mehr Sinn im täglichen Arbeiten. So entschließt er sich drei Wochen später, der erste Franchisenehmer zu werden und das 's Fachl ins Salzburger Kaiviertel zu holen. Ob Salzburg schon bereit ist für einen grünen Concept-Store mit Regionalfaktor? „Salzburg ist nicht Berlin, nicht München, nicht Wien. Ich hatte sehr großen Respekt, wie das konservative Salzburg von vor zehn Jahren reagiert“, sagt Huber. Aber die Salzburgerinnen und Salzburger kaufen. Den Kickstart ermöglicht damals das Kaiviertelfest.

Nur zwei Jahre später wird aus dem Fachlmeister Huber der Geschäftspartner Huber. Und so führen sie das Unternehmen heute zu dritt – die beiden Gründer und Informatiker Christian Hammer und Markus Bauer gemeinsam mit Roland Huber. Am Salzburger Standort ist er nur noch samstags zu finden; die Fachlmeisterin ist inzwischen seine Tochter Marie. Am Konzept hat sich aber nichts geändert: Bis heute ist das 's Fachl ein Ort, an dem Einheimische wie Touristinnen und Touristen ein und aus gehen. Manche schauen, manche kaufen, manche trinken einfach eine Tasse Kaffee. Das Geschäft bringt Leute zusammen – die, die konsumieren, und die, die produzieren. Mindestens 60 Prozent der Produkte und ihre Herstellerinnen und Hersteller stammen aus einem Umkreis von 50 Kilometern. Nichts kommt vom Fließband oder aus großen Fabriken; auch Fast Fashion gibt es hier nicht. „Wir haben eine Geschäftsidee entwickelt, die dem kleinen Geschäftstreibenden die Möglichkeit bietet, sich zum allerersten Mal im gewerblichen Treiben zu beweisen. Eigentlich wie ein Testpilot“, sagt Huber.

Das 's Fachl selbst ist längst kein Start-up mehr. Dafür aber Startrampe für andere Start-ups, Manufakturen und Kleinproduzentinnen wie beispielsweise Suse Mayer alias Muse Salzburg. Die Designerin bringt Postkarten, Tassen und T-Shirts mit Salzburg-Bezug auf den Markt und ist seit diesem Jahr eine der rund 300 's-Fachl-Mieterinnen. Pro Woche bezahlt sie gut zehn Euro. Dafür gehört ihr im Salzburger Geschäft eine Weinkiste, in der sie ihre Produkte ausstellt und verkauft. „Ich möchte mich als Jungunternehmerin ja präsentieren, aber auch nicht Unsummen in die Hand nehmen und ein eigenes Geschäft aufmachen. Und deshalb hat sich das für mich richtig angefühlt und ich finde schon, dass das ein großer Benefit für mich ist – zu testen, wie sich meine Muse-Produkte verkaufen“, sagt Mayer. Genau das sei der Gedanke des 's Fachl, so Huber. Der niederschwellige Marktzugang sei sozioökonomisch sinnvoll und auch die Vielzahl der heimischen Anbieterinnen und Anbieter an einem Ort stärke das Wirtschaften in der Region. Vermutlich deshalb und passend dazu ist das Unternehmen vor wenigen Wochen auch mit dem Social & Green Award des Österreichischen Franchiseverbandes ausgezeichnet worden.

Wie es für das 's Fachl weitergeht? Gerade eröffnet ein neuer Standort im deutschen Heidelberg. Und in Linz läuft ein Pilotprojekt mit Vintage-Produkten – das 's Fachl „Second Chance“. Ein Konzept, das womöglich auch in Salzburg Platz finden könnte.