

„Dann geht es ab wie die Post“

Einkaufen. Seit mehr als zehn Jahren können (Klein-)Produzenten sich bei s'Fachl ein Regal mieten, inzwischen sogar in Buxtehude – Überraschungen inklusive.

Von Bernadette Bayrhammer

Die Chefs von
„s'Fachl“ von
links: Christian
Hammer,
Markus Bauer
und – nach
einem „Presse“-
Artikel eingestiegen
– Roland
Huber.
Foto: Clemens Fabry



Wie wäre es gelaufen, hätte Roland Huber vor gut zehn Jahren nicht die „Presse am Sonntag“ zur Hand genommen? Mit der Frage wollen sich Christian Hammer und Markus Bauer gar nicht lange aufhalten. Denn so, wie es jetzt ist, ist es gut.

Gemeinsam mit Huber – der durch einen Zeitungsartikel nur wenige Monate nach dem Start auf die Geschäftsidee der beiden aufmerksam wurde und alsbald ins Unternehmen einstieg – ist „s'Fachl“ mittlerweile auf 38 Standorte angewachsen: quer durch Österreich – von Wien über Graz und Klagenfurt bis Dornbirn –, und mittlerweile auch in Deutschland. Ein einziger Standort (Basel) ist in der Zeit definitiv geschlossen worden. Und es geht weiter: „Erst letzte Woche haben wir in Heidelberg eröffnet“, sagt Huber. „Mitte September starten wir in Nürnberg – und Nummer 40 wird wahrscheinlich Ettlingen im Schwarzwald.“

Das Konzept ist seit dem Pilotstandort, der Ende 2015 am Fleischmarkt eröffnete, im Grunde gleich geblieben: Kleinproduzenten können sich im s'Fachl ihr eigenes Regalfach mieten und darin ihre Produkte verkaufen. Wie sie auf den Gedanken gekommen sind? „Fernsehen bildet“, sagt Hammer und lacht. Ein Bericht über eine deutsche Familie, die ihre alten Spielsachen unter anderem in Mietregalen verkaufte, gab den Anstoß. Und Bauer, mit dem er damals ein Digitaldruckunternehmen führte, sagte sofort: ja. „Dabei ist er der Skeptiker.“

Mittlerweile werden über s'Fachl mehr als 10.000 Verkaufsflächen vermietet – als Mini-Shops dienen Obstkisten, die damals billiger waren als Ikearegale. Dort gibt es dort allerhand Produkte, größtenteils aus dem Bereich Design, Kreativ und Kulinarik. Es gibt handgemachte Seifen und Kerzen, Postkarten und Schmuck, Essig und Kürbiskernöl, Sirup und Gin und seltener auch Dienstleistungen wie (im s'Fachl Salzburg, das Huber bis heute mit Frau und Tochter betreibt), Tandemflug-Gutscheine.

Es gibt Überraschungen

Was am besten geht, ist nicht so einfach zu sagen. „Da gibt es das Filzbeispiel“, sagt Bauer: In Innsbruck seien die Produkte wahnsinnig gut gekauft worden – als sie in Linz ins Sortiment genommen wurden, funktionierte das dagegen überhaupt nicht. „Da ging null.“ Auch umgekehrt erlebe man Überraschungen, sagt Huber, der 2016 erster Franchisenehmer war. „Wir haben manchmal Anfragen gehabt, da dachten wir: Ist das fad, aber okay, machen wir halt fünf Wochen. Und dann geht das Produkt ab wie die Post.“

Das ist wohl mit ein Grund, warum das Konzept für Produzenten nach wie vor so attraktiv ist: „Es ist eine sehr risikooberschaubare Variante, um Produkte zu testen“, sagt Huber. Ein Fach kostet durchschnittlich 14 Euro pro Woche, zehn Prozent des Verkaufswerts gehen an s'Fachl. „So können Klein- und Kleinstmanufakturen Sichtbarkeit bekommen, die machen teilweise ihre ersten Steps im s'Fachl.“ Regionalität ist ein Kriterium, aber kein absolutes Muss. „Wichtig ist uns, dass die Kunden etwas Besonders finden.“ Manche schaffen den Sprung in den Supermarkt, manche sind aber auch desillusioniert wieder zurückgekommen.

Und was reizt die Kunden? „Dass es bei uns Sachen gibt, die man sonst kaum kriegt“, sagt Huber. „Man kann stöbern und es schwingt auch dieses gute Feeling mit: Hier kaufe ich ab Hof, hier tu ich was Gutes.“ Wichtig sei da natürlich, dass der jeweilige Betreiber das Sortiment gut kuratiere. Und: Dass der auch hinter dem Projekt stehe. Die richtigen Partner für die Standorte zu finden, sei ganz zentral. „Wir suchen uns natürlich die aus, die das Mindset haben. Das ist ein Learning: Dass wir da genauer hinschauen.“

Was der Unterschied zwischen dem Fachl und den Mietregalen ist, wie sie Hammer damals im Fernsehen entdeckt hat? „Wir haben das Konzept revolutioniert“, sagt er. Und zwar nicht zuletzt mit Professionalisierungsmaßnahmen, die im Hintergrund ablaufen, Stichwort IT: Warenwirtschaft, Verrechnung, Verwaltung oder Auswertung von Bestsellern, automatisierte Meldungen, wann nachgeliefert werden muss oder, relativ neu: digitale Belege statt Kilometern an Papier. Etwas Ähnliches plant Hammer übrigens als nächstes Projekt: Die Professionalisierung eines Mietregalsystem für Second-Hand-Kinderartikel, das Vorzeigemodell steht bereits im Büro, gefüllt mit ausrangierten Spielsachen und Kleidern seiner Tochter. Gestartet werden soll kommendes Jahr, unter einer neuen Marke. „Da schließt sich dann der Kreis.“

Auf einen Blick

Im Oktober 2015 haben Christian Hammer und Markus Bauer das erste „s’Fachl“ in Wien eröffnet. Wenig später stieg Roland Huber ein. Mittlerweile gibt es 38 Fachl in Österreich und Deutschland, jeder Standort hat rund 300 Obstkisten, die Kleinproduzenten als Regalfläche mieten können. In Wien gibt es ein Fachl in der Alserstraße 43 (1080).