

Was wurde eigentlich aus ... 's Fachl?

Von Fritz Lietsch

Zukunft gestalten – Nachgefragt | Tops oder Flops in forum Nachhaltig Wirtschaften?

Seit 2007 stellt forum vielversprechende Projekte, Start-ups und Social Business-Initiativen vor. Häufig werden nur Mega Flops bekannt, wie etwa das Projekt Cargolifter, wo riesige Luftschiffe knifflige Transportaufgaben übernehmen sollten. Nachfolgend zeigen wir die Entwicklung von mutigen Projekten, über deren Start wir schon einmal vor Jahren berichteten.

In der ersten Folge von „Was wurde eigentlich aus...?“ fokussieren wir uns auf Geschichten des Gelingens, denn sie ermutigen zur Nachahmung und regen an, etwas zu unternehmen, wenn es um Finanzen, eine neue Art des kollektiven Einzelhandels oder die Zukunft unserer Städte geht. Nachfolgend eines von drei „gelungenen“ Beispielen.

Ein Netzwerk von kleinen, unabhängigen Geschäften, die sich unter einem Dach vereinen und einen Ort schaffen wollen, an dem Kreativität, Design und Kulinarik aufeinandertreffen. forum berichtete in Ausgabe 2/2020 über das aufstrebende Franchise-Konzept von 's Fachl. Heute, 3 ½ Jahre später, wollen wir sehen, ob das Projekt überlebt hat und wenn ja, wie sich das Konzept entwickelt hat. Ich traf Roland Huber, einen der Gründer von 's Fachl. Er war und ist nicht nur „Fachmeister“ des Standorts in Salzburg, sondern auch COO und „Zufriedenheitsbeauftragter“ der Headquarter-Geschäftsführung. In einem lebhaften Gespräch enthüllte er die anhaltende Erfolgsgeschichte.



Foto: 's Fachl

Wie schaffen Sie es, sich von anderen Geschäftskonzepten abzuheben?

Unsere Einzigartigkeit liegt darin, dass wir die Produkte im Namen der Produzentinnen und Produzenten verkaufen. Der Verkaufserlös, abzüglich einer geringen Verkaufsprovision, wird an die Produzenten weitergegeben. Um dies effizient zu koordinieren, haben wir eine Software und ein Portal entwickelt, die alle Abläufe von Vermietung über Verwaltung bis hin zu Verkauf und Abrechnung abwickeln. Unsere Mieterinnen und Mieter haben über „mein.fachl“ einen Echtzeit-Zugriff auf Aktionen sowie ihre Daten, Produkte, Guthaben und mehr. Damit wollen wir den Produzenten und Produzentinnen die Möglichkeit geben, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Herstellung ihrer Produkte.

Wie viele Lieferanten haben Sie inzwischen?

Unsere Datenbank umfasst über 10.000 Produzentinnen und Produzenten. Wir legen Wert darauf, dass deren Produkte nachhaltig, regional und möglichst selbst produziert sind. Die Entscheidung über die Aufnahme trifft jeder Standort autonom, abhängig von regionalem Angebot, Nachfrage und Standortauslastung. Das Resultat ist eine faszinierende Mischung außergewöhnlicher Produkte, die sich einer stetig wachsenden Nachfrage erfreuen. Wir sind quasi das Sprungbrett für Kleinunternehmer*innen und ein Ort, an dem Gastronomen und Einzelhändler nach neuen Ideen und Impulsen suchen.

In einer Zeit, in der der Einzelhandel mit großen Herausforderungen konfrontiert ist, wächst 's Fachl. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Unser Konzept mag auf den ersten Blick wie Einzelhandel aussehen, aber wenn man eines unserer Geschäfte betritt, spürt man sofort, dass hier etwas Besonderes passiert und ein Gegentrend entsteht. Die Kunden kaufen bewusster ein, und einige meinen, unser Konzept sei die Gegenbewegung zum Onlinehandel.

Das klingt alles ganz müheles. Gab es denn keine Rückschläge?

COVID-19 und die damit verbundenen Maßnahmen waren für uns und all unsere Partner*innen eine Achterbahn der Gefühle. Nahezu alle unserer Läden waren vom Lockdown betroffen, tausende unserer Kleinproduzent*innen konnten in dieser Zeit keine Umsätze generieren; der Albtraum jedes beziehungsweise jeder Unternehmerin. Wir haben jedoch die Zeit genutzt und unser selbst entwickeltes IT-Verwaltungssystem verbessert und weiterentwickelt.

Dann 2022 der Ukraine-Russland Konflikt, wiederum Unsicherheit, Angst, Preissteigerungen... keine leichte Situation, aber eine Chance, mit unseren Markenzeichen „Regionalität“ und „Nachhaltigkeit“ zu punkten, und so konnten mehr neue Standorte als je zuvor eröffnen. Mittlerweile können wir mit fünf bis zehn neuen Standorten pro Jahr rechnen.

Für wen eignet sich 's Fachl als Selbstständigkeitsoption?

Unser Konzept bietet Gründerinnen und Gründern, Manufakturen, Kreativen und Kunstschaaffenden eine Plattform, um sich zu präsentieren. Man benötigt keinen eigenen Laden oder teure Mitarbeiter. 's Fachl übernimmt den Verkauf und die Abwicklung und fördert damit Sichtbarkeit und Vermarktung der Produkte.

Häufig entstehen auch Kooperationen zwischen Fachl-Mietern, ähnlich wie in einem Co-Working-Space. Wir sind eine bunte Großfamilie von Menschen aus verschiedenen Branchen, die ihre Expertise in unser System einbringen.

Welches Profil sollten 's Fachl-Franchisenehmer*innen haben, was sollten sie mitbringen?

Die meisten unserer Franchisenehmer, von uns liebevoll „Fachlmeister*innen“ genannt, sind Menschen, die aus anspruchsvollen früheren Jobs ausgestiegen sind. Gemeinsam mit uns streben sie nach einer neuen, eigenen, gestalterischen Zukunft. Unsere Partner*innen stammen aus den verschiedensten Berufsfeldern – sei es Kindergärtnerin, Innovationsmanager, Steuerberaterin, Lehrlingsausbildner, Anwältin, Architekt, Sachbearbeiterin, Verkäufer und viele andere. Dies schafft eine wunderbare Symbiose aus vielfältigen Talenten. In unserem Ansatz gibt es keine starren Voraussetzungen oder Bedingungen, die über eine Zusage oder Absage entscheiden. In erster Linie ist uns die persönliche Übereinstimmung wichtig, gefolgt von einem Grundverständnis für kaufmännische Abläufe. Doch vor allem sind Leidenschaft und Engagement entscheidend. Wir möchten gemeinsam etwas Großartiges und vor allem Nachhaltiges aufbauen.

In welchen Regionen Deutschlands suchen Sie nach weiteren Partnerinnen und Partnern?

Eigentlich in allen Bundesländern. Das Konzept ist zu gut, um es zu verstecken. Standorte sollten über eine bestimmte Einwohnerzahl und andere wirtschaftliche Faktoren verfügen. Aber genau auch dazu beraten wir unsere potentiellen Partner*innen.