

Erleben, was online nicht möglich ist

Das Mietregalkonzept «'s Fachl» hat ein einzigartiges Franchisekonzept entwickelt, das den Nerv der Zeit trifft. Swiss Distribution wollte mehr wissen und hat beim Mitgründer Christian Hammer nachgefragt.

Die Autorin

Das Interview wurde von Melanie Käser, Geschäftsführerin von Swiss Distribution, geführt. Als Rechtsanwältin befasst sie sich tagtäglich mit rechtlichen Fragen rund um integrierte Vertriebssysteme.

Von **Melanie Käser**

Wie lässt sich das Konzept von 's Fachl erklären?

CHRISTIAN HAMMER 's Fachl ist ein Mietregalkonzept, bei dem wir Verkaufsflächen in Form von Obstkisten vermieten. Konkret heisst das, dass sich Produzenten/Produzentinnen aus den Bereichen Kulinarik, Design und Kreatives eine eigene Verkaufs- und Präsentationsfläche in Form dieser Holzkiste mieten können. Wir bewerben und verkaufen diese Waren und zahlen 90 Prozent des Guthabens aus, 10 Prozent bleibt beim Standort.

Ist dieses Konzept eine Antwort auf Onlineshopping - back to the roots?
Nein und ja. Wir wollen keine Antwort auf das Onlineshopping sein, aber definitiv back to the roots, zurück zum eigentlichen Einkaufen, Gustieren, Stöbern und Neues entdecken. Erleben, was im Onlineshopping nicht möglich ist.

Was schätzen Ihre Kunden besonders?
Das Konzept an sich. Dass wir Kleinst- und Kleinunternehmen eine leistbare und risikolose Möglichkeit bieten, ihre Produkte in bester Lage zu verkaufen. Alle diese Manufakturen haben aufgrund ihrer Grösse, finanziellen Möglichkeiten und Ressourcen keine



Ein Fach mieten und die Ware über den Shop verkaufen lassen. Das Mietregalkonzept ist einfach und effizient.

Chance, sich im regulären Einzelhandel listen zu lassen.

Welchen Herausforderungen sind Sie beim Markteintritt in die Schweiz begegnet?

Die grösste Hürde war definitiv die ESTV, die uns ca. sechs Wochen vor Eröffnung mitgeteilt hat, dass unser Konzept in der Schweiz so nicht möglich sei. Nach einem kurzen Schockmoment haben wir unser komplettes Softwaresystem innerhalb von vier Wochen so adaptiert, dass es nun rechtskonform, und unserem Wissen nach, als einziges Mietregalkonzept in dieser Form in der Schweiz zugelassen ist. Eine weitere Herausforderung war die Integration einer zusätzlichen Währung. Nachdem wir unser Softwaresystem, das Herzstück unseres Konzeptes, von Grund auf selbst programmiert haben - und nicht daran gedacht haben, dass wir in der Schweiz tätig sein werden - mussten

Bild: zVg



Christian Hammer lebt in Wien und ist Mitgründer von 's Fachl. Neben seiner Tätigkeit beim 's Fachl ist er Serial Entrepreneur und berät und unterstützt KleinunternehmerInnen beim Thema IT, Softwareoptimierung und Einsatz von Software in ihren Unternehmen.

Franchisenehmer bei der Stange zu halten?

Wir sehen unsere Franchisenehmer als Partner, und das heisst für uns Unterstützung in jeglicher Form. Auch wenn wir täglich im Hintergrund Support leisten, das System betriebsbereit halten, warten und die Software weiterentwickeln, haben wir von keinem Partner, der seinen Laden aufgrund behördlicher Massnahmen temporär schliessen musste, in dieser schwierigen Zeit Franchisegebühren verlangt. Gerade im letzten Jahr wurde die Sensibilität für nachhaltige, regionale Produkte und auch der Zusammenhalt und die Unterstützung von regionalen Manufakturen ein wichtiger Aspekt für unser Konzept. Dies hat sich in einer enormen Umsatzsteigerung bei den Verkäufen widerspiegelt. Davon profitieren nun unsere Franchisenehmer, und die Nachfrage steigt kontinuierlich.

Wie schaffen Sie es, die Kultur und die Idee hinter 's Fachl Ihren Franchisenehmern zu vermitteln?

Bevor wir uns für einen neuen Partner entscheiden, gibt es ausführliche gemeinsame Gespräche. Hier versuchen wir transparent und offen alle Gedanken, Herangehensweisen und uns als Team vorzustellen. Nachdem wir sehr innig und partnerschaftlich zusammenarbeiten, steht für uns das Menschliche an erster Stelle. Der Rest folgt dann meist ganz von selbst.

Was sind Ihre Ziele in den nächsten Jahren in der Schweiz?

Wir würden uns insgesamt acht Hauptstandorte in der Schweiz wünschen und suchen hier noch Partner für Zürich, Genf, Lausanne, Bern, Winterthur und Luzern, die mit uns und den bestehenden Partnern das 's Fachl in der Schweiz etablieren.

wir kurzfristig das System um die Möglichkeit von mehreren Währungen ergänzen.

Bei 's Fachl handelt es sich um ein Franchisesystem, welches mit selbstständigen Partnern arbeitet. Warum haben Sie sich für Franchising entschieden?

Die Vorteile liegen auf der Hand. Wir bündeln die Stärken und Kompetenzen von lokalen Partnern mit unserem technischen Know-how. Gerade bei unserem Konzept gilt es, Kontakt zu lokalen Produzenten, Communities und Manufakturen herzustellen. Dies ist für «native» Partner wesentlich einfacher. Darüber hinaus wissen unsere lokalen Partner genau, welcher Standort, welche Region für das Konzept geeignet ist und welche rechtlichen und betriebsrelevanten Vorgaben im jeweiligen Land einzuhalten sind.

Was erachten Sie im Vertrieb regionaler Produkte als die grösste Herausfor-

Bild: zVg

derung? Welche Lösung bieten Sie dafür?

Hier teile ich meine Antwort in jene aus Sicht der Manufaktur und das Wirken und Schaffen aus Sicht von 's Fachl. Seitens der Manufaktur besteht die Herausforderung darin, authentisch, regional zu wirtschaften, zu kalkulieren und zu organisieren. Und das so, dass die Produktpreise aufgrund der eingeschränkten Ressourcen in Produktion, Materialeinkauf etc. von Endkunden noch akzeptiert werden. Selbstständigkeit umfasst wesentlich mehr, als ein Produkt herzustellen. Viele Kleinmanufakturen unterschätzen den Gesamtaufwand, der auch Marketing, Vertrieb, Verkauf, Organisation und all diese Dinge beinhaltet. Hier können wir unterstützen. Wir verkaufen die Produkte, bewerben sie so gut als möglich und kümmern uns um die Abrechnung, Auszahlung und die Bereitstellung der Verkaufsfläche.

Wie haben Sie es geschafft, während der Coronakrise Ihre