

# „Du bist der Laden“

Der Radio- und Fernstechniker Karl Fäth machte sich vor 75 Jahren in Göttingen selbstständig / Heute führt sein Enkel die Geschäfte bei Radio Fäth in der Langen Geismarstraße

Von Markus Scharf

**Göttingen.** Alexander Zverev trifft an diesem Nachmittag im Viertelfinale der French Open auf Carlos Alcaraz. Das Spiel läuft auf einem überdimensionalen TV-Gerät im Hintergrund, als Sven Lübke sein Ladengeschäft in der Langen Geismarstraße 28 für heute schließt. Der deutsche Tennisstar hat gerade den ersten Satz geholt, als der Chef von Radio-Fäth zum Gespräch bittet. Der Anlass: Das Göttinger Familienunternehmen feiert dieser Tage sein 75-jähriges Bestehen.

Lübke ist die dritte Generation im Hause. Sein Großvater Karl Fäth hatte sich 1947 als Rundfunkmechaniker mit einem kleinen Laden in der Theaterstraße selbstständig gemacht. Damals lag der Schwerpunkt noch auf Röhrentechnik, die Uniklinik war einer der großen Kunden. „Mit Unterhaltungselektronik hatte Opa noch nichts am Hut“, erzählt der Enkel. Zwei Jahre nach Gründung folgte der Umzug in die Kurze Geismarstraße, 1959 der Wechsel an den heutigen Standort.

## Kundenservice gehört dazu

Dass der Schriftzug „Radio Fäth“ noch heute über dem Schaufenster steht, verdankt die Firma vor allem Lübkes Eltern Christa und Hans-Volker. Der Vater kam als Lehrling in den Betrieb, heiratete die Tochter des Chefs und führte mit ihr zusammen das Unternehmen nach dem Tod des Schwiegervaters. Das Geschäft wuchs, das Sortiment entwickelte sich mit dem technischen Fortschritt stetig weiter. Eines aber blieb bis heute unverändert: Radio Fäth ist nicht nur ein Geschäft, Werkstatt und der mobile Kundenservice sind ebenso fester Bestandteil der Firma.

Als Sven Lübke 2005 das Geschäft übernahm, war die Konkurrenz in Göttingen groß. „Es gab auch weitere Hifi-Händler allein in der Innenstadt.“ Heute seien es noch zwei, dafür seien die drei großen Fachmarktketten auf den Plan getreten. Aber auch davon habe man schon einen überlebt, sagt Lübke schmunzelnd. Wie das gelungen sei, verrät er nur zögernd. „Ich glaube, das Geheimnis ist, mehr zu machen, als erwartet wird. Du bist der Laden.“ Aber das gelte für alle erfolgreichen Einzelhändler in der Stadt.

## Kein Preiskampf

Man habe von Anfang an dem Preiskampf widerstanden, das eigene Sortiment auf einem qualita-



75 Jahre Radio Fäth, Inhaber und Geschäftsführer Sven Lübke (re.) und sein langjähriger Mitarbeiter Michael Bernard im Geschäft an der Langen Geismarstraße.

FOTO: CHRISTINA HINZMANN

tiven Niveau gehalten, das man vor den Kunden habe vertreten können. Denn bei Radio Fäth werde eben nicht nur verkauft, sondern beraten, geliefert und aufgebaut. Das schaffe Vertrauen und eine Kundenzufriedenheit, mit der man sich eben nicht nur gegen große Ketten, sondern auch gegen den Online-Handel durchsetzen könne. „Es ist meines Wissens bisher nicht ein einziges Mal vorgekommen, dass ein Kunde sich bei uns hat beraten lassen, um dann im Internet zu bestellen“, so Lübke. Und Göttingen sei zu klein, als dass man sich auch nur einen unzufriedenen Kunden leisten könne.

Während Zverev den zweiten Satz für sich entscheidet, gibt Michael Bernard, Mitarbeiter im Hause Lübke seit 34 Jahren, ein aktuelles Beispiel für die Arbeitsweise in der Firma. Ein Kunde habe gerade aus Italien angerufen, weil er auf seinem TV-Gerät kein Bild habe und doch so gerne das Tennis-Spiel sehen wolle. Mit der Hilfe eines Fäth-Technikers sei es gelungen,

dem Mann per Telefon aus der Ferne pünktlich zum ersten Aufschlag den gewünschten Sender einzustellen. Umsatz: 0, Kundenzufriedenheit: 100. „Dafür mache ich es. Da gehst du fröhlich nach Hause“, sagt Bernard.

## Doppelte Nachwuchsprobleme

Perspektivisch wünscht sich Lübke, sein jetziges Team möglichst lange zusammenhalten zu können. Denn

jeder einzelne Mitarbeiter sei dem Unternehmen verbunden. Das gilt übrigens auch noch für den Senior, der mit mittlerweile 81 Jahren bei besonderen Kundenwünschen immer noch selber in der Werkstatt steht. Die Suche nach Nachwuchskräften werde hingegen immer schwerer. Seit acht Jahren habe Radio Fäth keinen Auszubildenden mehr gehabt – weder für den Einzelhandel, noch im Bereich Informa-

tionselektroniker habe es geeignete Bewerber gegeben.

Auch was die eigene Nachfolge angeht, hat Lübke aktuell noch keine Lösung parat. „Aber wir machen das ja noch ein paar Tage“, sagt der Chef lachend zu Bernard. Zum Abschied ein letzter Blick auf den riesigen Fernseher, der dekorativ gegenüber dem Sofa mitten im Geschäft steht: Zverev gewinnt in vier Sätzen.

## Informationselektroniker – Novellierung in der Ausbildung

**Die Ausbildungszahlen** im Beruf Informationselektroniker (alte Bezeichnung: Radio- und Fernstechniker) waren laut Handwerkskammer Hildesheim-Süd-niedersachsen in den vergangenen Jahren rückläufig – Tiefpunkt 2019 mit nur vier Azubis. Nach einer Novellierung der handwerklichen Elektroberufe

steigen sie wieder auf 20 im Jahr 2021. „Die sinkenden Ausbildungszahlen vor der Novelle hängen mit einem stark veränderten Konsumverhalten zusammen“, erklärt HWK-Sprecher Stefan Pietsch. Radios, Fernsehgeräte oder auch Bürosystemtechnik würden immer seltener repariert, der Trend gehe

eher in Richtung Neuan-schaffung. Durch die Neuordnung des Berufs Informationselektronikers seien weitere Ausbildungsinhalte wie Geräte- und IT-Technik, Breitbandtechnik oder Brandschutz hinzugekommen, was den Beruf zu künftsträchtiger mache. Betriebe, die ausbilden möchten und keine geeig-

neten Bewerber finden, können sich an die Berater des Projekts „Passgenaue Besetzung“ der Handwerkskammer wenden. Die Mitarbeiter suchen gezielt nach Interessenten mit einer Affinität zu den neuen Ausbildungsinhalten des Berufs Informationselektroniker. Kontakt: matching@hwk-hildesheim.de.

# In mobilen Containern Patienten versorgen

Von Landstrichen ohne Infrastruktur bis zu Kriegsgebieten: Ottobock entwickelt Lösung für Bereitstellung von Prothesen und Orthesen

Von Stefan Kirchhoff

**Duderstadt.** Das Medizintechnik-Unternehmen Ottobock will die prothetische und orthetische Versorgung von Patienten erleichtern. Die Duderstädter haben während der Leitmesse für Orthopädiertechnik, der „OTWorld“, erstmalig ihren neuen Ansatz präsentiert: Eine mobile und kompakte Container-Werkstatt, in der Patientenbetreuung in Regionen ohne orthopädiertechnische Versorgung möglich ist, teilte Ottobock mit. Ein potenzielles Einsatzgebiet könnte in der Ukraine liegen.

„Wir sind im Gespräch mit staatlichen und privaten Partnern aus der Ukraine sowie auch dem Bundesgesundheitsministerium darüber, inwiefern unsere mobile Containerlösung in der Ukraine bei der prothetischen und orthetischen Versorgung helfen kann“, erklärte Mark C. Schneider, Pressesprecher des Unternehmens. Er fügte an: „Die Versorgung der Menschen im Kriegsgebiet ist für uns ein sehr wichtiges Thema, bei dem wir unterstützen wollen. Wenn die Container in der Ukraine gebraucht werden, dann sind die auf der OT World vorgestellten Patient-Care-

und Workshop-Modelle natürlich dafür reserviert.“

## Versorgung als Herausforderung

Die prothetische und orthetische Versorgung von Patienten sei in vielen Ländern mit zahlreichen Herausforderungen verbunden, so die Pressestelle des Unternehmens. Oft fehle es an ausreichend Platz, einer Stromversorgung, oder die Kosten seien zu hoch.

Die Idee für die jetzt präsentierte Lösung sei vor rund fünf Jahren aufgrund konkreter Bedürfnisse in afrikanischen Ländern wie Kenia, Nigeria, Angola und Tansania entstanden. Peter Scheffers vom Ottobock-Bereich Planen und Einrichten betonte, es fehle dort an Werkstätten, in denen junge Orthopädietechnikerinnen und -techniker nach ihrer Ausbildung hätten arbeiten können. Bislang habe Ottobock die Einrichtung und das Material liefern können. „Jetzt bieten wir mit den Containern auch kompakte, mobile Gebäude für eine bessere Patientenversorgung“, verdeutlichte Scheffers.

## Standardprodukt nach Prototyp

Aus ersten Prototypen hätten er und sein Team ein standardisiertes Pro-



Ottobock will die prothetische und orthetische Versorgung mit mobilen Lösungen erleichtern: Das Bild zeigt die Frontseiten des Werkstatt- und Patientenversorgungscontainers.

FOTO: PETER SCHEFFERS

dukt entwickelt, das sich an örtliche Stromnetze oder Generatoren sowie eine Wasserversorgung anschließen lasse. Interesse an der Containerlösung gebe es aktuell in Südafrika, Bulgarien, Marokko, Kolumbien und eben in der Ukraine.

In zwei standardisierten Containern mit je 15 Quadratmetern Fläche befände sich alles, was für die Produktion von Prothesen und Orthesen beziehungsweise für die Patientenversorgung benötigt werde,

heißt es. Die Lösung mit einem Werkstatt- und einem Patient Care-Container habe den Vorteil, dass der Bereich für die Patienten leise und sauber bleibe.

## Container in vier Ausführungen

Die Container gebe es jeweils in vier verschiedenen Ausführungen. So könne individuell entschieden werden, was für den jeweiligen Standort benötigt wird. Die Ausführungen produziert Ottobock in „Stan-

dard“, „Standard Plus“, „Premium“ und „Premium Gold“. Die Standard-Variante Patient Care sei unter anderem mit einem Lüftungs- und einem Entwässerungsausgang für die Klimaanlage, einer Rampe für Rollstuhlfahrer, Anschlüsse für eine externe Stromversorgung, Sanitäranlage, Werkzeugschrank, zwei Gipsbehälter und einem Waschbecken mit einem Wasser- und Gipsseparator ausgestattet – somit sei auch die Abdrucknahme und die Lagerung der Gipsmodelle gesichert.

## Basis-Ausstattung in Standard-Werkstatt

Der Werkstatt-Container in der Standardvariante verfüge unter anderem über eine weitere Tür an der Außenseite, die zu einem kleinem Technikraum mit integriertem Kompressor führe. Der Container verfüge über die Grundausstattung an Geräten, die für die Prothesen- und Orthesenproduktion benötigt würden – beispielsweise eine Werkbank oder ein Infrarotofen mit Alarmsystem.

In den jeweils höheren Ausstattungsvarianten werde weitere Technik eingesetzt. Die Container könnten speziell an Kundenwünsche angepasst werden.

# Mit IHAFa in Ausbildung und Job

Erstberatung für Ukrainer

**Landkreis.** Damit Flüchtlinge aus der Ukraine möglichst schnell eine Arbeit in Deutschland aufnehmen können, bietet die Handwerkskammer Hildesheim-Süd-niedersachsen einen Erstberatungs-Check an. Der läuft über IHAFa: Das „Integrationsprojekt Handwerkliche Ausbildung für Flüchtlinge und Asylbewerber“ wird seit dem großen Flüchtlingszustrom von 2015 von allen sechs Handwerkskammern in Niedersachsen umgesetzt und landesweit durch die Handwerkskammer Hildesheim-Süd-niedersachsen koordiniert.

## Erste Orientierung

Zur aktuellen Situation angesichts des seit über 100 Tagen andauernden Krieges Russlands in der Ukraine sagt IHAFa-Projekt-Koordinator Malte Diercks: „Wir erfassen mit diesem Check Sprachkenntnisse, Berufsqualifikation, Berufserfahrungen und mögliche Referenzberufe für ein Anerkennungsverfahren.“ Ziel sei es, den Geflüchteten aus der Ukraine die erste Orientierung auf dem Arbeitsmarkt zu erleichtern und den Handwerksbetrieben relevante Informationen zu liefern, um die Integration in Arbeit zu erleichtern.

Voraussetzung für die Beratung mittels Erst-Check seien ausreichende Deutschkenntnisse oder eine Begleitperson, die vom Ukrainischen ins Deutsche übersetzen kann. Die Beratungen können in der Handwerkskammer, vor Ort oder auch online stattfinden. Ratsuchende sollten bestenfalls Schul- und Arbeitszeugnisse, einen Lebenslauf und das aktuelle Dokument der Ausländerbehörde zur Beratung mitbringen. „An das Beratungsgespräch kann sich je nach Situation eine Vermittlung in Praktika oder in eine handwerkliche Ausbildung anschließen.“

## Hilfe bei Integration

„Auch die Vermittlung in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung und eine Unterstützung bei der Integration in den Betrieb bietet IHAFa an“, so Diercks. Ein Kontakt zum Integrationsprojekt kann über ihn aufgenommen werden, per E-Mail an malte.diercks@hwk-hildesheim.de oder unter Rufnummer 05121/162170. *mei*

## WIRTSCHAFTS TERMINE

**Die Wirtschaftsförderung** Region Göttingen GmbH (WRG) hat gemeinsam mit dem Mittelstand-Digitalzentrum in Hannover die vierteilige kostenfreie Veranstaltungsreihe »DIGITAL Werkstatt« entwickelt, mit der die regionalen kleinen und mittleren Betriebe bei ihren Bemühungen unterstützt werden sollen. Angeboten werden Impulsvorträge, ein interaktiver Austausch mit Teilnehmerinnen und Teilnehmern und ausgewählte Projektbeispiele zu den Themen digitales Marketing, digitales Handwerk, digitale Sicherheit und digitales Lernen. Am Montag, 16. Juni, von 9 bis 11.30 Uhr geht es um das Thema „Umgang mit Bewertungsportalen im Internet – Was ist erlaubt?“ Dozent ist Julian Kanert. Anmeldefrist bis 10. Juni online unter digitalzentrum-hannover.de. Maximal 30 Teilnehmer können an der kostenfreien Veranstaltung teilnehmen.

**Gemeinsam mit der Steuerberaterkammer** Niedersachsen bietet die Industrie- und Handelskammer Hannover in Göttingen am Sonnabend, 28. Juni, einen Nachfolge-Sprechtag an. In Einzelgesprächen können sich dabei Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihren Betrieb abgeben wollen, sowie Gründerinnen und Gründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit im Rahmen einer Unternehmensnachfolge antreten wollen, beraten lassen.