

Ein Großlabor als Familienbetrieb

Seit 30 Jahren besteht das Labor Dr. Staber und Kollegen mit Sitz in München. Den Strukturwandel in der Labormedizin hat der Familienbetrieb mitgestaltet. Mittlerweile hat das Unternehmen 14 Standorte in Deutschland.

Von Jürgen Stoschek



Die Laborbetreiber Dr. Dr. Fritz Georg Staber und Ehefrau Karin Staber-Hollfelder setzen auf Wachstum per Eigenkapital und "nicht auf Pump".

© J. Stoschek

MÜNCHEN. In der Labormedizin vollzieht sich seit Jahren ein Konzentrationsprozess, der nicht zuletzt auch von international agierenden Kapitalgesellschaften getrieben ist.

Doch auch Labors im Familienbesitz können in diesem Prozess mithalten. Das zeigen unter anderem die Medizinischen Laboratorien Dr. Staber und Kollegen, ein großer Laboranbieter in Familienbesitz mit Sitz in München.

In diesem Jahr feiert das Unternehmen sein 30-jähriges Bestehen. An bundesweit 14 Standorten zwischen München und Kiel versorgt Dr. Staber und Kollegen nach eigenen Angaben niedergelassene Ärzte aller Fachrichtungen, Krankenhäuser aller Versorgungsstufen, betriebsmedizinische Dienste, öffentliche Auftraggeber, wissenschaftliche Institute und die pharmazeutische Industrie mit diagnostischen Leistungen.

Der Verbund beschäftigt heute 600 Mitarbeiter

Vor 30 Jahren habe er, aus der Grundlagenforschung kommend, die kleinste von damals 16 eigenständigen Laborarztpraxen in München gekauft und mit fünf Mitarbeitern in einer Doppelhaushälfte angefangen, erinnert sich Unternehmensgründer Dr. Dr. Fritz Georg Staber.

Heute werden jeden Tag Proben von mehr als 10.000 Patienten für über 4000 Einsender untersucht. Der überregionale Verbund für Laboratoriumsmedizin, Mikrobiologie, Humangenetik und Pathologie beschäftigt etwa 600 Mitarbeiter, darunter 27 Fachärzte.

Damit gehöre sein Unternehmen, in dem acht Familienmitglieder, davon vier Laborärzte, mitarbeiten, zu den zehn größten Laboranbietern Deutschlands, sagt Staber.

Zu den Stärken der Laborgruppe gehören nach seiner Ansicht die Regionalität, kurze Transportwege und die rasche Erstellung der Untersuchungsergebnisse.

"Deshalb lehnen wir die finanziell sicherlich kostengünstigere Strategie von Großlabors ab", erklärt Staber. "Die Praxen begrüßen es, dass sie mit einem Laborunternehmen zusammenarbeiten können, das einer Arztfamilie gehört."

Oberstes Ziel seien Service und Qualität, alle Laboratorien seien nach DIN 15189 akkreditiert.

Kein Wachstum auf Pump

An Wachstum habe er ursprünglich nicht gedacht, erklärt Staber. "In den ersten zehn Jahren habe ich das Unternehmen bewusst klein gehalten nach dem Motto "lieber kleine, aber knusprige Brötchen backen", sagt er.

Es habe sich dann aber gezeigt, dass diese Strategie auf Dauer nicht durchzuhalten war. Durch die Laborreformen der vergangenen Jahre und die Honorarpolitik mit einer andauernden Absenkung der Vergütung diagnostischer Leistungen sei er quasi zur Expansion gezwungen worden.

Dabei habe er das Geld für die Übernahme eines Labors immer erst "angespart" und dann gekauft. "Bei uns gibt es kein Wachstum auf Pump", sagt Staber.

Die Eigenkapitalquote liege auch heute noch bei 90 Prozent. "Ich habe immer darauf geachtet, genügend Rücklagen zu haben. Das macht uns krisenfest".

Das Unternehmen soll weiter expandieren

Auch für die Zukunft sei das Unternehmen gut aufgestellt und für weitere Laborübernahmen bestens gerüstet.

Im Kliniksegment bietet die Laborgruppe seit Kurzem auch neue Managementkonzepte zur Optimierung von Arbeitsprozessen, Personaleinsatz und Anforderungsverhalten, um so den Einsatz von Ressourcen langfristig zu gestalten.

"Als Laborärzte tragen wir wesentlich zur Versorgung von Patienten bei", erklärt Staber. "Ohne Labor gibt es keine Medizin. Deshalb schaue ich mit einer gewissen Gelassenheit in die Zukunft."

Neben der Überregulierung des Gesundheitssystems und einem drohenden Nachwuchsmangel auch bei Laborärzten, Mikrobiologen und Pathologen sei vor allem der "hart geführte Verdrängungswettbewerb durch bestimmte Konkurrenten" eine Herausforderung.

Aufgrund gesetzlicher Änderungen, die nun klare Regeln bei der Kundengewinnung und -bindung geschaffen haben, bestehe jedoch die Hoffnung, "dass der Wettbewerb auf einer seriösen Basis stattfindet", erklärt Staber.