

„Aufgrund ihres Familiencharakters war mir die Dentalbranche von klein auf sympathisch“

INTERVIEW Das Familienunternehmen W&H zählt weltweit zu den führenden Herstellern zahnmedizinischer Instrumente und Geräte. Gegründet 1890 von den Feinmechanikern Jean Weber und Hugo Hampel in Berlin und seit 1958 in Besitz der Familie Malata, ist es dem Dentalproduktehersteller mit technologischen Neuheiten immer wieder gelungen, wichtige Standards am Dentalmarkt zu setzen. Die gesamte Unternehmenskultur ist dabei intern wie extern von Maximen wie Ehrlichkeit, Bodenständigkeit, Vertrauen, Wertschätzung und einem gelebten Miteinander geprägt. Werte, die der W&H Geschäftsführer Peter Malata vor allem auch auf seine Kindheit, die elterliche Erziehung und beruflich prägende Meilensteine zurückführt. Lesen Sie mehr im nachfolgenden Interview und erhalten Sie ganz persönliche Einblicke.



Dipl.-Ing. Peter Malata,
W&H Präsident

Herr Malata, bitte geben Sie uns einen Einblick in Ihre Kindheit.

Meine Eltern haben W&H 1958 erworben. Somit bin ich in einer Unternehmerfamilie aufgewachsen und war von frühester Kindheit an mit dem elterlichen Betrieb verbunden. Typisch für Familienunternehmen ist, dass sich das Wohnhaus meist in unmittelbarer

Nähe des Unternehmensstandorts befindet; dies war auch bei uns der Fall. Dadurch hat man täglich eine starke mentale Verbindung zum Unternehmen.

In den 1960er- und 1970er-Jahren war die Dentalbranche vorwiegend von familiengeführten Unternehmen geprägt, und ich konnte bereits in meiner Ju-

gend zahlreiche Kooperationspartner wie Produzenten, Generalimporteure und Dentaldepots auch persönlich kennenlernen.

Wo sind Sie zur Schule gegangen?

Ich besuchte in Salzburg das Gymnasium und begann etwas später an der Technischen Universität Graz Wirtschaftsingenieurwesen und Maschinenbau kombiniert mit Wirtschaftswissenschaften zu studieren. Nach meinem Studienabschluss bin ich in das elterliche Unternehmen eingestiegen, da schon damals mein Interesse der Technik im Allgemeinen und der Medizintechnik im Speziellen galt. Darüber hinaus war es mein Bestreben, meinem Vater in seinem Beruf nachzufolgen.

Warum haben Sie sich für diesen beruflichen Weg entschieden?

Aufgrund ihres „Familiencharakters“ war mir die Dentalbranche immer sympathisch. Die Geschäftsbeziehungen waren stets personenbezogen und basierten auf Wertschätzung und menschlichem Vertrauen, was mir persönlich immer gut gefiel.

Wer waren Ihre Vorbilder, beruflich wie privat?

Natürlich hat man als Jugendlicher auch Vorbilder und lernt täglich Neues dazu. Besonders wichtig für mich waren meine Eltern, die mich dabei begleitet haben, in das Unternehmen hineinzuwachsen, und die mir ein Wertesystem vermittelt haben, das bis

Auf die Nähe zu seinen Mitarbeitern legt Peter Malata großen Wert. Hier im Bild zu sehen mit W&H Mitarbeiter Alexander Wagner, dem österreichischen Staatsmeister im „CNC-Drehen“ im Jahr 2014.



heute im Familienbetrieb verankert ist. Einen besonderen Einfluss hatte auch Dr. Bernd Rippel, der neben seiner Verantwortung für den weltweiten Vertrieb auch ein Bindeglied bzw. Moderator zwischen meinen Eltern und mir darstellte. Weitere Vorbilder waren für mich unsere Geschäftspartner, die uns beim Aufbau unserer Tochterunternehmen unterstützt haben.

Welcher war Ihr erster Job?

Bei meinem ersten Ferienjob im Unternehmen habe ich im Versand gearbeitet. Nach regelmäßigen Ferienjobs in unterschiedlichen Firmen bin ich nach dem Studium direkt in das elterliche Unternehmen eingestiegen. Mein Vater war damals 73 Jahre alt, und es war mir wichtig, ihn bei seiner Arbeit zu unterstützen und ihn zu entlasten.

Wie haben Sie sich beruflich entwickelt?

Nach meinem Studium und praktischen Erfahrungen durch diverse Ferienjobs trat ich in das Unternehmen ein. Hier übernahm ich sukzessive die Bereiche Forschung und Entwicklung sowie das Produktmanagement. Anschließend kam der Einstieg in Managementaufgaben. 1996 folgte ich mei-

nem Vater in der Funktion des Geschäftsführers nach.

Wie sieht Ihr routinemäßiger Tagesablauf aus?

Ich habe keinen routinemäßigen Tagesablauf. Das Einzige, das immer gleich ist, ist mein Arbeitsbeginn um 8 Uhr morgens. Jeder Tag ist anders gestaltet. Im Wesentlichen dreht

ANZEIGE



Lachgasgeräte

TLS med-sedation GmbH

Sedierung – die entspannte Art der Behandlung



- Entspannte Patienten
- Stressfreie Behandlung
- Verbesserte Zeitplanung
- Ohne Nebenwirkungen

www.lachgas-tls.de



Masterflux Plus
ab 5390,-€
zzgl. MwSt.

Wir sind für Sie auf den Messen:

DGKiZ	Dortmund	27.-29.09.2018
id infotage dental	Stuttgart	12.-13.10.2018
id infotage dental	München	20.10.2018
id infotage dental	Frankfurt	09.-10.11.2018
Implant expo	Wiesbaden	30.11.-01.12.2018



IfzL Premium Schulungen am 23.06. und 14.07. in München, am 21.07. in Kassel, am 11.08. in Hamburg, am 17.11. in München, am 15.12. in Hamburg

1. Bad Feilbacher Lachgassymposium am 06. Oktober

Lachgasgeräte TLS med-sedation GmbH · Tel. +49 (0) 80 66/884 66-82 · Fax -83
vertrieb@lachgas-tls.de · www.lachgas-tls.de

Dentalimpex Kinderbehandlungsplatz

In einem speziellen Kinderbehandlungszimmer fühlen sich Ihre kleinen Patienten von Anfang an wohl und spüren, dass auf ihre Bedürfnisse eingegangen wird. An der Decke hängt z.B. ein LCD-Fernseher, in dem lustige Zeichentrickfilme laufen, und statt einem für Kinder oft furcht einflößenden Zahnarztstuhl lädt eine weich gepolsterte Kinderliege dazu ein, sich hinzulegen.

- nach Maß – jede Länge, Breite und Höhe ohne Aufpreis möglich
- Hinterkopfabsaugung mit 1 großen und 2 kleinen Sauger für Lachgas
- Die Kinderbehandlungseinheit verschwindet für das Kind nicht sichtbar unter der Pedoliege und ist mit einer stufenlosen, sehr leichtgängigen Höhenverstellung ausgestattet. Wahlweise mit Turbinen, Zahnsteinentferner und Mikromotoren, passend für alle Hand- und Winkelstücke. Mit Trayablage auf Gerätekopf.
- Das Original, seit 15 Jahren der Spezialist bei Kinderliegen.

Bis zu 5 Jahre Garantie.



- Kinderbehandlungsplatz bestehend aus:**
- Integriertem Zahnarztgerät
 - Pedoliege mit Metallunterbau
 - LED-Behandlungsleuchte

Bereits erhältlich ab
€ 9.900,-
zzgl. der gesetzl. MwSt.

Montage und Service in ganz Deutschland, Schweiz und Österreich.

DENTALIMPEX STOCKENHUBER GmbH
Leipartstrasse 21, D-81369 München
Tel. 089 7238985, Fax 089 72458056

DENTALIMPEX STOCKENHUBER GmbH
Johann-Roithner-Str. 29-33c, A-4050 Traun
Tel. 07229 677 67, Fax 07229 677 67-18
www.dentalimpex.at

Besuchen sie uns auf folgenden Messen:

DGKiZ Dortmund
27-29.09.2018
id infotage dental Stuttgart
12.-13.10.2018
id infotage dental München
20.10.2018
id infotage dental Frankfurt
09.-10.11.2018

Oder jederzeit in unseren
Ausstellungsräumen.

*einfach
besser!*

DENTALIMPEX
STOCKENHUBER GMBH

Import - Export Dentalgroßhandel - Einrichtungen - Service



W&H Hauptsitz in Bürmoos bei Salzburg.

sich dabei alles um die Kommunikation mit den Mitarbeitern und Geschäftspartnern.

Welche sind die wichtigsten Produkte, die W&H herstellt und vertreibt?

Wir bieten fortschrittliche Technologien, beispielsweise Implantologiemotoren sowie ein Piezochirurgiegerät mit speziellen Hand- und Winkelstücken für die Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, sowie Produkte für restaurative Behandlungen, wie Dentalturbinen, Winkelstücke und Elektromotoren. Im Bereich Hygiene umfasst unser Portfolio Autoklaven und Pflegegeräte für Dentalinstrumente. In der Prophylaxe und Parodontologie profitieren unsere Kunden von modernsten Piezo Scallern und einem perfekt auf die jeweilige Anwendung abgestimmten Spitzensortiment.

Worin beruhen Ihr Anspruch und Leistungsversprechen gegenüber Ihren Kunden?

Wir stellen Zahnärzten Produkte und Lösungen bereit, die sie bei ihrer täglichen Arbeit bestmöglich unterstützen, und wollen damit für mehr Sicherheit und Effizienz im klinischen Alltag sorgen. Unser Anspruch ist es, unsere Technologieführerschaft konsequent auszubauen. Dass uns dies immer wieder gelingt, zeigen Produktinnovationen wie das 5-fach Ring LED+ für Turbinen, welches Zahnärzten erstmals eine 100 Prozent schattenfreie Sicht auf die Behandlungsstelle ermöglicht und die Diagnose erleichtert, sowie die neueste Generation unseres Implantmed. Damit bieten wir weltweit das einzige Chirurgiegerät mit integrierter Implantatstabilitätsmessung.

Im Verlauf unserer Firmengeschichte konnten wir zahlreiche Meilensteine setzen. So waren und sind wir unter anderem Vorreiter auf dem Gebiet der sterilisierbaren LED-Technologie, Marktführer bei Implantologiegeräten und Pionier in der Hochgeschwindigkeitspräparation bis zu 200.000/min. Auch das Druckknopfspannsystem und die 360°-Drehkupplung Roto Quick stehen heute als Synonyme für W&H. Auf dem immer wichtiger werdenden Gebiet der Sterilisation produzieren wir seit 1999 als Pionierunternehmen für die Dentalindustrie medizinische Autoklaven (Zyklus B, nach EN 13060).

Welches ist Ihr Lieblingsprodukt und warum?

Das sind ganz klar zahnärztliche Winkelstücke, weil wir sehr gut darin sind und weil wir diese Technologie aus-

gezeichnet beherrschen. Ich finde es faszinierend, dass so viele verschiedene Technologien auf so kompaktem Raum integriert sind. Gleich nach den Winkelstücken zählen Turbinen und Elektromotoren ebenfalls zu meinen Favoriten.

Was gefällt Ihnen am meisten an Ihrem Beruf?

Die Tatsache, dass man sowohl mit großen als auch kleinen Unternehmen eine gute Kooperationsbasis pflegt und in direktem Kontakt mit den Anwendern steht.

Werden Sie von den Zahnärzten vor viele Probleme gestellt?

Zahnärzte stellen uns nie vor Probleme, sie stellen uns vor Herausforderungen, die wir mit unserem Know-how lösen wollen. Mit diesen Herausforderungen



werden wir angeregt, die Zahnheilkunde ständig zu verbessern, was zu einer Win-win-Situation führt: Der Zahnarzt bekommt maßgeschneiderte Lösungen, und wir haben die Möglichkeit, unsere Innovationsstärke und Innovationslust auszuleben.

Wie beweisen Sie, dass ein Produkt besser ist als das der Konkurrenz?

Wir versuchen, mit innovativer Technologie und einzigartigen Features die Richtung vorzugeben, und sind stolz darauf, dass manche unserer Lösungen vom Wettbewerb nachgeahmt werden. Dies zeigt, dass wir technologisch immer wieder Vorreiter sind.

Wie ist die Positionierung Ihres Unternehmens auf dem Markt?

Wir sehen uns am Weltmarkt unter den Top 3 Dentalherstellern. Was die Absatzzahlen für unsere Produktsegmente betrifft, befinden wir uns teils auf Platz 1 und teils auf Platz 3. Qualitätsmäßig zählen wir weltweit zu den führenden Unternehmen.

Wie sieht Ihre Wachstumsstrategie aus?

Schritt für Schritt, angetrieben durch fortschrittliche Technologien. Derzeit zählt die W&H Gruppe weltweit drei Produktionsstandorte, 19 Tochterunternehmen und 16 Gebietsverantwortliche. Unser 19. Tochterunternehmen, die schwedische Firma Osstell AB, haben wir im März 2018 übernommen. Osstell ist bekannt für seine patentierte ISQ-Technologie (Implant

Stability Quotient). Wir arbeiten bereits seit September 2016 erfolgreich mit Osstell zusammen und haben die neueste Generation des Implantmed gemeinsam entwickelt. Mit der Einbindung in unsere globale W&H Gruppe wollen wir technologische Synergien in der Oralchirurgie und Implantologie schaffen und unser gemeinsames Produktportfolio in Zukunft deutlich ausbauen. Weiter wachsen wird ab dem Frühsommer 2018 auch eine unserer Produktionsstätten in Bürmoos. Mit der Erweiterung um 11.000 Quadratmeter werden wir das geplante Wachstum der nächsten Jahre sicherstellen.

Betrachten Sie sich selbst als erfolgreichen Geschäftsmann? Und wenn ja, warum?

Diese Beurteilung überlasse ich lieber anderen. Ich freue mich, dass W&H ein gesundes Unternehmen ist, das einen hohen Anspruch an Innovation hat und den Fokus auf den Menschen, das heißt auf den Patienten, den Zahnarzt, den Kooperationspartner und den Mitarbeiter, beibehält.

Wie würden Sie Ihren Stil als „Leader“ definieren?

Ich schätze vor allem kreative Menschen, die ihre eigenen Ideen in das Unternehmen einbringen und diese mit Teamgeist umsetzen.

Auf welche Mitbereitereigenschaften legen Sie besonderen Wert?

Sehr wichtig ist, dass die Mitarbeiter unsere Firmenwerte wie Verlässlichkeit,

Offenheit, Nachhaltigkeit und Kompetenz teilen und mittragen.

Was sind Ihre Tipps für den Erfolg in diesem Bereich?

Wichtig ist es, menschlich zu bleiben und auch die weiteren Player am Markt zu respektieren.

Zu guter Letzt: Erlauben Sie uns die Frage, wie Sie Ihre knappe Freizeit verbringen?

Zu meinen Hobbys zählen Skifahren, klassische Musik, Tanz und Golf. Meine knapp bemessene Freizeit verbringe ich am liebsten mit meiner Frau und unseren Töchtern.

Fotos: W&H



W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Eurosafe 60



Euronda® Pro System

www.euronda.de

Nur sauber ist uns nicht genug:

Der Thermodesinfektor

- ✓ höchster Aufbereitungsstandard
- ⊕ aktive Trocknung
- ⚙️ effektiver & ökonomischer Einsatz
- 💎 pflegeleicht & wartungsfreundlich