

„Ich bin überzeugt, dass Innovation der Motor eines Unternehmens ist.“

W&H Geschäftsführer, Kommerzialrat Dipl.-Ing. Peter Malata, im Gespräch mit der *Dental Tribune* über den anhaltenden Erfolg und die Philosophie des Unternehmens.

Das Unternehmen W&H wurde 1890 gegründet und ist heute ein führender Hersteller von Dentalinstrumenten und Dentalgeräten. Mit über 1.200 Mitarbeitern weltweit exportiert das Unternehmen seine Produkte in über 110 Länder. Das Familienunternehmen betreibt zwei Produktionsstätten in Bürmoos und eine in Brusaporto in Italien sowie 19 Tochtergesellschaften in Europa, Asien und Nordamerika.

trachten diese als Investition in die Zukunft. Mit unserem umfassenden Ausbildungsprogramm legen wir nicht nur auf die fachliche Bildung der Jugendlichen wert, sondern unterstützen auch ihre persönliche Entwicklung.

Drittens setzen wir auf Kontinuität: Wir haben größtes Vertrauen in unsere Mitarbeiter. Teamgeist ist uns sehr wichtig. Der Ausbildungsstand unserer Mitarbeiter ist sehr hoch, und

kung der Zahngesundheit. Wir sind ein Familienunternehmen und seit 60 Jahren im Familienbesitz. Wir streben langfristige, vertrauensvolle und wertschätzende Beziehungen zu Patienten, Kunden, Partnern und Mitarbeitern an. Beziehungen, auf die man sich verlassen kann. Unsere Unternehmenswerte – Zuverlässigkeit, Kompetenz, Offenheit und Nachhaltigkeit – stehen daher nicht nur auf dem Papier, sondern werden aktiv gelebt.

Im März 2018 starteten Sie die neue Imagekampagne „From a patient to a fan“. Wie hat dies die Wahrnehmung Ihres Unternehmens bei Partnern und Kunden beeinflusst?

Wir haben sehr positive Rückmeldungen zu unserer neuen Imagekampagne erhalten, sowohl direkt von Kunden und Partnern als auch über unsere Social-Media-Kanäle. Wir wollen den Zahnärzten sowie den Praxisteams vermitteln, dass W&H als

Aufmerksamkeit zu schenken. Da die Lichtverhältnisse im Mundraum meist ungenügend sind, ist es beispielsweise unsere Aufgabe, dafür zu sorgen, dass die Produkte ausreichend Licht bieten. Wenn die Hände nach einem langen Arbeitstag schmerzen, ist es unsere Aufgabe, leichtere, ergonomischere Instrumente zu schaffen.

Darüber hinaus müssen die Produkte natürlich intuitiv, zuverlässig und vor allem präzise funktionieren. Unsere Produkte zeichnen sich nicht nur durch innovative Lösungen aus, sondern auch durch viele kleine Details, die im Alltag unserer Kunden einen echten Unterschied machen.

Neben Produktionsstätten in Österreich und Italien unterhalten Sie Niederlassungen in weiteren 19 Ländern. Was sind für Sie die wichtigsten Märkte, und wo sehen Sie das größte Wachstumspotenzial für die Zukunft?

bungslosen technischen Service überall auf der Welt zu garantieren.

In den letzten Jahren haben wir auch Tochtergesellschaften in China sowie in Indien gegründet und unsere Vertriebsaktivitäten in der Region Asia-Pacific verstärkt. Dies sind die Märkte, in denen wir derzeit das größte Potenzial sehen.

Der Dentalmarkt verändert sich schneller als je zuvor. Was sind Ihre Strategien, um in diesem herausfordernden Umfeld weiterhin an der Spitze zu bleiben?

Unser Hauptziel ist es, unseren Kunden mit all unseren Produkten und Dienstleistungen einen echten Mehrwert zu bieten. Wir konzentrieren uns stark auf Forschung und Entwicklung, und ich bin sehr stolz darauf, zu sagen, dass wir hierbei sehr erfolgreich sind. So wurde unser Produkt Primea Advanced Air kürzlich vom österreichischen Wirtschaftsministerium mit dem Staatspreis Innovation ausgezeichnet.

Mit der Primea Advanced Air Turbine kann nun erstmals die Drehzahl des Bohrers präzise eingestellt werden und bleibt durch die elektronische Regelung auch bei steigendem Anpressdruck während der Behandlung konstant. Neben der innovativen Antriebstechnik bietet die Turbine alle Vorteile der W&H Synea Vision Turbine.

Schließlich spielt die Vernetzung unserer Produkte und Dienstleistungen eine immer größere Rolle, zum Beispiel die Möglichkeit, unsere Tools über ein Smartphone oder Tablet zu steuern, sowie die automatisierte Bestandsverwaltung und Serviceplanung.

Wo sehen Sie W&H in den nächsten zehn bis 20 Jahren?

W&H hat seine Position am weltweiten Dentalmarkt weiter ausgebaut – wird von Kunden geschätzt und von Wettbewerbern respektiert.

Vielen Dank für das Gespräch. 



© Gregor Sams/PunktFormStich

Geschäftsführer KR Dipl.-Ing. Peter Malata.

Dental Tribune: Nur wenige Dentalunternehmen weltweit können auf eine 125-jährige Geschichte zurückblicken. Was sind Ihrer Meinung nach die Hauptgründe für den langjährigen Erfolg von W&H?

KR Dipl.-Ing. Peter Malata: Es gibt mehrere Faktoren, auf die ich unseren Erfolg am Dentalmarkt über eine so lange Zeit hinweg zurückführen möchte.

Erstens Innovation: Die Geschichte von W&H ist eine Geschichte zahlreicher technologischer Entwicklungen und Innovationen, wie beispielsweise die Roto Quick-Kupplung, das erste Druckknopf-Spannsystem für Turbinen, das erste Hochgeschwindigkeits-Winkelstück für Präparationen bis 200.000/min. Oder auch Assistina, das weltweit erste Reinigungs- und Pflegegerät; Lisa, der erste auf dem Markt erhältliche Sterilisator der Klasse B; Synea Vision, die erste Turbine mit 5-fach Ring LED+ und unsere neueste Innovation, die Primea Advanced Air Turbine. Wir bieten fortlaufend neue Produkte und Dienstleistungen an. Maßgeschneiderte Kundenlösungen „made in Austria“, die Zahnärzte und Praxisteams bei ihrer täglichen Arbeit nicht nur unterstützen, sondern diese wesentlich erleichtern. Unsere Produkte werden in Zahnarztpraxen, Zahnkliniken, Dentallabors und in der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie in über 110 Ländern weltweit eingesetzt.

Zweitens setzen wir auf die interne Fachkräfteausbildung. Wir be-

das Fachwissen wird unter den Mitarbeitern weitergegeben. Darüber hinaus setzen wir auf einen Generationenmix innerhalb unserer Teams sowie eine langjährige Mitarbeiterbindung, die Kontinuität und damit Produktivität auf sehr hohem Niveau ermöglicht.

Wie nähern Sie sich bei W&H dem Thema Innovation?

Die Grundlage für das stete Wachstum von W&H ist der konsequente Einsatz modernster Technologien und die konsequente Ausrichtung auf Forschung und Entwicklung. Ich glaube, dass Innovation der Motor eines Unternehmens ist, und mein persönliches Ziel ist es, mehr Raum dafür zu schaffen. Der kontinuierliche Ausbau unserer F&E-Abteilung beinhaltet nicht nur die Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeiter, sondern auch die Schaffung von Arbeitsplätzen, die eine kreative Zusammenarbeit und Kommunikation ermöglichen und fördern. Weitere Bausteine sind Kooperationen mit Universitäten, Forschungszentren sowie der kontinuierliche Erfahrungsaustausch mit Anwendern.

Bei W&H steht der Mensch im Mittelpunkt. Könnten Sie bitte die Philosophie hinter ihrem Firmenslogan „People have Priority“ erläutern?

Als weltweit tätiges Dentaltechnikunternehmen dienen wir den Menschen bei der Erhaltung und Stär-

Lösungsanbieter für sie da ist und sie bei der Bewältigung ihrer täglichen Herausforderungen unterstützt.

Konkret bedeutet dies, dass unsere Produkte einen echten Mehrwert im Behandlungsprozess bieten. Durch die Optimierung der Arbeitsabläufe wollen wir es den Zahnärzten und ihren Teams ermöglichen, den Patienten während des gesamten Behandlungsprozesses ihre ungeteilte

W&H ist weltweit tätig, und unsere Bemühungen erstrecken sich auf alle Märkte. Natürlich haben wir spezifische Ziele für die verschiedenen Märkte, je nach ihren Bedürfnissen. Um diese zu identifizieren, haben wir unsere 19 Tochtergesellschaften, 16 Gebietsleiter und eine Vielzahl von hervorragenden und zuverlässigen Partnern, die es W&H ermöglichen, eine schnelle Lieferung und einen rei-



© W&H



© W&H

Das W&H Team freut sich gemeinsam mit Geschäftsführer KR Dipl.-Ing. Peter Malata über den Staatspreis Innovation. V.l.n.r.: Dr. Margarete Schramböck, Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, KR Dipl.-Ing. Peter Malata, W&H Geschäftsführer, DI Dr. Wilhelm Brugger, W&H Managementteam F&E, Ing. Michael Rothenwänder, W&H Research and Development, Dipl.-Ing. Johann Eibl, W&H Vice President – Product Innovation, und Dipl.-Ing. Thomas Irran, W&H Research and Development.

Senior Premium Partner

Otmedical®

Premium Partner

camlog

Premium Partner

straumann
simply doing more

Premium Partner

ACTEON
Germany

VISIONS IN IMPLANTOLOGY

1. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.48. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS DER DGZI

28./29. SEPTEMBER 2018 | HILTON HOTEL DÜSSELDORF

FORTBILDUNGSPUNKTE
16
FORTBILDUNGSPUNKTEONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM

www.dgzi-jahreskongress.de

FREITAG, 28. September 2018

Programm Zahnärzte und Zahntechniker

ZUKUNFTSPODIUM – Visions in Implantology

09.00 – 09.15 Uhr	Dr. Georg Bach/DE Kongresseröffnung
09.15 – 09.45 Uhr	apl. Prof. Dr. Christian R. Gernhardt/DE Zahnerhaltung und Implantologie ein Zukunftsmodell – strukturelle, berufspolitische und demografische Herausforderungen
09.45 – 10.15 Uhr	ZTM Ralph Riquier/DE Digitale Kompetenz 4.0 – Zukunftsprognose digitaler Patient – Wie viel Handwerkszeug benötigt eine vollumfängliche digitale dentale Technologie?
10.15 – 10.45 Uhr	Prof. Dr. Wolfgang Henseler/DE Zahnarzt 4.0 – Wie wir im Zeitalter der Digitalisierung denken müssen
10.45 – 11.00 Uhr	Referententalk/Podiumsdiskussion
11.00 – 11.30 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung
11.30 – 12.30 Uhr	Übertragung Live-OP 1 Dr. Thomas Barth/DE, Dr. Stefan Ulrici/DE ZA Christian Barth/DE Die iSy Lösung – one click, one scan, one shift. Durch Minimalisierung zum Erfolg.
12.30 – 13.30 Uhr	Übertragung Live-OP 2 Dr. Michael Back/DE, Dr. Dr. Oliver Blume/DE maxgraft® bonebuilder – Sichere Anwendung patientenindividueller Knochenblöcke
18.00 – 21.00 Uhr (Im Preis enthalten sind Getränke und Imbiss.)	Get-together im Kongress-/Ausstellungsbereich Abendveranstaltung im Hilton Hotel Düsseldorf Für Kongressteilnehmer und Aussteller kostenfrei. Preis pro Begleitperson 35,- € zzgl. MwSt.

TABLE CLINICS (TC) – Visions in Implantology*

15.00 – 15.45 Uhr	Staffel 1, TC Tisch 1–24
16.00 – 16.45 Uhr	Staffel 2, TC Tisch 1–24
17.00 – 17.45 Uhr	Staffel 3, TC Tisch 1–24

TC 1	OTmedical®	TC 9	ARGON	TC 17	Dentium For Dentists by Dentists
TC 2	camlog	TC 10	MIS	TC 18	Dentegris TOTAL IMPLANT SYSTEM
TC 3	straumann simply doing more	TC 11	DENTAURUM	TC 19	tag METAL PRODUCTS
TC 4	ACTEON Germany	TC 12	dentognostics	TC 20	dental wings
TC 5	DORNICENTAL DORNICENTAL	TC 13	ZERAMEX® Stark. Antibakteriell. Resistent.	TC 21	newer medical
TC 6	SpiralTech®	TC 14	MANI. SCHWAB	TC 22	bicon
TC 7	septodont	TC 15	MEDENTIKA® A Straumann Group Brand	TC 23	permadental
TC 8	SUNSTAR GUIDOR	TC 16	DP DENTADENT	TC 24	medical ins*inct® DENTAL MATERIALS

SAMSTAG, 29. September 2018

Programm Zahnärzte und Zahntechniker

WISSENSCHAFTLICHE VORTRÄGE – Visions in Implantology

08.45 – 09.00 Uhr	Dr. Georg Bach – Wissenschaftlicher Leiter Prof. Dr. Herbert Deppe – Präsident der DGZI Begrüßung und Vorstellung der Referenten und des wissenschaftlichen Programms
09.00 – 09.30 Uhr	PODIUM 1 ZÄ Elika Madani/DE Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/DE GTR/GBR-Techniken – Wo stehen wir? Was gibt es Neues? Wo geht die Reise hin?
09.30 – 10.00 Uhr	Prof. Dr. Dr. Florian Draenert/DE Knochenmanagement in der dentalen Implantologie: Bio und Materialien statt Biomaterialien
10.00 – 10.30 Uhr	Prof. Dr. Thorsten M. Auschil/DE Innovative Konzepte in der Therapie periimplantärer Erkrankungen
10.30 – 11.00 Uhr	Prof. Dr. Werner Götz/DE Bioengineering in der regenerativen Zahnmedizin – Wohin geht die Reise?
11.00 – 11.15 Uhr	Referententalk/Podiumsdiskussion
11.15 – 12.00 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung
12.00 – 12.30 Uhr	PODIUM 2 Univ.-Prof. Dr. Martin Lorenzoni/AT Digitale Planung, Diagnostik und Navigation in der Implantatprothetik
12.30 – 13.00 Uhr	Prof. Dr. Dr. habil. Andree Piwowarczyk/DE CAD/CAM in der Implantologie – von der Planung bis zur finalen Versorgung
13.00 – 13.30 Uhr	Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/DE Neues aus der Implantologie – Immer dünner, immer kürzer, immer weißer?
13.30 – 13.45 Uhr	Referententalk/Podiumsdiskussion
13.45 – 14.40 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung
14.40 – 15.00 Uhr	PODIUM 3 Prof. Dr. Daniel Olmedo/AR Biological effects of titanium particles: Factors to consider in implantology
15.00 – 15.20 Uhr	Dr. Elisabeth Jacobi-Gresser/DE Nachweis patientenbedingter Risikofaktoren in der Implantologie
15.20 – 15.50 Uhr	Prof. Dr. Andrea Mombelli/CH Keramik vs. Titan: Wohin geht die Reise?
15.50 – 16.20 Uhr	Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/DE Ausweitung der Implantat-Indikation (systemische Erkrankungen, Risikopatienten et al.)
16.20 – 17.00 Uhr	Referententalk/Abschlussdiskussion

ORGANISATORISCHES

Visions in Implantology

VERANSTALTER

DGZI e.V.
Paulusstraße 1
40237 Düsseldorf | Deutschland
Tel.: +49 211 16970-77
Fax: +49 211 16970-66
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

KONZEPT | ORGANISATION | ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

VERANSTALTUNGSORT

Hilton Hotel Düsseldorf
Georg-Glock-Straße 20
40474 Düsseldorf | Deutschland
Tel.: +49 211 4377-0
www.hiltonhotels.de

ZIMMERBUCHUNGEN

Im Veranstaltungshotel und in unterschiedlichen Kategorien.

PRIMECON

Tel.: +49 211 49767-20
Fax: +49 211 49767-29
wolters@primecon.eu
www.primecon.eu

Begrenzte Zimmerkontingente im Kongresshotel bzw. weiteren Hotels bis zum 30. August 2018. Nach
diesem Zeitpunkt: Zimmer nach Verfügbarkeit und tagesaktuellen Raten.

KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 28. September und Samstag, 29. September 2018

Zahnarzt/Zahntechniker DGZI-Mitglied	275,- €**
Zahnarzt/Zahntechniker Nichtmitglied	325,- €**
Assistent (mit Nachweis) DGZI-Mitglied	120,- €**
Assistent (mit Nachweis) Nichtmitglied	135,- €**
Student (mit Nachweis) nur Tagungspauschale	
Tagungspauschale***	118,- € zzgl. MwSt.

TEAMPREISE

Freitag, 28. September und Samstag, 29. September 2018

Zahnarzt + Zahntechniker DGZI-Mitglied	375,- €**
Zahnarzt + Zahntechniker Nichtmitglied	450,- €**
Zahnarzt + Assistent DGZI-Mitglied	350,- €**
Zahnarzt + Assistent Nichtmitglied	380,- €**
Tagungspauschale*** pro Person	118,- € zzgl. MwSt.

** Die Buchung erfolgt inkl. 7 % MwSt. im Namen und auf Rechnung der DGZI e.V.

Bei Tageskarten reduzieren sich die oben ausgewiesene Kongressgebühr und Tagungspauschale um die Hälfte.

*** Umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen. Die Tagungspauschale ist für jeden Teil-
nehmer verbindlich zu entrichten.* Das detaillierte Programm zu den Table Clinics finden Sie unter
folgendem Link: www.dgzi-jahreskongress.de48. Internationaler Jahres-
kongress der DGZI

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

DT D-A-CH 6/18

Für den 48. Internationalen Jahreskongress der DGZI/1. Zukunftskongress für die Zahnärztliche Implantologie am 28. und 29. September 2018 in
Düsseldorf melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

☐ ja	☐ Freitag	1 2 3
☐ nein	☐ Samstag	(Bitte Nr. der Table Clinics eintragen)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

DGZI-Mitglied

Teilnahme

☐ ja	☐ Freitag	1 2 3
☐ nein	☐ Samstag	(Bitte Nr. der Table Clinics eintragen)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

DGZI-Mitglied

Teilnahme

Abendveranstaltung am Freitag, 28. September 2018: ____ (Bitte Personenzahl eintragen.)

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den 48. Internationalen Jahres-
kongress der DGZI erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

OEMUS MEDIA AG