

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf www.zwp-online.info mit weiterführenden Informationen vernetzt.



Versorgungsstrukturgesetz

ZT Fortsetzung von Seite 1

Präsident Jürgen Schwichtenberg fasst die zwei zentralen Forderungen des VDZI bei der Strukturreform des G-BA im Rahmen des Versorgungsstrukturgesetzes folgendermaßen zusammen: „Das Zahntechniker-Handwerk steht für Fachkompetenz, Qualität und Service. Wir fordern daher, dass der VDZI bei der Erarbeitung von Beschlussunterlagen des Gemeinsamen Bundesausschusses in den zuständigen Gremien mit seiner fachlichen Kompetenz bei zahn-technischen Leistungen beteiligt wird. Es muss sichergestellt werden, dass alle Beteiligten

ANZEIGE

Neue Modellherstellungskurse 2012

Tel.: 0 22 67 - 65 80-0 • www.picodent.de

vollständige Transparenz der Beratungen in den für sie relevanten Bereichen erhalten.“

Zustimmungspflicht des Bundesrates geklärt

Noch im November 2011 war umstritten, ob das Versorgungsstrukturgesetz der Zustimmung des Bundesrates bedarf. Doch am 16. Dezember wurde das Gesetz vom Bundesrat beschlossen und ist damit, wie geplant, zum 1. Januar 2012 in Kraft getreten. In einer Pressemitteilung des Bundesgesundheitsministeriums erklärt der zuständige Bundesminister Daniel Bahr: „Mit dem Versorgungsstrukturgesetz haben wir die Weichen dafür gestellt, dass auch künftig eine flächendeckende wohnortnahe

medizinische Versorgung in ganz Deutschland sichergestellt werden kann. Wir schaffen jetzt die Voraussetzungen für schneller greifende Verbesserungen in der medizinischen Versorgung. Unser Ziel ist es, Patientinnen und Patienten unmittelbar, das heißt im Versorgungsalltag, an der hohen Qualität, die unser Gesundheitswesen unbestritten hat, teilnehmen zu lassen. Dieses Ziel erreichen wir durch eine Verbesserung der medizinischen Versorgung, eine engere Verzahnung der Leistungssektoren, einen schnelleren Zugang zu Innovation und weitere Spielräume für mehr Wettbewerb zwischen den Krankenkassen.“

Weiterentwicklung der Strukturen des Gemeinsamen Bundesausschusses

Die Strukturen des Gemeinsamen Bundesausschusses werden weiterentwickelt mit dem Ziel, Legitimation und Akzeptanz der Entscheidungen zu erhöhen sowie die erforderliche Transparenz und die Beteiligungsmöglichkeiten weiter zu stärken. **ZT**

Quelle: VDZI, Bundesministerium für Gesundheit

ZT Information

Zwei Schwerpunkte des Gesetzes aus zahnärztlicher Sicht

Reform des vertragszahnärztlichen Vergütungssystems:

- Die vertragszahnärztliche Vergütung wird weiterentwickelt. Den regionalen Vertragspartnern werden größere Verhandlungsspielräume für die Vereinbarungen der Gesamtvergütungen eröffnet.
- Es werden gleiche Wettbewerbsbedingungen zwischen den Krankenkassen geschaffen.

Was wird aus der PKV?

Zu Tausenden kehren Kunden der privaten Krankenversicherung den Rücken.

„Die Zeit der privaten Krankenversicherung als Vollversicherung geht zu Ende“, sagt der AOK-Chef Jürgen Graalman. Viele Privatversicherte müssen im neuen Jahr wieder deutlich mehr zahlen. Große gesetzliche Kassen verzeichneten 2011 mehr Zuwanderer von der privaten Krankenversicherung

(PKV) als Abwanderer. PKV-Verbandsdirektor Volker Leimbach weist eine solche Darstellung des Magazins *Der Spiegel* als „absurd und nachweislich falsch“ zurück – denn mehr Versicherte wanderten von gesetzlichen zu privaten Versicherungen als umgekehrt. 2010 fiel die Bilanz demnach mit

74.500 Versicherten zugunsten der PKV aus, 2009 waren es noch 141.700. Auch 2011 habe die PKV einen positiven Saldo verbucht. Doch richtig ist auch: Bei den Branchenchefs Barmer GEK und Techniker Krankenkasse (TK) gab es mehr Neuzugänge von den Privatkassen. Der Barmer GEK kehrte vergangenes Jahr 18.000 Mitglieder in Richtung PKV den Rücken. 27.600 kamen hinzu. Bei der TK kommt man unterm Strich auf 41.000 Neuversicherte bei 68.000 Zugängen von der PKV. Wie geht es weiter mit der PKV? Die Branche selbst sieht sich wegen Altersrückstellungen von insgesamt 158 Mrd. Euro als Zukunftsmodell. 8,95 Millionen Menschen haben eine private Vollkrankensversicherung. Doch einige große Versicherer haben wegen ihrer vielen älteren, teuren Versicherten laut Branchenexperten Probleme. Die Einführung einer Einheitsversicherung mit Grundsatz für alle könnte dann das Feld für mehr lukrative Zusatzversicherungen bereiten. **ZT**

Quelle: dpa

ANZEIGE

ddsw Deutscher Dental Service Weiterstadt

Wir beraten Sie gerne persönlich: 06150-1818928

VMK-Brücke nur 176,- €
4-gliedrig (NEM), vollverblendet
Garantierte Top-Qualität

Zirkonkrone nur 89,- €
Preise inkl. Versandkosten

Besuchen Sie uns auf www.dds-weiterstadt.de

ZTM im DGZI-Vorstand

ZT Fortsetzung von Seite 1

Die Mitgliederversammlung bestätigte die zur Wiederwahl anstehenden Vorstände Dr. Rolf Vollmer, Wissen, als 1. Vizepräsidenten und Schatzmeister, und Dr. Roland Hille, Viersen, als 2. Vizepräsidenten, Wissenschaftlichen Beirat und DGZI-Vertreter bei der Konsensuskonferenz, in ihren Ämtern. Außerdem ge-

henden Beisitzern für ihre Verdienste und wünschte ihren Nachfolgern und dem gesamten Vorstand eine weiterhin erfolgreiche Arbeit in den kommenden drei Jahren. „Die Implantologie befindet sich im Wandel, und die DGZI hat die Zeichen der Zeit frühzeitig erkannt“, betonte Prof. Palm. „So sind wir heute auf einem guten Kurs – fachlich wie personell.“ Der Zuwachs der



ZTM Christian Müller



Prof. Herbert Deppe

hören dem DGZI-Vorstand weiterhin an: Dr. Rainer Valentin, Köln, als Referent für Organisation, und Dr. Georg Bach, Freiburg im Breisgau, als Beisitzer und Fortbildungsreferent. Der Präsident der Gesellschaft, Prof. Dr. Dr. Frank Palm, dankte den scheidenden Vorständen für ihre Verdienste und wünschte ihren Nachfolgern und dem gesamten Vorstand eine weiterhin erfolgreiche Arbeit in den kommenden drei Jahren. „Die Implantologie befindet sich im Wandel, und die DGZI hat die Zeichen der Zeit frühzeitig erkannt“, betonte Prof. Palm. „So sind wir heute auf einem guten Kurs – fachlich wie personell.“ Der Zuwachs der

Gesellschaft zeigt, dass man dies unter Kollegen ebenfalls so sieht: Die DGZI zählt heute weit über 4.000 Mitglieder. **ZT**

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI)

ZT IMPRESSUM ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Georg Isbaner (gi)

Tel.: 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

Redaktion

Carolin Gersin (cg)

Tel.: 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de

Projektleitung

Stefan Reichardt
(verantwortlich)

Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer

Tel.: 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigen

Marius Mezger
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)

Tel.: 0341 48474-127
Fax: 0341 48474-190
m.mezger@oemus-media.de

Abonnement

Andreas Grasse
(Aboverwaltung)

Tel.: 0341 48474-200
grasse@oemus-media.de

Herstellung

Matteo Arena
(Grafik, Satz)

Tel.: 0341 48474-115
m.arena@oemus-media.de

Druck

Dierichs Druck + Media GmbH
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Die ZT Zahn Technik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der „Zahn Technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Optimiert für die **digitale** Modellherstellung in Ihrem Labor!



IHRE VORTEILE

- vielseitig einsetzbar für die Modell- und Gerüsterstellung
- fräsbar sind Gips, Zirkon, Kunststoff und Wachs
- Modelle und Gerüste mit Unterschnitten in allen Richtungen

3D vario-mill 5^A



UNSCHLAGBAR WIRTSCHAFTLICH!

49.500,- € zzgl. MwSt. inklusive CAD-Software für die Modellkonstruktion und 5-Achsen CAM-Software für die Modell- und Restaurationsherstellung.

3D vario-mill 5^A

3D vario-mill 5^A ist die 5+1-Achsen-Hochleistungsfräsmaschine für jedes Dentallabor. Optimiert für die wirtschaftliche Herstellung von Präzisionsmodellen aus Gips, wie der Zahntechniker sie kennt und erwartet. Vielseitig einsetzbar ist die 3D vario-mill 5^A auch für die Restaurationsherstellung aus Zirkon, Kunststoff und Wachs. Mit der CAM-Software **SUM 3D dentona[®]-edition** wählen Sie zwischen verschiedenen Strategieoptionen aus und bestimmen so die Effizienz Ihrer Modell- und Gerüsterstellung.

Stabiles Konsumklima Ende 2011

ZT Fortsetzung von Seite 1

Folgeverluste hinnehmen musste, legte er im Dezember um gut 6 Punkte zu. Mit -0,9 Zählern hatte er sich damit wieder seinem langjährigen Durchschnittswert von 0 Punkten angenähert. Damit trotzte der Konjunkturindikator den zunehmenden Rezessionsängsten sowie der jüngsten Verschärfung der Schuldenkrise im Euro-Raum. Die Verbraucher nahmen offensichtlich die nach wie vor sehr guten konjunkturellen Rahmenbedingungen stärker wahr als in den vergangenen Monaten. Der Arbeitsmarkt zeigte sich überaus robust und verzeichnete weiter rückläufige Arbeitslosenzahlen. Die meisten deutschen Unternehmen waren überdurchschnittlich gut ausgelastet. Ob dieser Trend anhalten kann, bleibt jedoch abzuwarten. Die europäische Schuldenkrise dürfte für die deutsche Exportwirtschaft zunehmend zu einem Problem

werden, wenn eine Reihe von Staaten aufgrund des Konsolidierungszwangs ihrer öffentlichen Haushalte ihre Importe verringern. Damit wären auch die deutschen Exportaussichten betroffen. Dies machte sich bereits in den Wachstumsprognosen für 2012 bemerkbar. Nach der aktuellen Prognose der Deutschen Bundesbank soll das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr real nur noch um 0,6 Prozent zulegen.

Einkommenserwartung: auf hohem Niveau zugelegt

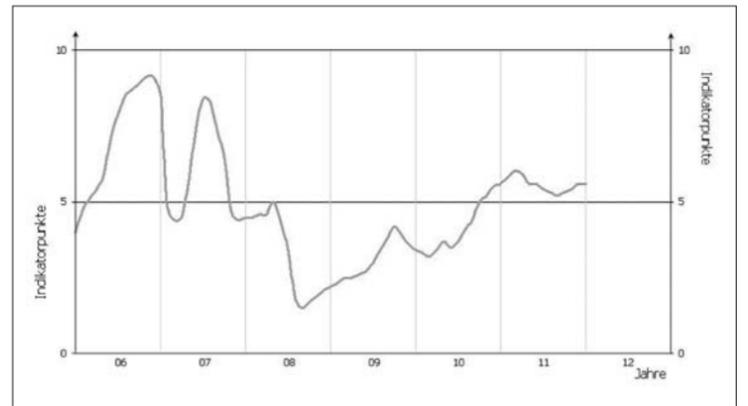
Die gestiegene Konjunkturerwartung dürfte ein wichtiger Grund dafür sein, dass die Einkommenserwartung im Dezember zugelegt hat. Im Dezember betrug das Plus 2,9 Punkte. Der Indikator verzeichnete einen Wert von 34,0 Punkten und bestätigte damit eindrucksvoll sein hohes Niveau. Wesentliche Ein-

flussgröße für die Einkommenssichten der Verbraucher sind die Beschäftigungsaussichten. Und hier sind die Nachrichten überaus erfreulich. Der Umfang der Erwerbstätigkeit steigt stetig, dementsprechend verringert sich die Arbeitslosigkeit. Dies hat positive Wirkung auf die Entwicklung der Tarifeinkommen, die zuletzt stärker gestiegen sind als in den vergangenen Jahren. Aufgrund der Tatsache, dass sich der Arbeitsmarkt auch in 2012 günstig entwickeln dürfte, sind auch die Erwartungen der Haushalte an eine bessere Einkommensentwicklung hoch.

Anschaffungsneigung: Kauflust erhält Dämpfer

Von den gestiegenen Konjunktur- und Einkommenssichten konnte im Dezember 2011 die Anschaffungsneigung nicht profitieren. Der Indikator verzeichnete ein deutliches Minus von 12,9 Punkten. Damit wurden die Zugewinne aus dem Vormonat in Höhe von gut 9 Zählern mehr als kompensiert. Im Dezember wies die Konsumneigung einen Wert von 27,4 Punkten auf und lag damit noch immer auf einem vergleichsweise hohen Niveau. Trotz des Dämpfers war die Kauflust der deutschen Konsumenten noch immer stark ausgeprägt. Vor dem Hintergrund der verschärften Finanzkrise tendieren die Verbraucher weiterhin dazu, eher werthaltige Anschaffungen zu tätigen als ihre finanziellen Mittel gegen historisch niedrige Zinsen auf die hohe Kante zu legen.

	Dezember 2011	November 2011	Dezember 2010
Konjunkturerwartung	-0,9	7,2	58,8
Einkommenserwartung	34,0	31,1	40,3
Anschaffungsneigung	27,4	40,3	33,8
Konsumklima	5,6	5,4	5,5



GfK-Indikator Konsumklima (Stand: Dezember 2011).

Quelle: GfK

Konsumklima: stabile Entwicklung

Der Gesamtindikator prognostiziert für Januar 2012 einen Wert von 5,6 Punkten nach ebenfalls 5,6 Zählern im Dezember 2011. Das Konsumklima startet damit stabil in das neue Jahr 2012. Der private Konsum wird damit seiner Rolle als wichtige Stütze der Konjunktur gerecht. Dies dürfte gerade mit Blick auf 2012 von großer Bedeutung sein. Nach den bislang vorliegenden Prognosen wird der Aufschwung 2012 spürbar an Dynamik verlieren. Der wesentliche Grund hierfür ist die deutlich schwächere Entwicklung der Exporte, da sich die Weltwirtschaft abkühlen wird und in ei-

nigen wichtigen europäischen Abnehmerländern sogar eine Rezession droht.

Somit dürfte dem privaten Konsum die wichtige Rolle zukommen, auch für Deutschland eine Rezession zu vermeiden. Damit der Konsum seine ihm zugeordnete Funktion als Konjunkturstütze auch erfüllen kann, ist es unabdingbar, dass die Bürger wieder Vertrauen in die politischen Entscheidungsträger gewinnen, die die Krise entschlossen angehen und einer nachhaltigen Lösung zuführen müssen. Die Tabelle zeigt die Entwicklung der einzelnen Indikatoren im Dezember 2011 im Vergleich zum Vormonat und Vorjahr. **ZT**

Quelle: GfK

Konjunkturerwartung	Diesem Indikator liegt folgende Frage an die Verbraucher zugrunde: „Was glauben Sie, wie wird sich die allgemeine wirtschaftliche Lage in den kommenden zwölf Monaten entwickeln?“ (verbessern – gleichbleiben – verschlechtern)
Einkommenserwartung	Diesem Indikator liegt folgende Frage an die Verbraucher zugrunde: „Wie wird sich Ihrer Ansicht nach die finanzielle Lage Ihres Haushalts in den kommenden zwölf Monaten entwickeln?“ (verbessern – gleichbleiben – verschlechtern)
Anschaffungsneigung	Diesem Indikator liegt folgende Frage an die Verbraucher zugrunde: „Glauben Sie, dass es zurzeit ratsam ist, größere Anschaffungen zu tätigen?“ (Der Augenblick ist günstig – weder günstig noch ungünstig – ungünstig)
Konsumklima	Dieser Indikator soll die Entwicklung des privaten Verbrauchs erklären. Seine wesentlichen Einflussfaktoren sind die Einkommenserwartung, die Anschaffungs- und die Sparneigung. Die Konjunkturerwartung wirkt eher indirekt über die Einkommenserwartung auf das Konsumklima.

„Gesund + Regional = Genial“

PR-Expertin Dr. Karin Uphoff zeigte beim KpZ-Infotag in Köln, worauf Patienten Wert legen.

„Der Patient von heute kennt sich besser aus und stellt höhere Ansprüche denn je“, so die PR-Experte und Leiterin der Pressestelle Marburg des Kuratoriums perfekter Zahnersatz (KpZ) Dr. Karin Uphoff. In ihrem Vortrag „Wertewandel trifft Megatrend: Gesundheit ist Thema!“ zeigte sie am 16. November in der Universität Köln, wohin die Reise beim Thema Gesundheit geht.

„Patienten von heute sind Manager der eigenen Gesundheit. Durch die neuen Medien sind sie wesentlich informierter und kommen mit anderen Bedürfnissen und Vorkenntnissen in Praxis, Labor und Klinik“, erläuterte Uphoff. Bei der Praxiswahl sei Leistung gefragt und werde eingefordert. Ein weiterer Trend: nicht nur sich selbst, sondern auch dem persönlichen Umfeld, der eigenen Region und der Umwelt mit seinem (Konsum-)Verhalten Gutes zu tun. Wo vorher

Sparzwang geherrscht habe, wachse die Bereitschaft, verlässliche Qualität von Beratung, Betreuung und Leistung vor Ort entsprechend zu honorieren. „Gesund + Regional = Genial“ lautet eine von Uphoffs Thesen. Gesundheit sei eine Frage des Vertrauens. Und Vertrauen lasse sich am besten im persönlichen Kontakt mit festen Ansprechpartnern aufbauen. „Wer vor Ort ist, kann leichter ein wertschätzendes Miteinander pflegen, persönlich für hohe Produktqualität garantieren und ist bei Bedarf schnell und einfach zu erreichen.“

Dienstleistung macht den Unterschied

Uphoff ist sicher, dass sich mit dem gestiegenen Selbstbewusstsein und den Ansprüchen der Patienten auch der Dienstleistungsgedanke in der Dental-

branche stärker durchsetzen wird: „Wer seine Patienten langfristig an sich binden möchte, muss auch Top-Service bieten.“ Verlängerte und flexible Öffnungszeiten, verkürzte Wartezeiten durch effektives Praxismanagement, Fahrdienste, ausgiebige Beratung und Wohlfühlatmosphäre in Praxis- und Laborräumen werden laut Uphoff



hoff künftig gefragt sein. Von Zahnarzt und Zahntechniker erwarten Patienten laut Uphoff, dass sie zu ihrem Wohl wert-schätzend zusammenarbeiten.

Dabei wünschen sie sich, dass alle Prozesse möglichst transparent gehalten werden, sowohl im Hinblick auf die Kosten als auch bei Herstellung und den Materialien. Die genaue Dokumentation und Informationen zur Zusammensetzung der verwendeten Materialien etwa gebe Patienten ein Gefühl von Sicherheit.

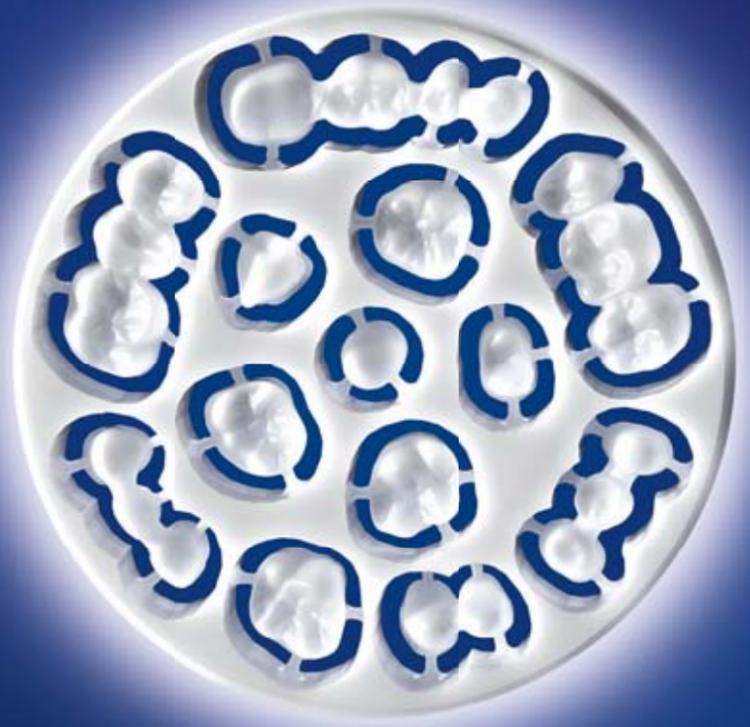
Dentalbranche ist Wachstumsbranche

Gesundheit sieht Uphoff auch als einen Wirtschaftsfaktor:

„Angesichts von Fach- und Führungskräfemangel braucht die deutsche Wirtschaft gesunde ältere Mitarbeiter. In einer alternden Gesellschaft gilt es mehr denn je, Gesundheit zu erhalten, Krankheiten vorzubeugen und die Bereitschaft des Patienten zu fördern, sein Wohlbefinden zu verbessern.“ Dank der anspruchsvollen und umfassenden Ausbildung von Zahnmedizinern und Zahntechnikern in Deutschland sowie der hohen Standards zur Gütesicherung und der sich ständig weiterentwickelnden Technik ist die Dentalbranche laut Uphoff eine Wachstumsbranche.

Bei der Fülle an Materialien und Versorgungsformen gebe es für jedes Problem eine individuelle Lösung. Diese entstehe im kooperativen Zusammenspiel von Zahnmediziner, Patient und Zahntechniker vor Ort. **ZT**

Quelle: KpZ



White



Light



Medium



Intense

Z-CAD® HTL – hochtransluzentes Zirkonoxid für monolithische Kronen und Brücken

Mit **Z-CAD® HTL** jetzt direkt zur ästhetischen Vollanatomie!

CAD/CAM-Rohlinge vom Schweizer Keramik-Spezialisten, seit vielen Jahren bevorzugter Lieferant bekannter Dentalfirmen. Jetzt für Ihr Dentallabor. Hochtransluzenz in farblich reinsten Ästhetik – neu und hochattraktiv von Metoxit! Produktinformationen unter www.metoxit.com. Ihr individuelles Angebot erhalten Sie bei den Metoxit Vertriebspartnern und direkt: Telefon +41 (0)52 645 01 01 oder Fax +41 (0)52 645 01 00.

Digitale Dentale Technologien

3./4. FEBRUAR 2012 | HAGEN

WILLKOMMEN BEI METOXIT!

METOXIT

high tech ceramics