

## Gold Quadrat – konzentrierte Hingabe

Die Mission von Gold Quadrat ist klar: Digitale zahntechnische Technologien mit erstklassigen Produkten für die analoge Zahntechnik verknüpfen und somit dem Handwerk als verlässlicher Partner im Wandel zur Seite stehen. Kein bequemes Ziel, sondern eines, das begeisterte Hingabe und fachlich fundierte Expertise erfordert. Und genau das macht das Team des deutschen Dentalunternehmens rund um die „Next Generation“ der Unternehmensleitung André Vinke und ZTM Henrik Erichsen aus.

MIT UNS HABEN SIE GUT LACHEN!  
**GOLDQUADRAT**



Das technische und digitale Fachwissen von Gold Quadrat hat sich seit der Gründung durch Rüdiger Bach und Wilhelm Mühlenberg 2005 stetig weiterentwickelt. Kein Stillstand, sondern Marktnähe und Innovationslust haben dafür gesorgt, dass das Unternehmen seit Jahren State-of-the-Art-Produkte der digitalen und analogen Zahntechnik vertreibt. Der kompetente Innen- und Außendienst sorgt außerdem für den quali-

**Ganz in der Tradition der Firmengründer begleitet Gold Quadrat die moderne Zahntechnik mit hochwertigen Produkten, ausgeklügelten Dienstleistungen und persönlichem Support – mit digitalem Spirit und bewährten Produkten auf die Zukunft eingestellt.**

tativen Kundensupport. Der bedienerfreundliche Gold-Quadrat-Webshop mit über 6.000 Produkten dient hierfür als zentraler Kanal. Die Trusted-Shops-Zertifizierung von

www.goldquadrat.de garantiert Interessenten einen sicheren Einkauf und transparente Strukturen. Feines Gespür für den zahntechnischen Markt beweist Gold Quadrat

auch mit intelligent gewählten Kooperationen, z.B. seit 2007 als zuverlässiger Vertriebspartner im deutschen Dentalmarkt für Kuraray Noritake.

## Authentizität – Know-how – Motivation

„Head of Office“ André Vinke und „Head of Sales“ Henrik Erichsen verkörpern das, wofür Gold Quadrat steht. Der profilierte IT-Experte Vinke weiß digitale Innovationen einzuordnen und umzusetzen – ZTM Erichsen stellt täglich seine technische und kaufmännische Expertise zur Verfügung. Gemeinsam sichern sie den Anwendern einen Support, der alle Perspektiven berücksichtigt und keine Bedürfnisse offen lässt.

**Gold Quadrat hat sich in den letzten Jahren immer mehr als verbindender Partner analogen Handwerks und digitaler Technologien erwiesen. Wie haben Sie das geschafft?**

**Henrik Erichsen:** Durch diese stetige Verknüpfung von traditio-

nellem Handwerk und modernem digitalem Dentallabor. Wir beobachten den Markt konsequent und führen Kundenbefragungen durch. Die Erkenntnisse daraus fließen direkt in unsere fokussierte Produktauswahl.

**André Vinke:** Unsere Produkte sind innovativ und überzeugend. Außerdem bilden wir unsere Mitarbeiter konstant weiter. Wir kooperieren auch mit führenden namhaften Herstellern, die für exzellente Qualität stehen. Unsere vielen, leicht zugänglichen Vertriebskanäle erleichtern Anwendern dann den Zugang zu unserem Portfolio.

**Welche Kompetenzen bringen Sie persönlich als „Next Generation“ der Unternehmensleitung mit ein?**

**Vinke:** Authentizität, Fairness, Strukturiertheit, Verantwortungsbewusstsein, Neu- und Wissensbegierde sowie ein breit gefächertes IT-Know-how.

**Erichsen:** Absolut ehrliche und langjährige Marktkenntnisse der Dentalbranche. Außerdem zahntechnisches und kaufmännisches Fachwissen innerhalb des gesamten Dentalmarktes, ein authentisches Verständnis für unsere Kunden und die Motivation, mit Gold Quadrat den dentalen Markt in seinem Wandel zu begleiten.

**Worauf sind Sie besonders stolz?**

**Beide:** Auf unser gesamtes Team, das die Tradition und Frische innerhalb der Gold Quadrat vereint.

**Vinke:** Außerdem auch auf unseren umfangreichen Webshop, der stetig um neue Produkte und Funktionen wächst!

**Was kann man von Gold Quadrat also erwarten?**

**Beide:** Einiges! Zuverlässige und bedarfsgerechte Produkte, die die Zahntechniker während des Wandels begleiten. Konsequent kompetenten Support im analogen sowie digitalen zahntechnischen Bereich durch unseren Innen- und Außendienst. Schnelle und zuverlässige Lieferungen. Eine hohe Informationseffizienz. Insgesamt also moderne Produkte von heute und frische Ideen für morgen von unserem wachsenden Gold-Quadrat-Team.

## Meilensteine mit Gold Quadrat



→ 2007

Erste IDS in Köln mit Präsenz auf eigenem Messestand mit einer Fläche von 100 Quadratmetern. Außerdem Kooperation mit Noritake Japan und Start der exklusiven Vermarktung der Verblendkeramiken EX-3 und CZR in Deutschland.



→ 2005

Gründung im Oktober mit 15 Mitarbeitern. Das Produktportfolio: Legierungen, Galvanobad, Einbettmasse. Es war ein schwieriger Einstieg, da der Goldpreis exorbitant anstieg und somit das Legierungsgeschäft sehr stark rückläufig war.  
(Foto: © Gold Quadrat GmbH)

## Unternehmensleitung

2005 wurde Gold Quadrat von Wilhelm Mühlenberg und Rüdiger Bach gegründet. Seitdem haben die Inhaber und Geschäftsführer das Unternehmen stetig vorangetrieben und

den Anforderungen des Marktes angepasst. Heute blicken beide in die Zukunft und bereiten eine neue Generation der Unternehmensleitung auf die Führung vor.



### Henrik Erichsen, Head of Sales

Jahrgang 1977, Sohn einer Handwerks- und Kaufmannsfamilie im schönen Rheinland nahe der Stadt Köln.

Erst zahntechnische Ausbildung, dann dental-kaufmännische Ausbildung im dentalen Fachhandel: Nach einigen Jahren im Dentalvertriebsaußendienst zog es ihn wieder in die Zahntechnik. Nach verschiedenen Stationen in gewerblichen Dentallaboratorien folgte 2010 die Meisterschule Düsseldorf sowie die in 2014 anschließende Gründung eines eigenen Dentallabors. Mittlerweile darf das Labor ein neuer Zahntechnikermeister erfolgreich weiterführen. Als Head of Sales und Leiter der technischen Beratung seit 2020 hat Henrik Erichsen bei der Gold Quadrat nun seine zahntechnische und kaufmännische Heimat gefunden.



### André Vinke, Head of Office

Jahrgang 1983, lebt mit seiner Familie in Winsen (Aller) bei Celle.

Seine Ursprünge liegen in der Informationstechnik. 15 Jahre arbeitete er als IT-Professional im Bereich Support und leitend in den Bereichen Consulting und IT-Security – permanent am digitalen Puls der Zeit – für mittelständische Unternehmen. Bei Gold Quadrat leitet André Vinke als „Head of Office“ den operativen Geschäftsbereich und ist bei der digitalen Weiterentwicklung von Gold Quadrat maßgeblich beteiligt.



Noritake

2009

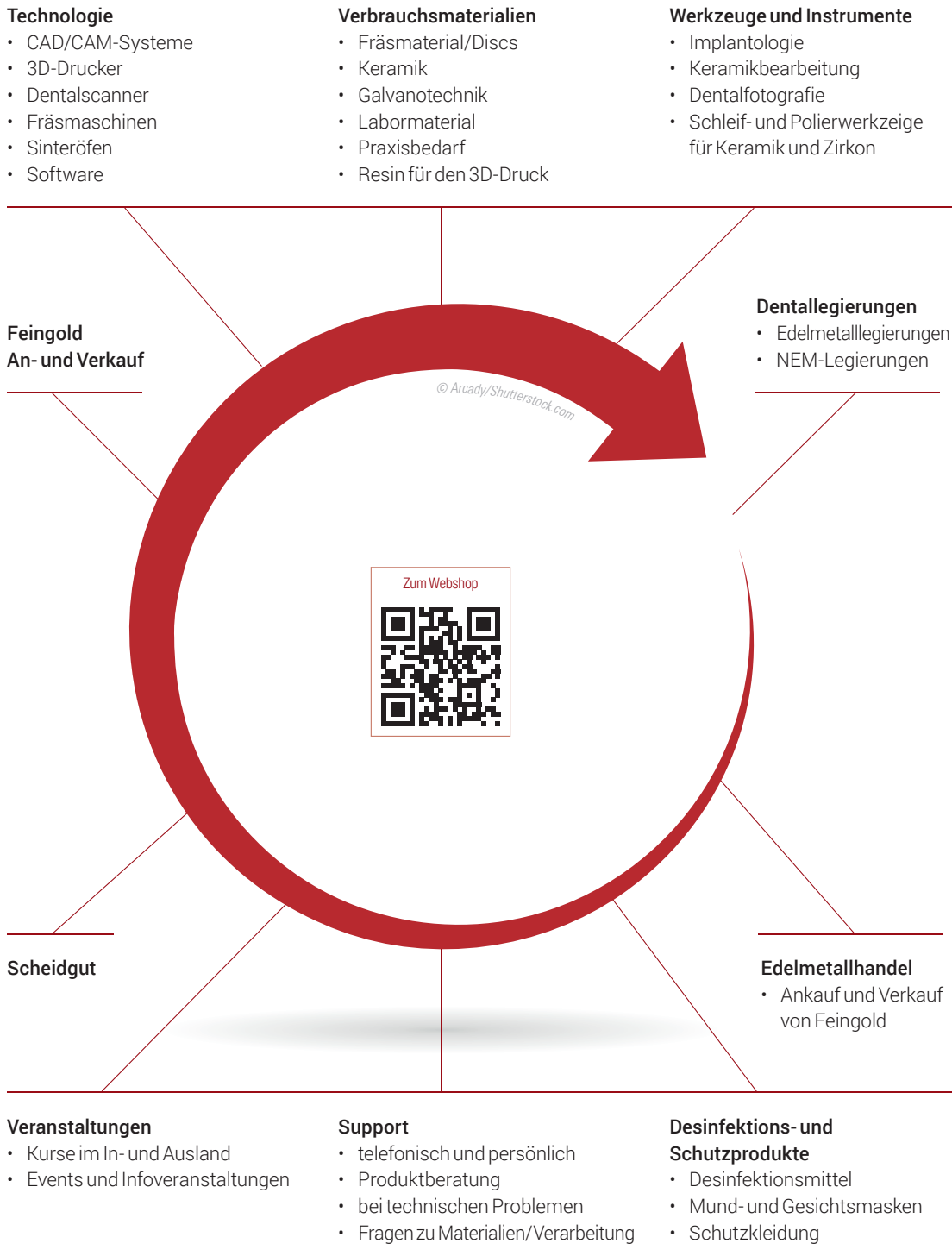
Kooperation mit Smile Line Switzerland – exklusive Vermarktung von Smile Line-Produkten in Deutschland. (Foto: © Smile Line SA)



Smile Line   
made in switzerland



## 360° Gold Quadrat



## Mit uns haben Sie gut lachen!



Im Mittelpunkt des Portfolios von Gold Quadrat steht die zeitgemäße Zahntechnik aus einer Symbiose von digitalen Technologien (z. B. 3D-Druck) und handwerklichem Können. Zahntechniker werden mit Materialien (z. B. Legierungen), Produkten (z. B. Keramik, Zirkonoxid, Smile Line), Dienstleistungen (z. B. Altgold), Service und Support aktiv in ihrer täglichen Arbeit unterstützt.

besiegelt. Derzeit ist Gold Quadrat einer der wenigen Anbieter für CAD/CAM-gestütztes Fräsen von Goldlegierungen. 2017 wurden auf der IDS die ersten 3D-Dentaldrucker der Firma Formlabs vermarktet. Heute gelten die Hannoveraner im deutschen Dentalmarkt als Premiumpartner für Formlabs-Drucker und die entsprechenden Materialien.

### Kurse und Veranstaltungen

Vom Hands-on-Workshop über Kongresse bis hin zur Fortbildungsreise – unter dem Slogan „Mit uns haben Sie gut lachen!“ organisiert das Unternehmen seit fast 15 Jahren erfolgreich Fortbildungsveranstaltungen und Events. Seit Beginn der Kooperation mit Noritake z. B. veranstaltet Gold Quadrat alle zwei Jahre als Highlight eine Reise nach Japan mit einem Keramikkurs bei Noritake. Der Firmenslogan steht für offene Transparenz und für das Credo, alles zu tun, um Kunden mit guten Produkten zugleich auch emotional zu begleiten.

### Soziales Engagement – kleine Hilfen für mehr Miteinander

Gold Quadrat engagiert sich immer wieder mit Spenden oder Hilfestellung bei sozialen Projekten. So wird z. B. Zahngold aus Praxisspenden kostenlos geschieden oder Institutionen finanziell unter die Arme gegriffen. Zuletzt wurde im Februar 2021 das Netzwerk für die Versorgung schwerkranker Kinder und Jugendlicher e.V. mit einer Spende von 1.000 OP-Masken unterstützt. Die Masken gehören zur Standardausstattung der Betreuer und sollen weitestgehend die Sicherheit der kleinen Patientinnen und Patienten sowie der Betreuer gewährleisten.

### Kooperationen und Netzwerke

Von Anfang war Gold Quadrat mit CAD/CAM-Systemen und Fräsmaterialien auf dem Markt aktiv. Seit dem Jahr 2007 ist das Unternehmen im deutschen Dentalmarkt zuverlässiger Vertriebspartner für Kuraray Noritake (u. a. für Keramik, Zirkonoxid). Im Jahr 2009 wurde die Kooperation mit dem Schweizer Unternehmen Smile Line

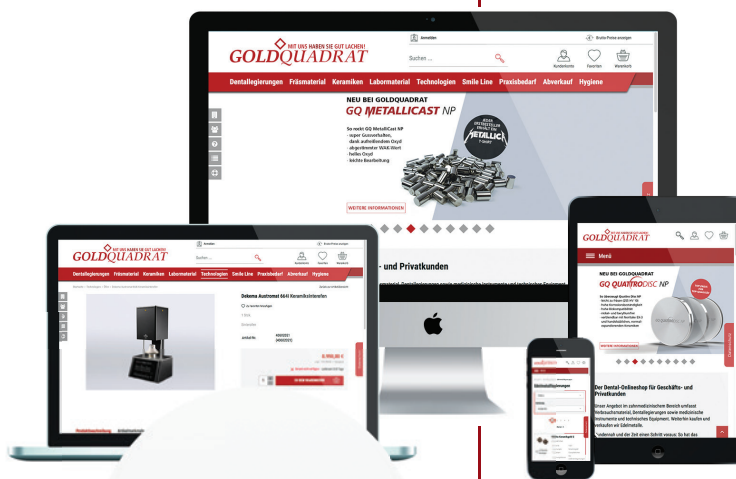
### kontakt

**Gold Quadrat GmbH**  
 Büttnerstraße 13  
 30165 Hannover  
 Tel.: +49 511 449897-0  
 Fax: +49 511 449897-44  
 info@goldquadrat.de  
 www.goldquadrat.de



### 2015

Firmenjubiläum zum zehnjährigen Bestehen. Gründung der Mill & More (Fräsdienstleistungen) sowie die Etablierung des Goldfräsens für Dentallabore. Außerdem erscheint KATANA, das erste Multilayer-Zirkon-Material von Kuraray.



### 2019

Komplette Neugestaltung (visuell und funktionell) des GQ-Webshops. Erster eigener Multi-Layer-Blank „GQ Quattro Disc Space“ wird zur IDS 2019 vorgestellt. (Grafiken: © Gold Quadrat GmbH)

### 2020

Start der Vermarktung des für Dentalmaterialien zertifizierten 3D-Druckers Form 3B von Formlabs. (Foto: © Formlabs GmbH)

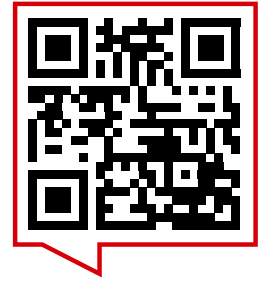


© Kuraray Noritake

# ABO-SERVICE

## Zahntechnische Medien

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

**ZAHNTECHNIK  
ZEITUNG**

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

www.zt-aktuell.de Nr. 3 | März 2021 | 20. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 Euro

**Verbände-Appell:  
MRA jetzt aktualisieren**

Ungehinderter Warenfluss medizinischer Produkte zwischen EU und der Schweiz in Gefahr.

geltenden Richtlinien aufgehoben, sodass eine Anpassung des MRA an den neuen Rechtsrahmen erforderlich ist. „Allerdings ist das MRA aus sachlichen politischen Erwägungen heraus bis jetzt noch nicht rechtsverbindlich aktualisiert worden“, monieren die Verbandsexperten. „Wenn das Abkommen nicht im Mai 2021 aktualisiert oder zumindest Übergangsbestimmungen, welche den gegenseitigen Marktzugang ermöglichen, definiert werden, sind erhebliche Störungen der medizinischen Versorgung im EU-Binnenmarkt mit direkten Auswirkungen auf die Patientenversorgung und die Wirtschaft in der Schweiz und der EU zu erwarten.“

**Auswirkungen**  
Laut einer aktuellen Branchenstudie der Schweizer Medizintechnik-Industrie gehen 46 Prozent der Medizinprodukte-Exporte (5,5 Milliarden Schweizer Franken) aus der Schweiz in die EU. Wichtigstes Exportziel ist Deutschland mit 1,9 Milliarden Schweizer Franken. Auch der Warenverkehr von der EU in die Schweiz ist mit einem Volumen von 3,2 Milliarden Schweizer Franken äußerst bedeutsam. „Noch profitieren beide Seiten vom ungehinderten Warenfluss. Dieser würde allerdings erheblich gestört, sollte das MRA nicht rechtzeitig aktualisiert werden“, warnen die Verbände. Betroffen von den Auswirkungen auf die medizinische Versorgung wären vor allem Produkte für die Notfall-, Trauma- und Diabetesversorgung sowie Produkte für die Dialyse und chronische Atemwegserkrankungen.

**Das aktuelle Problem**  
Mit MDR-Geltungsbeginn am 26. Mai 2021 werden die bis dahin

**S3-Leitlinie zu Vollkeramik aktualisiert**

Konsultation zu Vollkeramische Kronen und Brücken

Aufgrund neuerer Materialien und wissenschaftlicher Evidenz, unter anderem als Ergebnisse von Langzeitstudien wurde die S3-Leitlinie Vollkeramische Kronen und Brücken aktualisiert. Die Leitlinie gibt konsenterte und evidenzbasierte Empfehlungen zum Einsatzbereich vollkeramischer Restaurationen (Material, Lokalität) sowie weitere Hintergrundinformationen (u.a. Verarbeitung und Überlebensraten von keramischen Werkstoffen).

Vor der finalen Verabschiedung der Dokumente erhielten Mediziner und Techniker die Möglichkeit, die Arbeit der Leitliniengruppe zu begutachten und die Inhalte

der Leitlinie zu prüfen. Die Leitliniengruppe prüft die eingebrachten Vorschläge sorgfältig und über deren Berücksichtigung in der Leitlinie wird veröffentlicht.

Quelle: DGZMK

**ZT Kurznotiert**

**IE durch Zahnseide**

In einem außergewöhnlichen klinischen Fall wurde die Entstehung einer infektiösen Endokarditis auf die Verwendung von Zahnseide zurückgeführt.

**Pollenallergie**

Die Pollenbelastung beginnt oft schon vor dem Aufblühen der Pflanzen. Grund sind Windströmungen, die den leichten Blütenstaub weit transportieren.

**Ihr Spezialkleber für Zirkonkomponenten**  
**Cera-Cem + Cera-P**

Cera-Cem von Si-tec, das selbsthärtende weiße Befestigungskomposit, speziell für Zirkon-Elementen in Kombination mit dem Cera-P.

**Für ein qualitativ hochwertiges Verbundmaterial**

**Jetzt zugreifen: 159,50 €**

**Set-Aktionspreis: 119,- €**

Si-tec 02330 8068 www.si-tec.com

ISSN 1617-5085 - F 47376 - www.oemus.com - Preis: 5,- EUR | CHF 8,- zzgl. MwSt. - 24. Jahrgang - Februar 2021

**ZWL**

**ZAHNTECHNIK  
WIRTSCHAFT LABOR**

1/21

**Prothetik**

AB SEITE 16

**WIRTSCHAFT /// SEITE 6**  
Richtiges Offboarding

**TECHNIK /// SEITE 22**  
Von der Restauration zum Implantat

**LABOR /// SEITE 30**  
„Die Eröffnung unseres Labors in Sydney war wohl Schicksal“

## Fax an +49 341 48474-290

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6x jährlich 36,- Euro\*

ZT Zahntechnik Zeitung 11x jährlich 55,- Euro\*

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

\* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name, Vorname

Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-201 · s.schmehl@oemus-media.de