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.

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.

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 qualitativen 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 traditionellem 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 Wissbegierde 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

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)

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.

© Gold Quadrat

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.

© Gold Quadrat

Henrik Erichsen, Head of Sales

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

Erst zahntechnische Ausbildung, dann dentalkaufmännische 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.

© Gold Quadrat

© Gold Quadrat

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

© Gold Quadrat

2009

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

360° Gold Quadrat

Technologie
- CAD/CAM-Systeme
- 3D-Drucker
- Dentalscanner
- Fräsmaschinen
- Sinteröfen
- Software

Verbrauchsmaterialien
- Fräsmaterial/Discs
- Keramik
- Galvanotechnik
- Labormaterial
- Praxisbedarf
- Resin für den 3D-Druck

Werkzeuge und Instrumente
- Implantologie
- Keramikbearbeitung
- Dentalfotografie
- Schleif- und Polierwerkzeige für Keramik und Zirkon

Feingold An- und Verkauf

Dentallegierungen
- Edelmetalllegierungen
- NEM-Legierungen

Scheidgut

Edelmetallhandel
- Ankauf und Verkauf von Feingold

Veranstaltungen
- Kurse im In- und Ausland
- Events und Infoveranstaltungen

Support
- telefonisch und persönlich
- Produktberatung
- bei technischen Problemen
- Fragen zu Materialien/Verarbeitung

Desinfektions- und Schutzprodukte
- Desinfektionsmittel
- Mund- und Gesichtsmasken
- Schutzkleidung

Mit uns haben Sie gut lachen!

MIT UNS HABEN SIE GUT LACHEN!
GOLDQUADRAT

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.

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.

Kooperationen und Netzwerke

Von Anbeginn war Gold Quadrat mit CAD/CAM-Systemen und Fräsmaterialen 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 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.

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.

kontakt

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

© Gold Quadrat

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.

© Kuraray Noritake

2019

Komplette Neugestaltung (visuell und funktionell) des GQ-Webshops. Erster eigener Multilayer-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)

ABO-SERVICE
Zahntechnische Medien

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH

www.oemus-shop.de

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

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 — 6 x jährlich 36,– Euro*

☐ ZT Zahntechnik Zeitung — 11 x 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