



Drei-Säulen-Geschäftsmodell

Apollonia



**APOLLONIA –
JOACHIM LUGOJAN**
THE SOLUTION FOR A COMPLETE WORKFLOW



Drei-Säulen-Geschäftsmodell für Apollonia

Monetarisierung der digitalen Zahnersatzberechnung

„anhand von Kronen als Beispiel“

Mit der innovativen Technologie von **Apollonia**, die eine präzise digitale Berechnung und Konstruktion von Zahnersatz ermöglicht, ergeben sich drei vielversprechende Wege zur Monetarisierung:

1. **„Design-as-a-Service“**
2. **Zertifizierung & Partnerschaftsmodell für zahntechnische Labore**
3. **Eigene Herstellung & Direktvertrieb von Zahnersatz**

Die Besonderheit dieses Modells ist, dass alle drei Optionen parallel betrieben werden können und sich gegenseitig ergänzen, was zu einer nachhaltigen und skalierbaren Einnahmequelle führt.

Säule 1: Bereitstellung der Berechnungssoftware („Design-as-a-Service“) – mit Nutzungslimitierung

In der ersten Säule stellt Apollonia die digitale Planung für Zahnersatz zur Verfügung. Die Kunden erhalten dabei ausschließlich die CAD/CAM-Konstruktionsdaten zur Herstellung der Krone. Diese Lösung richtet sich an zwei klar definierte Zielgruppen:

1. **Zahnärztliche Praxen mit eigener Fertigung (z. B. 3-D-Drucker oder Fräsmaschine)**
2. **Zahntechnische Labore ohne Zertifizierung durch Apollonia**

Leistungsumfang

- Apollonia übernimmt die digitale Berechnung und Konstruktion der Krone auf Basis der gelieferten Scandaten.

- Die Konstruktionsdateien (z. B. STL-Format) werden dem Kunden zur Verfügung gestellt, sodass die Herstellung vor Ort erfolgen kann.

Einschränkungen der Nutzung

Um die Qualität und die Kontrolle über das Produkt zu sichern und gleichzeitig Anreize für eine Zertifizierung (siehe Säule 2) zu schaffen, gelten folgende Einschränkungen:

- **Für Zahnarztpraxen:**
 - Die mit Apollonia berechneten Kronen dürfen **ausschließlich für den Eigenbedarf** genutzt werden, d. h. für die Behandlung **eigener Patienten in der eigenen Praxis**.
 - Ein **Weiterverkauf an Dritte (z. B. andere Praxen oder Labore)** ist untersagt.
- **Für nicht-zertifizierte zahntechnische Labore:**
 - Die Nutzung der Konstruktionsdaten ist **limitiert auf eine bestimmte Anzahl von Berechnungen pro Monat**.
 - Die **unbeschränkte Nutzung** der Apollonia-Technologie ist nur nach **erfolgter Zertifizierung** erlaubt (siehe Säule 2).

Preisgestaltung

- Pro Konstruktionsdatei wird ein Preis von etwa 80 Euro angesetzt – das entspricht etwa einem Drittel des Marktpreises für eine fertige Krone.
- Keine weiteren Einnahmen oder Beteiligungen für Apollonia an der Herstellung oder am Verkauf der Krone.

Vorteile dieses Modells

- **Niedrige Einstiegshürde** für technikaffine Praxen und Labore.
- **Schneller Zugang zur Apollonia-Technologie**, ohne sich direkt zertifizieren zu müssen.
- **Skalierbares Softwaremodell** mit transparentem und kalkulierbarem Kostenrahmen.

Strategischer Zweck

Diese erste Säule dient sowohl als **Einstiegsprodukt** in das Apollonia-Ökosystem als auch als **Anreizmodell** für eine spätere Zertifizierung. Besonders für Labore wird durch die Nutzungsbegrenzung ein natürlicher Druck erzeugt, sich zertifizieren zu lassen, um von uneingeschränkter Nutzung und erweiterten Geschäftsmodellen zu profitieren.

Säule 2: Zertifizierung & Partnerschaftsmodell für zahntechnische Labore

In dieser zweiten Säule bietet Apollonia ein strukturiertes Zertifizierungsprogramm für zahntechnische Labore an. Nur durch diese Zertifizierung erhalten Labore die uneingeschränkte Erlaubnis, Zahnersatz nach

dem Apollonia-Verfahren zu fertigen – und zwar in unbegrenzter Anzahl und für den freien Markt.

Zielgruppe

- Zahntechnische Labore, die bereits mit CAD/CAM-Technik arbeiten oder aufrüsten wollen.
- Labore, die ihre Position im Markt durch moderne digitale Verfahren stärken möchten.
- Labore, die langfristig mit Apollonia kooperieren wollen – etwa als regionale Fertigungspartner.

Leistungen & Pflichten im Zertifizierungsmodell

- **Zertifizierung:** Nach erfolgreicher Schulung und Qualitätsprüfung erhält das Labor ein offizielles Apollonia-Zertifikat.
- **Schulung:** Durchführung von Fortbildungen, entweder online oder vor Ort, um sicherzustellen, dass alle Prozesse den Apollonia-Standards entsprechen.
- **Qualitätskontrolle:** Regelmäßige Audits oder Feedbackprozesse sichern die Einhaltung der Qualitätsrichtlinien.
- **Lizenz zur unlimitierten Nutzung:** Zertifizierte Labore dürfen die Apollonia-Software ohne Mengenbegrenzung verwenden und Kronen in beliebiger Anzahl herstellen.

Einnahmequellen für Apollonia

- **Zertifizierungsgebühr (einmalig):** Für die Aufnahme und Prüfung des Labors.
- **Mitgliedsbeitrag (jährlich oder monatlich):** Für die fortlaufende Partnerschaft und Systemnutzung.
- **Kostenpflichtige Schulungen:** Für neue Mitarbeiter oder neue Module/Features.
- Optional: **Lizenzgebühren pro gefertigte Krone** (z. B. bei hohem Produktionsvolumen).

Wertversprechen für zertifizierte Partner

- Nutzung eines modernen, validierten digitalen Verfahrens.
- Positionierung als **qualitätsgesichertes Partnerlabor** von Apollonia.
- Zugang zu einem wachsenden Netzwerk von Apollonia-Nutzern (z. B. Zahnärzte, Kliniken).
- Möglichkeit, über das Apollonia-System neue Kunden zu gewinnen (z. B. durch Standort-Suchfunktionen auf der Plattform).

Strategische Bedeutung

Dieses Modell fördert aktiv den Aufbau eines hochwertigen, internationalen **Partnernetzwerks**, ohne dass Apollonia selbst große Produktionskapazitäten vorweisen muss. Es skaliert über Schulung, Standards und Software – nicht über Infrastruktur.

Säule 3: Eigene Herstellung & Direktvertrieb von Zahnersatz

In der dritten Säule tritt Apollonia als **Produzent und Anbieter von fertigem Zahnersatz** auf – entweder durch eigene Produktionslabore oder über exklusive Produktionspartner. Der Fokus liegt auf einer hochwertigen, markenstarken Alternative zu bestehenden Angeboten – zu einem etwas günstigeren Preis.

Zielgruppe

- Zahnärzte und Kliniken, die **keine eigenen Fertigungskapazitäten** besitzen.
- Patienten oder Praxen, die Wert auf ein **zertifiziertes Qualitätsprodukt** legen.
- Märkte oder Regionen, in denen noch keine zertifizierten Partnerlabore bestehen.

Leistungsumfang

- **End-to-End-Service:** Von der digitalen Planung bis zur fertigen Krone, alles aus einer Hand.
- **Konstruktion und Herstellung** nach dem Apollonia-Standard in einem zertifizierten Inhouse- oder Partnerlabor.
- Lieferung der fertigen Krone direkt an die Praxis zur Eingliederung.

Preisgestaltung

- Verkaufspreis liegt bei ca. **80 EUR pro Krone** – bewusst unter dem üblichen Marktpreis, aber mit klarem Qualitätsversprechen.
- Keine weiteren Investitionen oder Geräte nötig für die Zahnarztpraxis.

Markenpositionierung

- Verwendung von Herkunftssiegeln wie **„Made in Germany“**, **„Made in Switzerland“** oder **„Made in USA“**, je nach Fertigungsstandort.
- Kommunikation hoher Präzision, Materialqualität und zertifizierter Herstellungsprozesse.

Vorteile für Apollonia

- Höhere Marge pro Einheit durch vertikale Integration.
- Stärkere Kontrolle über Markenimage und Produktqualität.
- Direkter Zugang zum Endkunden (Zahnarzt/Klinik).

Operative Anforderungen

- Aufbau oder Kooperation mit Produktionsstätten in strategischen Regionen.
- Logistik für den Versand fertiger Kronen.
- Kundenbetreuung und Reklamationsmanagement.

Synergieeffekte und Parallelbetrieb

Das Besondere an diesem Modell ist, dass die drei Säulen **nicht konkurrieren**, sondern **ergänzend** zueinander wirken. Je nach Kundenprofil und Marktregion kann flexibel zwischen den Optionen gewählt oder auch eine Kombination genutzt werden.

- **Beispielhafte Kombinationen:**
 - Ein Labor startet mit der Nutzung der Design-Software (Säule 1), wird dann zertifiziert (Säule 2)
 - Regionen mit schwacher lokaler Laborstruktur können direkt über die eigene Herstellung (Säule 3) bedient werden.
 - Technologisch versierte Praxen profitieren von der schnellen Integration über Säule 1.

Fazit zum Gesamtmodell

Mit diesem modularen Drei-Säulen-Modell kann Apollonia flexibel auf Marktgegebenheiten reagieren. Unterschiedliche Kundengruppen – von kleinen Zahnarztpraxen bis hin zu großen Dentallaboren – können passgenau bedient werden. Gleichzeitig lassen sich durch das Zusammenspiel von Software, Zertifizierung und eigener Produktion **skalierbare Einnahmequellen aufbauen**, ohne von einem einzigen Geschäftsmodell abhängig zu sein.

Das 3 Drei-Säulen-Geschäftsmodell wurde von Herr Joachim Lugojan, Gründer und Initiator für den Geschäftsplan Apollonia informativ eingebracht!