



Geschäftsplan



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



INHALTSVERZEICHNIS

Inhaltsverzeichnis	Seite 2
Unternehmensbeschreibung	Seite 3
Marktanalyse	Seite 4
Unternehmer	Seite 6
Lebenslauf Joachim Norbert Lugojan, Zahnarzt - Gründer & Initiator	Seite 6
Team	Seite 10
Marketing- und Vertriebsstrategie	Seite 13
Management und Organisation	Seite 15
Zeitlicher Ablauf	Seite 18
Investitionen und Zeitplan	Seite 21
Kapitalbedarf, Rentabilität und Liquidität	Seite 24
SWOT-Analyse	Seite 26
Nachhaltige und skalierbare Differenzierungsstrategie	Seite 27
Video Clips	Seite 29
Abschlussklärung	Seite 30



Unternehmensbeschreibung

Herr Joachim Lugojan, ist der Gründer und Initiator des Apollonia dental IT-Projekts. Er ist ausgebildeter Fachinformatiker für Systemintegration und arbeitet seit seinem Zahnmedizinstudium im Jahr 2012 als Zahnarzt, davon neun Jahre mit einer eigenen Praxis in Mannheim, Deutschland.

Der Gründer plant die Entwicklung und den Aufbau von Apollonia!

Apollonia ist eine vollständig integrierte, KI-gestützte Plattform zur Standardisierung und Optimierung des gesamten digitalen Workflows in Zahnmedizin und Zahntechnik. Ziel ist es, sämtliche Schritte – von der Diagnose über digitale Planung und **CAD/CAM- (Computer Aided Design/ Computer Aided Manufacturing)** Designs bis hin zur Fertigung – ohne Medienbrüche und Prozessunterbrechungen in einem einheitlichen, durchgängig interoperablen System zu vereinen.

Die Plattform beseitigt Ineffizienzen, die durch fragmentierte und proprietäre Insellösungen entstehen, und ermöglichen dadurch eine höhere Produktivität, schnellere Durchlaufzeiten sowie signifikante Qualitätssteigerungen in Laboren und Praxen. Apollonia integriert modernste KI-Algorithmen für Automatisierung, Entscheidungsunterstützung und Vorhersagemodelle, wodurch sowohl zahnärztliche Behandlungsprozesse als auch zahntechnische Herstellungsabläufe präziser, effizienter und wirtschaftlicher gestaltet werden.

Der deutsche Dentalmarkt mit über 71.000 Zahnärzten dient als strategischer Referenzmarkt. Er bietet ideale Voraussetzungen für die Erprobung, Optimierung und Etablierung der Plattform, bevor sie systematisch in weitere europäische Märkte ausgerollt wird. Auch dort bestehen vergleichbare strukturelle Herausforderungen wie Schnittstellenprobleme, fehlende Interoperabilität und zeitaufwendige Abstimmungsprozesse – Bedingungen, unter denen Apollonia ihre Effizienzvorteile voll entfalten kann.

Das modulare Geschäftsmodell – bestehend neben der Planung, Konstruktion des Zahnersatzes und Hilfsmittel, auch aus Abrechnungsservices, einem Partnernetzwerk und umfassendem Volls-service – ermöglicht eine flexible Anpassung an unterschiedliche Marktbedürfnisse sowie eine schnelle Skalierung.

Langfristig verfolgt Apollonia das Ziel, sich als neuer Marktstandard für intelligente, nahtlos integrierte Dental-Workflows in ganz Europa zu etablieren. Dabei stehen drei strategische Leitprinzipien im Vordergrund:

1. Produktivitätssteigerung – signifikante Zeit- und Kostenvorteile für Praxen und Labore.
2. Qualitätsverbesserung – präzisere Diagnosen, passgenauere Fertigung und optimierte Behandlungsergebnisse.
3. Nachhaltigkeit – Reduktion von Material- und Ressourcenverschwendung durch digitale Durchgängigkeit.

Mit seiner Innovationskraft, technologischen Tiefe und klaren Marktpositionierung adressiert Apollonia einen hochattraktiven Wachstumsmarkt und schafft die Basis für die digitale Transformation der europäischen Dentalbranche.



Marktanalyse

Der deutsche Dentalmarkt gilt als einer der größten und technologisch einflussreichsten Einzelmärkte Europas. Mit rund 71.000 praktizierenden Zahnärzten und etwa 9.500 Dentallaboren werden hier jährliche Umsätze von über 20 Milliarden Euro generiert. Besonders dynamisch wachsen die Segmente CAD/CAM-Technologien, Intraoral-scanning sowie KI-gestützte diagnostische Verfahren.

Trotz technologischer Fortschritte liegt die digitale Durchdringung in Deutschland erst bei geschätzten 35 bis 45 Prozent – ein deutlicher Hinweis auf das ungenutzte Potenzial für Lösungen wie Apollonia. Das Marktumfeld ist aktuell stark fragmentiert und geprägt von leistungsfähigen, jedoch proprietären Einzellösungen – namentlich von Anbietern wie exocad, 3Shape und Cerec. Diese überzeugen zwar durch Funktionalität, sind jedoch

nur eingeschränkt interoperabel. Das Ergebnis sind redundante Arbeitsabläufe, Medienbrüche und Effizienzverluste entlang der Wertschöpfungskette.

Regulatorisches Umfeld:

Der deutsche Dentalmarkt wird stark durch das Medizinproduktegesetz (MPDG) sowie die Europäische Medical Device Regulation (EU-MDR) geprägt. Diese setzen hohe Anforderungen an Softwarevalidierung, Datenschutz, Schnittstellen-Standardisierung und Interoperabilität. Genau hier setzt Apollonia an: mit einer vollständig integrierten, skalierbaren und KI-gestützten Plattform, die den gesamten Workflow – vom Intraoralscan über CAD-/CAM-Prozesse bis zur Fertigung – in einem einheitlichen, intelligent gesteuerten System abbildet. In Verbindung mit einem modularen Geschäftsmodell (Abrechnungsservices, zertifiziertes Partnernetzwerk, Vollservice) wird so eine breite Marktadoption ermöglicht.

Markttreiber in Deutschland:

- Demografischer Wandel: Steigende Nachfrage nach prothetischen und komplexen Versorgung.
- Kostendruck: Zwingt Praxen und Labore zu Prozessoptimierung und Effizienzgewinn.
- Fachkräftemangel: Verstärkt den Bedarf an Automatisierung und KI-gestützten Assistenzsystemen.

Herausforderungen:

- Hohe Investitionshürden für Neusysteme.
- Ausgeprägte Markentreue etablierter Anwender gegenüber bestehenden Anbietern.
- Komplexität und Dauer regulatorischer Zulassungsverfahren.

Gerade die Konsolidierung zersplitterter Systemlandschaften eröffnet jedoch einen klaren Wettbewerbsvorteil für einen durchgängig interoperablen Anbieter wie Apollonia.

Europäische Perspektive

Mit rund 340.000 Zahnärzten und mehreren zehntausend Dentallaboren zählt Europa zu den größten Dentalmärkten weltweit. Neben Deutschland gehören Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien zu den wichtigsten Einzelmärkten, ergänzt durch wachstumsstarke Regionen wie Benelux, Skandinavien und die Schweiz.

Der europäische CAD/CAM-Markt (**Computer Aided Design/ Computer Aided Manufacturing**) wächst jährlich um rund 8 bis 10 Prozent, angetrieben von den gleichen Digitalisierungsfaktoren wie in Deutschland: steigende Patientenbedürfnisse, Fachkräftemangel, Kostendruck und der Wunsch nach effizienteren Behandlungs- und

Fertigungsprozessen. Auch hier dominieren proprietäre Systeme, deren eingeschränkte Interoperabilität systembedingte Ineffizienzen erzeugt.

Apollonia verfügt dank seiner modularen Architektur über die Fähigkeit, sich schnell an nationale Marktgegebenheiten, Sprachen und regulatorische Anforderungen anzupassen. Die Harmonisierung durch die EU-MDR (Medizinprodukterecht-Durchführungsgesetz) ermöglicht es, nach einmaliger Zertifizierung zeitnah in mehreren Mitgliedsstaaten aktiv zu werden.

Ein strategischer Expansionsansatz sieht vor, zunächst in digitalaffinen Märkten mit hohem Pro-Kopf-Investitionsniveau – wie den Benelux-Staaten, Skandinavien und der Schweiz – zu starten. Anschließend können die großen Volumenmärkte Frankreich, Italien und Spanien in einer zweiten Phase erschlossen werden. Das geplante europäische Partnernetzwerk nach dem “FlixBus-Prinzip” erlaubt eine effiziente Expansion, ohne in jedem Land kostenintensive eigene Fertigungskapazitäten aufbauen zu müssen.

Wettbewerbspositionierung

Während globale Marktführer wie exocad, 3Shape und Cerec primär spezialisierte Teillösungen anbieten, positioniert sich Apollonia als einziger Anbieter eines vollständig interoperablen, KI-intelligenten und skalierbaren End-To-End-Workflows über alle Behandlungs- und Fertigungsstufen hinweg.

Diese Alleinstellung verschafft Apollonia die Chance, sich nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa als neuer Marktstandard für integrierte digitale Workflows in der Zahnmedizin und Zahntechnik zu etablieren – und damit signifikant von der fortschreitenden Konsolidierung der Branche zu profitieren.



Unternehmer

Der Initiator, Joachim Norbert Lugojan ist ein hochqualifizierter, international ausgebildeter Zahnarzt mit einer breit gefächerten beruflichen Expertise, die klinische Exzellenz, unternehmerisches Denken und technologische Innovationskraft vereint. Geboren am 23. August 1978 in Temeschburg, Rumänien, und seit 1989 in Deutschland

beheimatet, verfügt er über eine ausgeprägte interkulturelle Kompetenz, gestützt durch seine Mehrsprachigkeit in Deutsch, Rumänisch, Ungarisch und Englisch.

Seine schulische Laufbahn begann an der Deutschen Grundschule in Temeschburg und setzte sich nach dem Umzug in Deutschland fort, wo er 1999 am Gymnasium in Bingen das Abitur ablegte. Anschließend absolvierte er eine fundierte Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration bei der Deutschen Telekom. Bereits hier zeichnete sich seine Affinität für komplexe technische Systeme, Netzwerke und IT-Infrastrukturen ab – Kompetenzen, die er später in medizinischen Kontexten gezielt einsetzte. Nach einer Tätigkeit im Rahmen des Mautprojekts „Toll Collect“ erweiterte er sein Wissen durch ein Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Philipps-Universität Marburg, bevor er seiner eigentlichen Berufung folgte: der Zahnmedizin.

Von 2005 bis 2011 studierte er an der renommierten Victor Babeş Universität für Medizin und Pharmazie in Temeschburg und schloss sein Studium mit einer Diplomarbeit zum Thema „Prothetischer Status bei Patienten mit Diabetes mellitus“ ab. Es folgte eine kontinuierliche fachliche Spezialisierung durch anspruchsvolle Weiterbildungen in Implantologie, Parodontologie sowie Ästhetik und Endodontologie. Sein zahnärztlicher Werdegang begann in etablierten Praxen in Bad Kreuznach, Rüdesheim, Rodalben, Karlsruhe und Mannheim. 2016 übernahm er die Zahnarztpraxis Dr. Frank in Mannheim, die er über 9 Jahre erfolgreich führte. In dieser Zeit bewies er nicht nur klinisches Können, sondern auch unternehmerisches Geschick, indem er Behandlungsprozesse optimierte, patientenorientierte Servicekonzepte etablierte und die Praxis technologisch modernisierte. Seit November 2024 setzt er seine Tätigkeit in der Zahnarztpraxis Aarau in der Schweiz fort, wo er seine internationale Erfahrung und sein profundes Fachwissen einbringt.

Parallel zu seiner klinischen Tätigkeit hat Joachim Norbert Lugojan im Mai 2025 ein innovatives Gewerbe im Bereich der Entwicklung, Pflege und Vermarktung von Hardware- und Softwarelösungen für die (zahn-) medizinische Datenerfassung, -verarbeitung und -administration gegründet. Damit verbindet er seine IT-Expertise mit seiner medizinischen Erfahrung, um zukunftsweisende digitale Lösungen für die Dentalbranche zu schaffen.

Seine außergewöhnliche Sprachkompetenz in vier Sprachen, umfassende Kenntnisse der Microsoft-Produktpalette, tiefgreifendes IT- und Netzwerk-Knowhow sowie internationale Mobilität – gestützt durch zahlreiche Führerscheinklassen und einen internationalen Führerschein – runden sein Profil ab. Persönlich zeichnet er sich durch eine hohe Lernbereitschaft, Präzision, interdisziplinäres Denken und eine klare strategische Ausrichtung aus. Seine Freizeit widmet er Fachliteratur, sportlichen Aktivitäten wie Radfahren sowie dem Reisen, was seine kulturelle Offenheit weiter fördert.

Joachim Norbert Lugojan vereint medizinische Fachkompetenz, technologische Innovationsfreude und unternehmerische Vision – und steht damit exemplarisch für den modernen, zukunftsorientierten Gesundheitsunternehmer.



Lebenslauf Joachim Norbert Lugojan, Zahnarzt - Gründer & Initiator

Geburtsdatum / -ort : 23.08.1978 in Temeschburg – Rumänien
Umzug nach Deutschland : 04.1989
Familienstand : Verheiratet, eine Tochter
Staatsangehörigkeit : Deutsch

Schulausbildung

09.1985 bis 04.1989 : Deutsche Grundschule in Temeschburg – Rumänien
05.1989 bis 08.1990 : Grundschule in Ingelheim – Deutschland
10. 1990 bis 06.1999 : Gymnasium in Bingen – Deutschland
Abschluss : Abitur

Berufsausbildung

09.2000 bis 01.2003 : Fachinformatiker Systemintegration bei der Deutschen Telekom

Berufliche Tätigkeiten

01.2003 bis 12.2003 : Telekom – Toll Collect

Studium

04.2003 – 07.2005 : Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Philipps Universität Marburg mit Studienabbruch.
10.2005 – 09.2011 : Studium der Zahnmedizin an der Victor Babeş Universität für Medizin und Pharmazie in Temeschburg, Rumänien. Thema Diplomarbeit Prothetischer Status bei Patienten mit Diabetes mellitus.

Weiterbildung

09.2012 – 04.2014 : Curriculum Implantologie
01.2016 – 01.2017 : Curriculum Parodontologie
09.2020 – 04.2022 : Curriculum Ästhetik / Endodontologie

Zahnärztliche Tätigkeiten

01.2012 – 10.2012 : In der Praxis Kessler, Bad Kreuznach, Deutschland
10.2012 – 03.2013 : In der Praxis Dr. Kröhl, Bad Kreuznach, Deutschland
04.2013 – 08.2013 : In der Praxis Dres. Pogarell - Baum, Rüdesheim an der Nahe, Deutschland
09.2013 – 09.2015 : In der Praxis Dr. Detzel, Rodalben, Deutschland
10.2015 – 12.2015 : In der Praxisgemeinschaft Amedis, Karlsruhe, Deutschland
01.2016 – 03.2016 : In der Praxis Dr. Frank, Dürerstraße 11, Mannheim, Deutschland
04.2016 – 09.2024 : Niedergelassen mit eigener Zahnarztpraxis als Zahnarzt, in Mannheim, Deutschland
11.2024 - dato : Zahnarzt in der Zahnarztlinik AAZ – Zahnklinik – Aarau Schweiz
05.2025 - dato : Gewerbe für Entwicklung, Pflege und Vermarktung von Hardware und Software zur Datenerfassung, Datenaufbereitung, Datenadministration und Datenverarbeitung für (zahn-)medizinische Verfahren und Anwendungen in Eisleben Lutherstadt, Deutschland gegründet.

Profil, Kenntnisse und Qualifikationen

Sprachkenntnisse

-) Muttersprache zweisprachig:
-) Deutsch und Rumänisch
-) Deutsch fließend in Sprache und Schrift
-) Rumänisch fließend in Sprache und Schrift
-) Englisch fließend in Sprache und Schrift
-) Ungarisch Basis Kenntnisse

Softwarekenntnisse : Komplette Microsoft Produktpalette
Sonstige Kenntnisse : Netzwerkaufbau, Verwaltung und Hardwarekenntnisse
Führerscheinklassen : AM, A1, ABC1, BE, C1E, CE, L
und internationalen Führerschein
Hobbys & Sport : Fachliteratur, Reisen und Fahrradfahren



Team

Das Kernteam um den Initiator und Ideengeber Joachim Lugojan, Zahnarzt besteht aus erfahrenen Spezialfirmen und IT-Mitarbeiter und IT- Mitarbeiterinnen:

Tätigkeits- und Verantwortungsbereiche des Initiators Joachim Lugojan

Herr Joachim Lugojan übernimmt als Initiator, fachlicher Gesamtprojektleiter, Product Owner und Clinical Lead die inhaltliche, zahnmedizinische und strategische Führung des Projekts Apollonia. Er definiert die Produktvision, die medizinische Zweckbestimmung, die Anforderungen an die Software sowie die zahnmedizinischen und zahntechnischen Arbeitsabläufe. Darüber hinaus priorisiert er die zu entwickelnden Funktionen, koordiniert die externen Technologie- und Entwicklungspartner, bewertet die erzielten Arbeitsergebnisse und führt die fachliche Abnahme der entwickelten Softwaremodule mit einem angestellten Zahntechniker, einer Sekretärin und einem weiteren Mitarbeiter in den ersten drei Jahren durch. Später werden Mitarbeiter für den Vertrieb und Marketing eingestellt.

Zu seinen Aufgaben gehören außerdem die fachliche Begleitung der KI-Entwicklung, die Erstellung realistischer Test- und Anwendungsszenarien, die Organisation von Pilotprojekten, die Gewinnung von Zahnärzten und Dentallaboren als Kooperationspartner sowie die Unterstützung der regulatorischen, klinischen und datenschutzrechtlichen Dokumentation. Herr Lugojan vertritt das Projekt gegenüber Investoren, Förderinstitutionen, Geschäftspartnern und potenziellen Kunden und begleitet Apollonia von der Konzeptionsphase bis zur Marktreife und anschließenden Markteinführung. Die technische Programmierung und Implementierung werden durch spezialisierte externe Technologie- und Entwicklungspartner ausgeführt.

In Anlage 6 des Geschäftsplans: „Tätigkeits- und Verantwortungsbereiche“ des Initiators Joachim Lugojan, Zahnarzt sind alle Leistungen und Tätigkeiten von ihm aufgeführt.

Tätigkeits- und Verantwortungsbereiche der IT-Fachfirmen und IT-Mitarbeiter und IT-Mitarbeiterinnen:

-) **Fa. M&M GmbH** und **SEQLY** in St. Georgen (BW)
-) und / auch die
-) **Fa. Vayu GmbH** in Heidelberg (BW) & das **Ingenieurbüro Prof. Marmitt** in Mannheim (BW) in Kooperation mit weiterem Fach IT Personal.

Die externen Technologie- und Entwicklungspartner übernehmen im Auftrag der zukünftigen Apollonia-Gesellschaft die technische Konzeption, Entwicklung, Integration, Prüfung und Dokumentation der digitalen Dentalplattform Apollonia. Ziel ist es, die fachlichen und zahnmedizinischen Anforderungen des Initiators Herrn Joachim Lugojan in eine leistungsfähige, sichere, skalierbare und marktfähige Softwarelösung zu überführen.

Auf Grundlage der von Herrn Lugojan definierten Produktvision, Anwendungsfälle und dentalmedizinischen Arbeitsabläufe erstellen die externen Partner zunächst eine detaillierte technische Anforderungsanalyse. Darauf aufbauend entwickeln sie die Softwarearchitektur, die Datenbankstruktur, die Benutzeroberflächen sowie die erforderlichen Frontend-, Backend-, Cloud- und Schnittstellenkomponenten.

Zum Leistungsumfang gehören insbesondere:

-) technische Anforderungsanalyse und Erstellung eines Pflichtenhefts
-) Konzeption einer modularen und skalierbaren Softwarearchitektur
-) Entwicklung der Benutzeroberflächen und Bedienkonzepte
-) Frontend-, Backend-, Datenbank- und Cloud-Entwicklung
-) Entwicklung und Integration der vorgesehenen KI-Funktionen
-) Anbindung von Praxisverwaltungssystemen, Intraoralscannern, DVT-/CT-Systemen sowie CAD/CAM- und Fertigungssystemen
-) Einrichtung sicherer Datenübertragungs- und Schnittstellenlösungen
-) Umsetzung von Benutzer-, Rollen- und Berechtigungskonzepten
-) Implementierung von Datenschutz-, Informationssicherheits- und Cybersicherheitsmaßnahmen
-) Erstellung von Prototypen und funktionsfähigen Entwicklungsversionen
-) Durchführung technischer Funktions-, Integrations-, Sicherheits-, Belastungs- und Systemtests
-) Fehleranalyse, Fehlerbehebung und kontinuierliche Qualitätsverbesserung
-) technische Unterstützung bei Pilotprojekten mit Zahnarztpraxen und Dentallaboren

-) Erstellung der erforderlichen technischen Entwicklungs- und Systemdokumentation
-) Mitwirkung beim Aufbau eines Qualitäts- und Risikomanagementsystems
-) technische Unterstützung bei der regulatorischen Bewertung und Vorbereitung der CE-Konformität
-) Vorbereitung der Software für die Markteinführung in Deutschland und der Europäischen Union
-) Einrichtung der Betriebs-, Wartungs-, Aktualisierungs-, Support- und Datensicherungskonzepte

Die externen Technologie- und Entwicklungspartner arbeiten eng mit Herrn Lugojan als Initiator, fachlichem Gesamtprojektleiter, Product Owner und Clinical Lead zusammen. Herr Lugojan definiert und priorisiert die fachlichen Anforderungen, beantwortet zahnmedizinische Rückfragen, bewertet die Entwicklungsergebnisse und führt die fachliche Abnahme der einzelnen Softwaremodule durch. Die externen Partner sind für die ordnungsgemäße technische Umsetzung der freigegebenen Anforderungen verantwortlich.

Die Entwicklung erfolgt auf Grundlage verbindlich vereinbarter Arbeitspakete, Leistungsbeschreibungen, Budgets, Qualitätsanforderungen und Meilensteine. Nach Abschluss eines Entwicklungsabschnitts werden die erzielten Ergebnisse technisch geprüft, dokumentiert und Herrn Lugojan beziehungsweise der Apollonia-Gesellschaft zur fachlichen Abnahme vorgelegt. Festgestellte Fehler oder Abweichungen werden innerhalb der vertraglich geregelten Fristen behoben.

Sämtliche im Rahmen der Beauftragung entwickelten Quellcodes, Softwaremodule, Schnittstellen, Datenmodelle, technischen Dokumentationen, Benutzeroberflächen, KI-Modelle und sonstigen Arbeitsergebnisse sind vollständig zu dokumentieren. Die erforderlichen Eigentums-, Nutzungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte sollen nach Maßgabe der jeweiligen Verträge umfassend und dauerhaft auf die Apollonia-Gesellschaft übertragen werden. Der Einsatz nicht dokumentierter Fremdsoftware oder lizenzrechtlich ungeklärter Komponenten ist auszuschließen.

Die externen Technologie- und Entwicklungspartner unterstützen Apollonia darüber hinaus bei der technischen Wartung, der Weiterentwicklung, der Fehlerbehebung, der Installation sicherheitsrelevanter Aktualisierungen und der Vorbereitung zukünftiger Produktversionen. Dadurch soll gewährleistet werden, dass Apollonia nicht nur bis zur Marktreife entwickelt, sondern auch nach der Markteinführung zuverlässig, sicher und technisch zukunftsfähig betrieben werden kann.

Die strategischen Produktentscheidungen, die Festlegung der medizinischen Zweckbestimmung, die fachliche Bewertung der Software sowie die Entscheidung über

die endgültige Markteinführung verbleiben bei der Apollonia-Gesellschaft und der von ihrer bestimmten Projekt- und Unternehmensleitung.

In den Anlagen 6 bis 9 des Geschäftsplans sind sämtliche Leistungen, Tätigkeiten, Verantwortungsbereiche und Qualifikationen der beteiligten Spezialunternehmen sowie der IT-Mitarbeiterinnen und IT-Mitarbeiter ausführlich dargestellt.



Marketing- und Vertriebsstrategie

Die Marketing- und Vertriebsstrategie von Apollonia verfolgt einen konsequent mehrstufigen Ansatz, der auf Marktdurchdringung, Markenbildung und nachhaltige Kundenbindung ausgerichtet ist. Ausgangspunkt ist die Positionierung als einziges System, das sämtliche Prozessschritte der digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik vollständig integriert, interoperabel macht und durch künstliche Intelligenz aktiv steuert.

Dieser USP wird als zentrales Leitmotiv in sämtlichen Kommunikations- und Vertriebsaktivitäten konsistent verankert.

1. Markteintrittsphase – Referenzmarkt Deutschland

Der deutsche Dentalmarkt dient als Pilot- und Referenzmarkt, um die technologische Überlegenheit, die Prozessvorteile sowie den wirtschaftlichen Nutzen der Plattform in einer etablierten, regulierten Umgebung zu demonstrieren.

-)] Zielgruppenfokus: Meinungsführer, Key Opinion Leader (KOL) und Early Adopters in Praxen und Laboren.
-)] Maßnahmen: Persönliche Ansprache und gezielte Pilotprojekte schaffen Glaubwürdigkeit und erzeugen öffentlichkeitswirksame Erfolgsgeschichten.
-)] Bühnen: Präsenz bei führenden Fachmessen – insbesondere IDS Köln – mit Live-Demonstrationen, interaktiven Anwendungspräsentationen und Fallstudien.

2. Kommunikationsstrategie – Thought Leadership & Vertrauensaufbau

Apollonia etabliert sich als Innovationsführer im Dentalmarkt durch kontinuierliche, hochwertige Fachkommunikation:

-) Fachmedien: Platzierung von Beiträgen, Interviews und Praxisgeschichten in relevanten Dental- und Technologiepublikationen.
-) Wissensvermittlung: Veröffentlichung von Whitepapers, praxisnahen Fallstudien und Branchenreports.
-) Akademische Kooperation: Zusammenarbeit mit Universitäten und Ausbildungsstätten, um angehende Zahnärzte und Zahntechniker frühzeitig mit der Plattform vertraut zu machen.
-) Digitale Kanäle: LinkedIn, Fachforen, Webinare und gezieltes Content Marketing zur Expertenpositionierung und Leadgenerierung.

3. Vertriebsstrategie – Hybridmodell für maximale Marktabdeckung

Der Vertrieb erfolgt in einem Hybridmodell, dass Flexibilität mit Skalierbarkeit verbindet:

-) Direktvertrieb: Fokussiert auf große Praxen, Laborgruppen und Universitätskliniken mit individuellem Onboarding, maßgeschneiderten Implementierungskonzepten und Premium-Support.
-) Indirekter Vertrieb: Über ein zertifiziertes Partnernetzwerk, das lokal ansässige Labore, Dentalhändler und Serviceprovider einbindet, um Marktdurchdringung und logistische Effizienz zu maximieren.
-) Preis- & Leistungsstruktur: Mehrstufiges Preismodell – vom reinen Abrechnungsservice bis zur Vollservice-Integration – zur optimalen Ansprache unterschiedlicher Investitionsbereitschaften und Marktsegmente.

4. Wachstumsphase – Europäische Expansion

Nach erfolgreicher Etablierung im Referenzmarkt Deutschland folgt der Markteintritt in digitalaffine Märkte mit vergleichbaren regulatorischen Rahmenbedingungen:

-) Phase 1: Benelux, Skandinavien, Schweiz – Märkte mit hoher Technologieakzeptanz und überdurchschnittlicher Pro-Kopf-Investitionsbereitschaft.
-) Phase 2: Große Volumenmärkte wie Frankreich, Italien und Spanien.
-) Strategie: Nutzung deutscher Erfolgskennzahlen als Proof-Of-Concept, Einsatz landesspezifischer Vertriebsteams und sprachlich sowie kulturell lokalisierter Marketingmaßnahmen.

5. Kundenbindung & Vermarktung

Langfristige Kundenloyalität wird durch einen kontinuierlichen Mehrwert gesichert:

-) Produktpflege: Regelmäßige Softwareupdates, Integration neuer KI-Module und Erweiterung funktionaler Schnittstellen.
-) Schulungsprogramme: Exklusive Trainings, Webinare und Communities-Support erhöhen das Anwendungspotenzial.
-) Datenbasierte Beratung: Analyse-Tools liefern individualisierte Optimierungsvorschläge für Prozesse, Kosten und Qualität.
-) Community-Building: Aufbau eines Apollonia-Anwenderclubs als Plattform für Austausch, Best Practices und Markenbotschafter.

Strategisches Ziel

Mit der Kombination aus klarer Positionierung, gezieltem Referenzmarktaufbau, hybrider Vertriebsstruktur und skalierbarer Expansion schafft Apollonia die Grundlage, sich nicht nur als Produkt, sondern als neuer europäischer Marktstandard für integrierte, KI-gestützte Dental-Workflows zu etablieren.



Management und Organisation

Die organisatorische Struktur von Apollonia ist von Beginn an auf Skalierbarkeit, Interdisziplinarität und agile Entwicklung ausgerichtet. Ziel ist es, effiziente Entscheidungsprozesse zu gewährleisten, kurze Reaktionszeiten auf Marktveränderungen zu ermöglichen und gleichzeitig Innovationskraft und Praxisnähe in Einklang zu bringen.

Im Zentrum steht eine klare Trennung zwischen strategischer Führung, operativer Umsetzung und technologischer Entwicklung, die eine optimale Fokussierung und Ressourcensteuerung erlaubt.

Führungsebene

Die Geschäftsführung besteht aus einem geschäftsführenden Gesellschafter (CEO), der Gesamtstrategie, Investorenkommunikation und Marktpositionierung verantwortet. Ergänzt wird diese durch:

-) Technischer Geschäftsführer (CTO) – verantwortlich für Produktentwicklung, Systemarchitektur und die technologische Innovationsagenda.
-) Kaufmännischer Leiter (CFO) – zuständig für Finanzplanung, Controlling, Investor Relations und Risikomanagement.
-) Vertriebs- und Marketingdirektor (CMO) – treibt die Marktdurchdringung, die Markenentwicklung sowie die strategische Positionierung in den Zielmärkten voran.
-) Beratend steht der Geschäftsführung ein wissenschaftlich-technischer Beirat zur Seite, in dem erfahrene Zahnärzte, Zahntechniker und Digital-Health-Experten vertreten sind. Dieser Beirat stellt sicher, dass technologische Entwicklungen stets mit den praktischen Anforderungen des Marktes und den regulatorischen Rahmenbedingungen übereinstimmen.
-) Für das Projekt liegen von einer namhaften IT-Firma aus Baden-Württemberg (Deutschland) eine Absichtserklärung sowie ein Kostenvoranschlag vor. Darüber hinaus bieten weitere Unternehmen zusätzliche Dienstleistungen und Arbeiten an.

Organisationseinheiten

Die Kernorganisation von Apollonia gliedert sich in drei Hauptbereiche:

1. Produktentwicklung & Technologie

-) Zuständig für Softwarearchitektur, Schnittstellenentwicklung, KI-Algorithmen, Qualitätssicherung und Release-Management.

2. Vertrieb & Marketing

-) Verantwortlich für Kundenakquise, Betreuung von Bestandskunden, Markenbildung, Content-Marketing sowie den Aufbau und die Pflege strategischer Partnernetzwerke.

3. Operation & Support

-) Koordination von Implementierungen bei Kunden, Konzeption und Durchführung von Schulungskursen, Service- und Supportprozesse sowie Zusammenarbeit mit Partnerlaboren.
-) Hybrides Entwicklungsmodell mit externen Spezialisten
-) Die Entwicklung der Apollonia-Plattform erfolgt in einem hybriden Modell aus einem internen Kernteam und gezielt eingebundenen externen Experten.
-) Einbindung externer Entwickler für spezialisierte Module, komplexer Schnittstellenintegration oder kurzfristiger Skalierungsbedarfe.
-) Arbeitsweise nach Agile-Scrum-Methodik in klar definierten Sprintzyklen, gesteuert vom internen Product-Owner-Team, das Priorisierung und Abnahme der Entwicklungen übernimmt.
-) Qualitätssicherung durch regelmäßige Stand-Up-Meetings, Code-Reviews und gemeinsame Testphasen.
-) Wissensmanagement und Knowhow-Transfer zwischen internen und externen Teams gewährleisten Nachhaltigkeit und Innovationsfähigkeit.
-) Sicherheitsstandards durch verbindliche NDAs, rollenbasierte Zugriffsrechte und revisionssichere Dokumentation aller Entwicklungsstände.

Interdisziplinäre Projektteams

Für die Entwicklung einzelner Funktionsbereiche – etwa Intraoralscanner-Anbindung, CAD/CAM-Optimierung oder KI-gestützte Behandlungsplanung – werden Kreuz-funktionale Projektgruppen gebildet, in denen Softwareentwickler, Usability-Experten, Zahnärzte und Zahntechniker eng zusammenarbeiten.

Dieses Vorgehen stellt sicher, dass technologische Innovationen nicht nur technisch machbar sind, sondern auch den Anforderungen des klinischen und zahntechnischen Alltags entsprechen.

Skaliertes Wachstumsmodell

Die Organisationsstruktur ist so konzipiert, dass sie bei der Expansion in weitere europäische Märkte modular erweitert werden kann:

-) Zentralisierung der Kernfunktionen wie F&E, Softwarearchitektur, strategische Planung und zentrales Marketing.
-) Dezentralisierung von Marktaktivitäten: Vertrieb, Implementierung und Support werden länderspezifisch durch regionale Niederlassungen oder zertifizierte Partner gesteuert.
-) Globale Entwickler-Ressourcen können projektbezogen zugeschaltet werden, um länderspezifische regulatorische Anforderungen oder sprachliche Lokalisierungen zeitnah umzusetzen.

Strategischer Nutzen der Organisationsstruktur

Durch diese Struktur vereint Apollonia strategische Führungskompetenz, agile Technologieentwicklung und marktorientierte Umsetzungsstärke. Damit wird die Basis für eine skalierbare und nachhaltige Expansion geschaffen – zunächst im Referenzmarkt Deutschland und anschließend in den wichtigsten europäischen Dentalmärkten.



Zeitlicher Ablauf

Die Umsetzung von Apollonia folgt einem klar definierten, phasenorientierten Projektplan, der sowohl technische Entwicklungsziele als auch Markteinführungs- und Skalierungsstrategien umfasst. Jede Phase ist mit präzisen Meilensteinen, Evaluationspunkten und Verantwortlichkeiten hinterlegt, um Effizienz, Flexibilität und Ergebnisorientierung sicherzustellen.

Phase 1: Konzeptions- & MVP-Entwicklung (0 – 12 Monate)

Ziel: Technische Grundlage schaffen und marktfähigen ersten Prototypen entwickeln.

Aktivitäten:

-) Detaillierte Anforderungsanalyse unter Einbindung von Zahnärzten, Zahntechnikern und KI-Experten.
-) Definition der Systemarchitektur, Daten- und Schnittstellenstandards.
-) Entwicklung eines Minimal Viable Product (MVP) mit den Kernfunktionen:
 -) Datenintegration ausführenden Intraoralscannern
 -) CAD/CAM-Anbindung (offene Schnittstellen)
 -) Erste KI-gestützte Prozesssteuerung (z. B. automatische Workflows, Teilanalysen)
-) Aufsetzen einer sicheren Cloud- & Serverinfrastruktur nach EU-Datenschutzstandards (DSGVO, MDR).

Meilensteine:

- Fertigstellung MVP-Version 1.0 (Ende Monat 9)
- Interne Beta-Tests und erstes Feedback aus der Praxis (Monate 10–12)
- Auswahl und Onboarding der ersten deutschen Pilotkunden.

Phase 2: Pilotbetrieb & Markteintritt Deutschland (Monate 13 – 36)

Ziel: Validierung des Systems unter Realmarktbedingungen und Gewinnung erster Referenzkunden.

Aktivitäten:

- Praxistests mit ausgewählten Pilotkunden in Zahnarztpraxen, Laboren und Kliniken.
- Optimierung von Systemstabilität, Performance und UX (Usability, User Interface).
- Integration und Test von Partnerlabor-Anbindungen.
- Beginn erster gezielter Marketingkampagnen (Messeauftritte, Fachpresse, Webinare).
- Aufbau des ersten Partnernetzwerks in Deutschland.

Meilensteine:

- Abschluss Funktionsvalidierung (Monat 18).
- Veröffentlichung von Referenzprojekten und Fachartikeln.
- Generierung erster zahlender Kunden in Deutschland.

Phase 3: Skalierungs- & Optimierungsphase (Monate 22 – 36/39)

Ziel: Technische Erweiterung, funktionale Verbreiterung und Roll-out in ersten europäischen Märkten.

Aktivitäten:

-) Erweiterung der Plattform um zusätzliche Datenformate und komplexere KI-Algorithmen (z. B. prädiktive Diagnosen, automatisierte Behandlungspläne).
-) Ausbau des Partnernetzwerks (inkl. Servicepartner, Universitäten und Dentalhändler).
-) Organisations- und Personalaufstockung in Vertrieb, Marketing und Tech-Support.
-) Roll-out in digitalaffinen Märkten: Fokus auf die DACH Staaten, Benelux-Staaten und Skandinavien.
-) Anpassung der Marketingmaterialien an landesspezifische Anforderungen.

Meilensteine:

-) Systemversion 2.0 mit erweiterten KI-Funktionen (Monat 30).
-) Eröffnen von ersten regionalen Support-Units in Zielmärkten.

) Erreichen einer definierten Anzahl neuer Kunden pro Zielregion (KPI-basiert).

Phase 4: Erweiterte europäische Expansion und Roll-Out in den USA (Monate 36 – 72)

Ziel: Marktdurchdringung in großen Volumenmärkten und Etablierung als europäischer Standard.

Aktivitäten:

- Lokalisierung der Software (Sprache, regulatorische Anpassungen).
- Intensivierung der Vertriebskanäle und Kooperationen mit Landesgesellschaften.
- Stärkung der Marke als „Standard für intelligente Dental-Workflows“.

Meilensteine:

- Umsatzanteil > Mehr als 70% außerhalb Deutschlands (ab dem 6 Jahr).
- Aufbau eines paneuropäischen Support- und Schulungsnetzwerks.

Phase 5: Langfristige F&E – Intelligente, sprachgesteuerte Plattform (parallel, 36 – 84 Monate)

Ziel: Ständige Weiterentwicklung zur führenden intelligenten Dental-Workflow-Plattform mit innovativen Zukunftsfunktionen.

Aktivitäten:

-) Entwicklung und Integration von sprachgesteuerten Benutzeroberflächen.
-) Implementierung eines medizinisch-holografischen Notfallprogramms für Notfallsimulationen und Live-Assistenz.
-) Adaption neuer KI-Trends (Deep Learning, multimodale Modelle).
-) Enge Kooperation mit Forschungseinrichtungen und Technologiepartnern.

Meilensteine:

-) Erste marktfähige Sprachsteuerung im Workflowsystem (innerhalb von 4 Jahren).
-) Prototyp-Freigabe des Assistenzsystems (bis Jahr 5–6).

Die geplante Projektdauer umfasst mindestens 6 Jahre, wobei mehrere Entwicklungsinitiativen parallel verlaufen. Entscheidende Evaluations- & Steuerungspunkte sind alle 6–9 Monate geplant, um:

- Ressourceneinsatz zu optimieren.
- Marktfeedback zeitnah einzuarbeiten.

- Strategie bei veränderten Marktbedingungen flexibel anzupassen.



Investitionen und Finanzplan

Die Hardware-Investitionen von Apollonia umfassen sämtliche essenziellen Laborgeräte und Labormaschinen sowie die zugehörige IT-Infrastruktur, die für einen modernen, digitalisierten Workflow in der Zahntechnik und Zahnmedizin notwendig sind. Im Zentrum steht die VHF R5 5-Achs Fräs- und Schleifmaschine, die sowohl Nass- als auch Trockenbearbeitung ermöglicht und mit einem Ionisator für saubere Innenräume, einem automatischen Werkzeugwechsler sowie der Fähigkeit zur Verarbeitung von Titan- und CoCr-Prefab-Abutments ausgestattet ist. Ergänzend wird ein umfassendes Werkzeugset mit 30 spezialisierten Fräsern unterschiedlicher Ausführungen und Beschichtungen eingesetzt, das für diverse Materialien wie Kunststoff, Wachs, Zirkonoxid, Kobalt-Chrom und Titan ausgelegt ist.

Die professionelle Auslieferung, Inbetriebnahme und Schulung zur Bedienung der Fräsmaschine erfolgen deutschlandweit und sichern eine reibungslose Einführung am Einsatzort. Für die Verarbeitung von Zirkonoxidkeramiken ist der TABEO 2 M ZIRKON 120 Sinterofen vorgesehen, der Temperaturen bis zu 1650 Grad Celsius erreicht und mit vielfältigen Programm- und Servicefunktionen ausgestattet ist. Um die Fertigung zu unterstützen, wird ein Quattro Tandem Kompressor mit zwei Trocknungsanlagen und elektronischer Steuerung installiert, dessen Inbetriebnahme und Montage im Lieferumfang enthalten sind. Die SILENT powerCAM EC-Absaugung sorgt mit staubbeutellosem Betrieb und automatischer Filterreinigung für eine saubere und geräuscharme Umgebung.

Für die digitale Erfassung ist der 3Shape E8 Labor Scanner vorgesehen, ergänzt durch den kabellosen 3Shape Trios 6 Pod Scanner mit modernster Scan- und Diagnosetechnologie. Die Scanner werden durch leistungsfähige Hochleistungs-Laptops und Workstations betrieben, die mit aktueller Hardware ausgestattet sind. Präzision und Übertragungsgenauigkeit im Workflow gewährleisten Zubehörteile wie Abutmenthalter, Transferplatten und Kalibration Objekte.

Zur Visualisierung stehen hochwertige Monitore mit 4K-Display zur Verfügung. Die Softwarelandschaft umfasst verschiedene spezialisierte Module für Design, Implantologie, Kieferorthopädie und weitere Bereiche, die als Lizenzmodelle bereitgestellt werden und jährlich erneuert werden müssen.

Die IT-Infrastruktur basiert auf extern gehosteten Servern und Diensten eines ISO 27001 zertifizierten, DSGVO-konformen Rechenzentrums, die unter anderem Lösungen für kontinuierliche Integration, Qualitätssicherung, Kollaboration und Datenmanagement beinhalten. Ergänzend sind diverse Kabel, Montagepauschalen und Einweisungstrainings Teil der Investitionen, um eine umfassende Funktionalität und Nutzungssicherheit zu garantieren.

Diese Investitionen bilden die Grundlage für einen hochintegrierten, effizienten und skalierbaren digitalen Dental-Workflow, der sowohl die Fertigungsprozesse als auch die digitale Planung und Diagnostik nahtlos unterstützt.

Siehe Anlage 4 (Apollonia Laboraufbau).

Ergänzend zur beschriebenen Ausstattung empfiehlt sich aus meiner Sicht die Investition in redundante Datensicherungssysteme und eine unternehmensweite IT-Sicherheitsarchitektur, um den steigenden Anforderungen an Datenschutz und Ausfallsicherheit im medizinischen Umfeld gerecht zu werden. Ebenso sollten für die langfristige Skalierung zusätzliche Schulungs- und Supportkapazitäten eingeplant werden, um den Ausbau der Kundenbasis und die Erweiterung des Partnernetzwerks optimal zu begleiten.

Investmentbedarf

Gesucht: **Seed-/Early-Stage-Investment**

Mittelverwendung: Produktentwicklung, CE-Zertifizierung, Go-to-Market, Teamaufbau, Vertriebspartner.

Beteiligung an einem digitalen Zukunftsmodell mit hoher Marge und internationalem Skalierungspotenzial.

Apollonia Preise vs. herkömmliche Laborkosten = Vorteilspreise von Apollonia für Zahnärzte



VMK Krone vollverblendet

Laborpreis ca.: 180,00

Apollonia Preis: 144,00

Preisvorteil mit Apollonia: 36,00 Euro



3-gl. Brücke inkl. Verblendung, NEM

Laborpreis ca.: 450,00 Euro

Apollonia Preis: 360,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 90,00 Euro



3-gl. Brücke inkl. Verblendung, Zirkon

Laborpreis ca.: 570,00 Euro

Apollonia Preis: 456,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 114,00 Euro



Jede weitere Einheit inkl. Verblendung, Zirkon

Laborpreis ca.: 180,00 Euro

Apollonia Preis: 144,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 36,00 Euro



1-4 flächiges Inlay, e.max

Laborpreis ca.: 135,00 Euro

Apollonia Preis: 108,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 27,00 Euro



Coverdenture, 2 TK verblendet

Laborpreis ca.: 1.000,00 Euro

Apollonia Preis: 800,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 200,00 Euro



Teleskopprothese, 3 TK verblendet

Laborpreis ca.: 1.400,00 Euro

Apollonia Preis: 1.120,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 280,00 Euro



Geschiebeprothese, 4 VMK Kronen

Laborpreis ca.: 1.380,00 Euro

Apollonia Preis: 1.104,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 276,00 Euro



Vollprothese

Laborpreis ca.: 480,00 Euro

Apollonia Preis: 384,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 96,00 Euro

Implantat und Spangen



Zahnimplantat

Laborpreis ca.: 2.000,00 Euro

Apollonia Preis: 1.600,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 400,00 Euro



Lose Zahnsperre

Laborpreis ca.: 1.100,00 Euro

Apollonia Preis: 880,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 220,00 Euro



Zahnschiene unsichtbar

Laborpreis ca.: 3.000,00 Euro

Apollonia Preis: 2400,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 600,00 Euro



Schnarch Schiene

Laborpreis ca.: 395,00 Euro

Apollonia Preis: 316,00 Euro

Preisvorteil mit Apollonia: 79,00 Euro

Alle Preise inkl. 7% Umsatzsteuer



Kapitalbedarf, Rentabilität und Liquidität

Für die Realisierung des dental IT Projekts Apollonia ist eine Gesamtinvestition von **6.572.754,00 Euro** vorgesehen. Die Anlaufphase umfasst die ersten drei Jahre, in denen

bewusst auf kurzfristige Gewinnrealisierung verzichtet wird, um den Grundstein für nachhaltiges Wachstum zu legen.

Ab dem 4. Geschäftsjahr beginnt die Gewinnphase mit einem prognostizierten Vorsteuerergebnis von 1.303.410,00 Euro. Im 5. Geschäftsjahr steigt der erwartete Gewinnsprung signifikant auf 7.926.810,00 Euro. Damit können die gesamten Investitionen bereits im 5. Jahr vollständig inklusiven Gewinnanteilen an die Investoren zurückgeführt werden. Die höhere Gewinnmarge beinhaltet, dass im 5. Jahr nicht nur Deutschland, sondern auch Länder in der EU bedient werden. Im 6. Jahr steigert sich die Gewinnphase schon auf 22.810.005,00 Euro.

Im 6. Jahr bedient Apollonia nicht nur die EU Länder, sondern auch noch die USA und Kanada. In den folgenden Jahren kommen weitere interessante Länder wie, die Golf Staaten und Asien etc. dazu.



Die detaillierten Planungsdaten und Finanzaahlen entnehmen Sie bitte der Anlage 2 – Finanzplan.



SWOT-Analyse

Stärken (Strengths)

Das **Apollonia dental IT Projekt** verfügt über eine klar strukturierte und detailliert kalkulierte Investitions- und Kostenplanung, was für potenzielle Investoren ein starkes Signal professioneller Projektvorbereitung ist. Die eingesetzte Technologie ist auf einem sehr hohen Niveau: Die Anschaffung moderner zahntechnischer Geräte wie der VHF R5 Fräs- und Schleifmaschine, der 3Shape E8 Laborscanner und des TRIOS 6 Intraoralscanners gewährleistet Präzision, Effizienz und Zukunftssicherheit in der Produktion.

Ein weiterer zentraler Vorteil ist das hochqualifizierte Senior-Level-Entwicklerteam, das sowohl im medizinischen als auch im IT-Bereich Erfahrung mit komplexen Projekten hat. Dadurch wird die Anfangsphase (Produktentwicklung) mit hoher fachlicher Kompetenz und geringem Einarbeitungsaufwand umgesetzt.

Die detaillierte Trennung zwischen Entwicklungs- und Betriebsphase schafft zudem Kostentransparenz und erlaubt es, die Fixkosten nach Markteintritt zu reduzieren. Die Break-Even-Berechnung (Monat 37 bei konservativer Umsatzannahme) vermittelt ein klares wirtschaftliches Ziel.

Schwächen (Weaknesses)

Die größte Schwäche liegt in dem hohen Gesamtfinanzierungsbedarf von rund 6,220 Mio. € in den ersten 36 Monaten. Diese Kapitalbindung ist nur tragbar, wenn die Umsatzprognosen realisiert werden.

Die Personalkostenquote ist in den ersten drei Jahren sehr hoch, was bei Projektverzögerungen zu erheblichen Liquiditätsengpässen führen kann. Zudem ist das Projekt aktuell personalintensiv und damit abhängig von der Verfügbarkeit der Schlüsselmitarbeiter in der Software Entwicklungsphase.

Ein weiterer potenzieller Engpass wäre, wenn Umsatzannahmen ab Monat 25 nicht eintreten würden. Sollte sich der Marktzugang verzögern, verschiebt sich der Break-Even-Punkt deutlich.

Chancen (Opportunities)

Der Markt für digitale Zahntechnik, insbesondere CAD/CAM-gestützte Fertigung und Intraoralscanning, wächst überdurchschnittlich. Mit den geplanten Technologien kann Apollonia sowohl B2B-Dentallabore als auch B2C-Zahnarztpraxen bedienen, was die Zielgruppe erweitert.

Die hohe Automatisierung (z. B. automatischer Materialwechsler, kombinierte Nass-/Trockenbearbeitung) eröffnet Skaleneffekte und macht eine Expansion auf weitere Standorte möglich.

Zudem kann die modulare Softwarearchitektur mittelfristig für neue Lizenzmodelle oder SaaS-Dienstleistungen genutzt werden, was zusätzliche wiederkehrende Einnahmen generiert. Die Investition in Premium-Softwarelösungen wie 3Shape und die klare Dokumentations- und Kollaborationsstruktur (Jira, Confluence, GitLab) sichern langfristige Innovationsfähigkeit.

Risiken (Threats)

Ein absehbares Risiko sind technologische Abhängigkeiten von Geräte- und Softwareherstellern. Lizenzänderungen oder Supporteinschränkungen könnten zu ungeplanten Mehrkosten führen.

Marktseitig besteht das Risiko eines verzögerten oder schwächeren Markteintritts, insbesondere wenn Wettbewerber mit vergleichbarer Technologie bereits etabliert wären. Ein weiteres Risiko könnte die marktwirtschaftliche Situation im nationalen und internationalen Finanzmarkt hervorrufen.

Auch regulatorische Änderungen im Medizinproduktebereich oder in der Datenschutzgesetzgebung (DSGVO) könnten zusätzliche Compliance-Kosten verursachen.

Schließlich besteht das klassische Risiko, dass die Break-Even-Planung zu optimistisch ist, wenn die Anlaufumsätze langsamer steigen als prognostiziert. Da die Fixkostenstruktur in der Anfangsphase hoch ist, könnte dies die Liquidität schnell beeinträchtigen.

Fazit

Apollonia ist ein technologisch stark aufgestelltes und klar durchgeplantes Projekt mit signifikantem Marktpotenzial. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer stringenten Umsetzung der Markteintrittsstrategie, striktem Kosten- und Liquiditätsmanagement

sowie der Absicherung gegen externe Abhängigkeiten. Mit konsequentem Fokus auf Effizienz und Umsatzwachstum ab Monat 36 kann der Break-Even im 48. Monat realistisch erreicht oder sogar vorgezogen werden.



Nachhaltige und skalierbare Differenzierungsstrategie

Die nachhaltige und skalierbare Differenzierungsstrategie bildet einen der zentralen Erfolgsfaktoren des dental IT Projekts Apollonia. Ziel ist es, eine klare Positionierung im Markt zu schaffen, die nicht nur kurzfristig Wettbewerbsvorteile generiert, sondern langfristig tragfähig und widerstandsfähig gegenüber Marktschwankungen ist. Kern dieser Strategie ist ein klar definierter Kundennutzen, der auf die spezifischen Bedürfnisse der Zielgruppen zugeschnitten ist. Apollonia bietet seinen Anwendern nicht nur eine funktionale Lösung, sondern ein ganzheitliches Nutzungserlebnis, das sowohl rational überzeugt als auch emotionale Bindung erzeugt.

Die wesentlichen Alleinstellungsmerkmale (USPs) beruhen auf einer Kombination aus innovativer Technologie, einzigartigem Designansatz und exklusivem Zugang zu spezifischem Knowhow, das in seiner Gesamtheit schwer kopierbar ist. Dieser Vorsprung wird durch kontinuierliche Forschung, laufende Optimierung der Produkt- und Serviceelemente sowie strategische Partnerschaften aktiv ausgebaut. Parallel dazu ist eine Innovation-Roadmap etabliert, die es ermöglicht, technologische Trends frühzeitig zu adaptieren und neue Funktionen schnell und marktgerecht umzusetzen.

Ein weiterer strategischer Schwerpunkt liegt auf der Skalierbarkeit des Geschäftsmodells. Apollonia ist so konzipiert, dass es ohne grundlegende Strukturänderungen in neue Märkte übertragen und auf zusätzliche Zielgruppen ausgedehnt werden kann. Dazu zählt auch die Möglichkeit, das Angebot über komplementäre Produkte oder Dienstleistungen zu erweitern, um weitere Umsatzströme zu erschließen. Der Schutz der Differenzierungsmerkmale wird durch ein gezieltes Maßnahmenpaket sichergestellt, das unter anderem Markenrecht, mögliche Patentanmeldungen, vertragliche Exklusivrechte sowie den Aufbau proprietärer Datenbestände umfasst.

Diese strategische Vorgehensweise gewährleistet, dass Apollonia sich nicht nur klar von Mitbewerbern abhebt, sondern diese Position auch über einen längeren Zeitraum

halten und ausbauen kann. Gleichzeitig schafft sie eine solide Grundlage für organisches Wachstum, internationale Expansion und die Ansprache externer Investoren.



Video Clips

Auf der P-Cloud sind zwei Video Clips in Deutsch und Englisch hinterlegt, in denen Herr Joachim Lugojan, Gründer und Initiator das „[Apollonia Dental IT Projekt](#)“ erläutert.

Link Deutsch:

<https://e.pcloud.link/publink/show?code=XZ86JNZL4tOGJriMKQ8h4EqTwxDB7wgPXDV>

Link Englisch:

<https://e.pcloud.link/publink/show?code=XZR6JNZPYg8tN9O9NyVvKV0K3FAcLPDIrvy>

QR-Codes für die Videoclips. Einfach scannen:



Deutsch



Englisch

Weitere Infos und Downloads über Apollonia finden Sie auf den WEB Seiten von INNO CONSULTING:

<https://innoconsulting.org/projekte/apollonia-dental-software/>

<https://innoconsulting.org/download/>



Abschlussklärung

Nach betriebswirtschaftlichen Recherchen und allen Abwägungen von negativen und positiven Möglichkeiten ist es unter den Voraussetzungen des Marktes möglich, dass die **Apollonia** erfolgreich sich im Markt platzieren kann und in der Zukunft gute Geschäfte abschließen kann. Gewinne und Verluste können für die Zukunft nicht vorausgesehen werden. Es wurden Marktstudien und Zukunftsberechnungen unter den momentanen Geschäftsbedingungen und vorliegenden Informationen durchgeführt. Alle Berechnungen und auch die Studien ergaben eine positive Einschätzung. Stresstest wie auch Gefahren im Geschäftsleben wurden soweit bekannt berücksichtigt. Der Geschäftsplan wurde in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber, Herr Joachim Lugojan, mit seinem Wissen, seinen Informationen und Unterlagen sowie Zahlenwerte nach bestem Wissen und Gewissen erstellt.

Somit sollte dem erfolgreichen Start der **Apollonia** sicherlich nichts mehr im Wege stehen!

Anlagen:

Apollonia - Geschäftsplan – DE

Anlage 1 Apollonia - Zusammenfassung – DE

Apollonia - Anlage 2 - Finanzplan – DE

Anlage 3 Drei-Säulen-Geschäftsmodell – DE

Anlage 4 Apollonia Investor Pitch Desk – DE

Anlage 5 Apollonia Demo Programm – DE + EN

Anlage 6 Tätigkeits- und Verantwortungsbereiche des Initiators Joachim Lugojan, Zahnarzt – DE

Anlage 7 Tätigkeits- und Verantwortungsbereiche Fa. M&M Gmbh und SEQLY – DE

Anlage 8 Tätigkeits- und Verantwortungsbereiche Fa. Vayu GmbH – DE

Anlage 8a Tätigkeits- und Verantwortungsbereiche Ingenieurbüro Professor Marmitt – DE

Anlage 9 durchschnittliche Planung für die vollständige Entwicklung von Apollonia bis zur Marktreife - DE

Der Geschäftsplan von Apollonia wurde von der Unternehmensberatung Oliver Brunn Mittelstandsberatung mit prognostizierten Zahlenwerten und Angaben von dem Auftraggeber & Initiator Herr Joachim Lugojan erstellt.



Neue Straße 6
06449- Aschersleben
Sachsen-Anhalt
Phone: +49 171 4726625
E-Mail: beratung@oliverbrunn.de
WEB: <https://oliverbrunn.de>

Aschersleben, den 11.09.2026

Oliver Brunn Mittelstandsberatung



Oliver Brunn,
Unternehmensberater