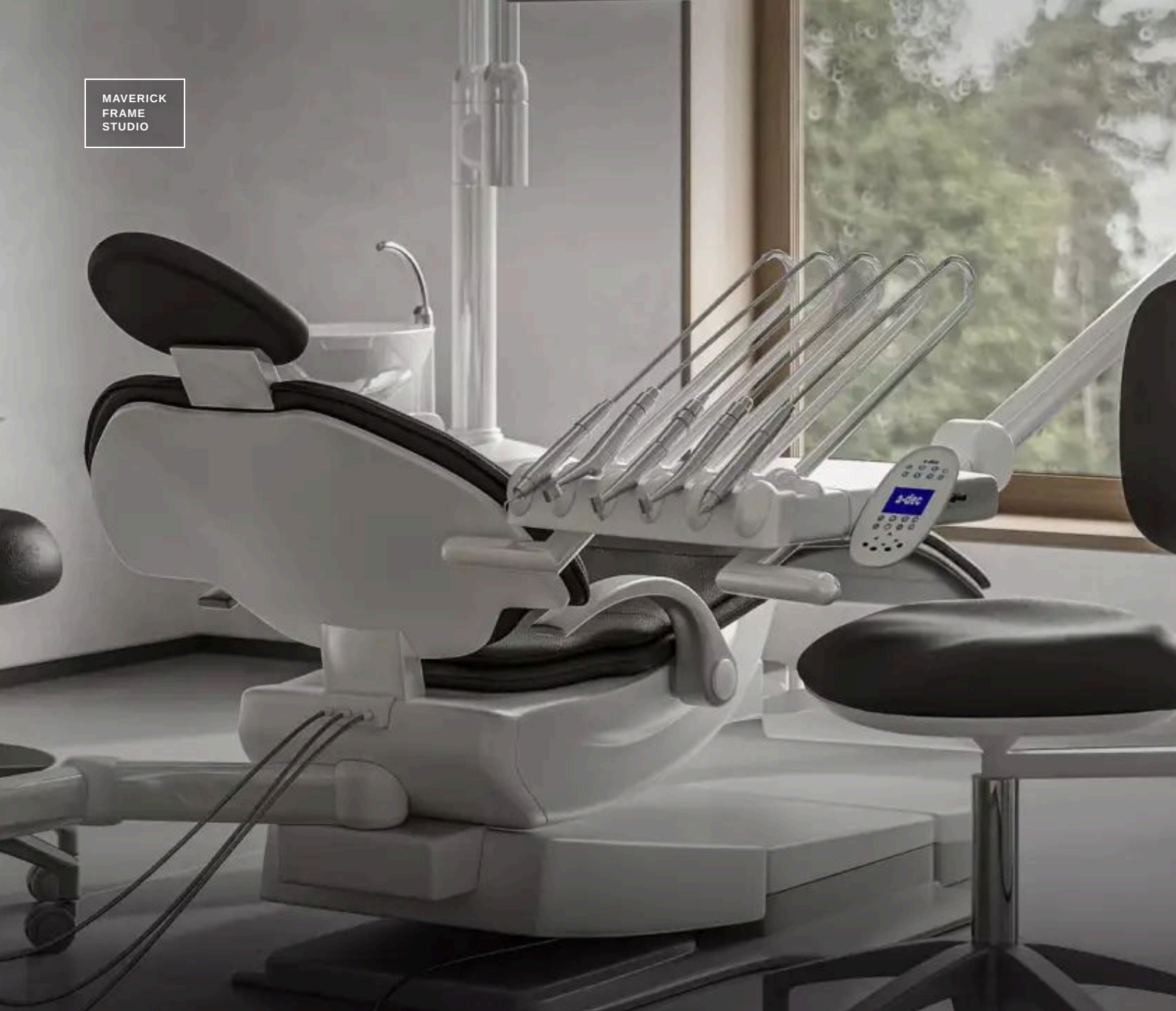




PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Geen kliniek te leen. Geen patiënten in beeld. Negen scènes.

De klinische scènes die een fabrikant van medische apparatuur nodig heeft voor verkoop, aanbestedingen en beurzen, regel voor regel geprijsd, met de briefing die ze laat maken.

START HIER

Een kliniek fotograferen is de moeilijke weg

Een apparaat op een witte achtergrond laat de koper het voorstelwerk doen. Inkopers van ziekenhuizen, klinici en beoordelingscommissies willen de apparatuur zien waar ze komt te staan: de footprint, de vrije ruimte, de clinicus ernaast en de ruimte eromheen.

Dat fotograferen in een werkende kliniek betekent een ruimte een dag lenen, werken rond patiënten en privacy, en apparatuur van andere fabrikanten uit beeld halen. Dus stoppen de meeste fabrikanten bij de productfoto, en juist daar leert een beoordelingscommissie het minst van.

DE FOTOSHOOT	DE GERENDERDE SCÈNE
01 Een geleende ruimte, één dag, één indeling	De ruimtes waaraan u verkoopt: verpleegafdeling, polikliniek, behandelkamer, in de indelingen die kopers echt hebben.
02 Apparatuur van andere fabrikanten in beeld	Alleen uw apparatuur, met neutraal generiek meubilair en inrichting eromheen.
03 Echte patiënten en personeel in beeld	Figuren alleen waar ze de workflow uitleggen, en nergens echte patiënten.
04 Eén configuratie van het apparaat	Elke configuratie en optie als variant van dezelfde scène.

Verkoop de footprint, niet de afwerking.

Klinische kopers beslissen op ruimte, toegang en workflow. Een scène die de vrije ruimte rond het apparaat laat zien en waar de clinicus staat, beantwoordt de vraag die een glanzende productfoto nooit beantwoordt.



Maverick Frame productierendering.

DE BEELDENLIJST

De klinische set, geprijsd

Een samengesteld voorbeeld van de apparatuursets die we prijzen, tegen gangbare studiotarieven, voor één beeldvormings- of behandelapparaat met twee configuraties, verkocht aan ziekenhuizen en privéklinieken en getoond op één beurs per jaar. Negen scènes in context dragen de set.

ONDERDEEL		BASIS	TEGEN STUDIOTARIEF
01	Apparaatmodel uit engineering-CAD, vereenvoudigd en getextureerd	opbouw	\$1.800
02	Beelden op wit: voor, driekwart, achter	3 x \$300	\$900
03	Ziekenhuisscènes, apparaat in werkpositie	3 x \$550	\$1.650
04	Scènes in privékliniek of polikliniek	3 x \$500	\$1.500
05	Scènes in behandelkamer of operatiekamer	3 x \$600	\$1.800
06	Tweede configuratie, opnieuw gerenderd in vijf van de scènes	5 x \$250	\$1.250
07	Plattegrond met vrije ruimtes, voor aanbestedingsstukken	1 x \$400	\$400
08	Close-ups van de interface en kernonderdelen	4 x \$250	\$1.000
09	Animatie van 60 seconden: opstelling en klinische workflow	1 min	\$6.000
10	Drie scènes uitgevoerd voor grootformaat standgraphics	3 x \$150	\$450
Model en stills, 01-08			\$10.300
Animatie en standoutput, 09-10			\$6.450
De volledige klinische set			\$16.750
De kern voor aanbestedingen, regels 01-05 en 07			\$8.050

Commissies lezen plattegronden. Mensen lezen scènes.

De plattegrond met vrije ruimtes is een van de goedkoopste regels hier en vaak de regel die een beoordelingscommissie het langst bestudeert. Bestel hem met de eerste scènes, niet als bijzaak als de aanbesteding er al is.

FOUTEN VAN UW KANT VAN DE TAFEL

Wat apparatuurbriefings zeggen, en wat u schrijft

Zes zinnen die we in bijna elke briefing voor medische apparatuur lezen. Elk vermenigvuldigt het werk of wordt een late ronde wijzigingen van uw regulatory team.

IN DE BRIEFING	WAT U BETER SCHRIJFT
01 Een moderne ziekenhuisomgeving	Noem de setting waaraan u verkoopt: een verpleegafdeling in een ziekenhuis, een privékliniek, een tandartspraktijk, een dierenkliniek. Elk heeft eigen meubilair, licht en wandafwerking.
02 Gebruik onze CAD-bestanden	Stuur een vereenvoudigde export zonder interne onderdelen. Een volledige engineering-assembly draagt duizenden onderdelen die niemand ziet en vertraagt elke stap.
03 Toon alle functies	Kies de drie functies waar kopers op de stand naar vragen. De rest hoort in close-ups of op het datasheet.
04 Met artsen en patiënten	Zeg wie er in beeld moet zijn en wat die doet. Eén clinicus in werkpositie legt meer uit dan een volle ruimte.
05 Moet voldoen aan de regelgeving	Vertel ons wat uw regulatory team in marketingbeelden controleert: indicaties, labeling, scherm inhoud. Die lijst, als eerste gestuurd, voorkomt een late ronde wijzigingen.
06 Nodig voor de beurs	Geef de datum waarop de standgraphics naar de drukker gaan en de drukformaten. Grootformaat wordt aan het begin beslist, niet in de week ervoor.

Beantwoord het op papier, niet in een correctieronde.

Elke regel hierboven kost een paar minuten om te beantwoorden voordat het werk begint, en een volle correctieronde om te herstellen na de eerste draft. Bewaar de twee drafrondes voor de beelden, niet voor de briefing.

DE ENE PAGINA

Wat fabrikanten ons werkelijk sturen

De opdrachtgevers van wie de logo's op onze dienstenpagina's staan, sturen geen specificaties. Voor een apparaat sturen ze iets als dit, meestal gewoon in een e-mail, en daarmee kunnen we offreren en aan de slag.

01	Het apparaat	Wat het is, wat het doet, en hoe groot het is. Eén regel.
02	De bestanden	Een vereenvoudigde CAD-export, het datasheet en foto's van een exemplaar.
03	Configuraties	Welke opties veranderen hoe het apparaat eruitziet.
04	Waar het wordt gebruikt	Afdeling, kliniek, behandelkamer, praktijk. De markten waaraan u verkoopt.
05	Welke scènes	De ruimtes, en het moment in de workflow dat elk laat zien.
06	Wie in beeld is	Clinici, patiënten of niemand, en in welke positie.
07	Wat exact moet kloppen	Interfaceschermen, labels, kleuren, de onderdelen die kopers aanraken.
08	Wat regulatory controleert	De regels die uw team op marketingbeelden toepast.
09	Waar het verschijnt	Aanbestedingen, salesdecks, website, standgraphics en formaten.
10	Datum en budget	De drukdatum voor de beurs, en een bedrag of een bandbreedte.

Schermen zijn content

Stuur de echte interfaceschermen als beeld. Schermen die wij verzinnen, worden door uw regulatory team gecontroleerd en toch vervangen.

Eén ruimte, de hele range

Delen meerdere apparaten een setting, zeg het. Eén goed gebouwde klinische ruimte kan de rest van de range in latere opdrachten huisvesten.

WAT HET KOST

Marktprijzen en onze voorwaarden, zodat u elke offerte kunt toetsen

Ranges die we in 2026 in de markt zien, van freelancer tot studio. Gebruik ze om elke offerte te toetsen, ook die van ons.

WERK IN OPDRACHT	FREELANCER	STUDIO
Exterieurbeeld, per stuk	\$100 - 300	\$250 - 600
Interieurbeeld, per stuk	\$120 - 350	\$300 - 700
Pakket, 5 - 8 aanzichten	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animatie, per minuut	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Onze standaard doorlooptijden en correctievoorwaarden. Die offeren we, tenzij een project iets anders vraagt, en dat zeggen we voordat het werk begint.

FASE OF OPLEVERING	STANDAARD BIJ MAVERICK FRAME
Eerste concept van een still	3 tot 5 werkdagen na een volledige briefing
Definitieve stills, pakket van 5 - 8	2 tot 3 weken, concepten inbegrepen
Animatie tot één minuut	4 tot 6 weken, eerst storyboard en preview
Inbegrepen correctierondes	Twee in de conceptfase, één op het definitieve beeld
Wat telt als een ronde	Eén samengevoegde lijst met opmerkingen, in één keer gestuurd
Spoedlevering	De helft van de tijd voor ongeveer 40% meer, als de planning het toelaat

Kies een studio voordat de deadline brandt

De duurste projecten die we zien, zijn niet de slecht gebriefte. Het zijn de projecten die in paniek zijn gebrieft, nadat de eerste leverancier was afgehaakt en de lanceringsdatum niet opschoof. Beoordeel een of twee studio's zolang er niets dringt.

Over zelf doen: één 3D-artist heeft zo'n tien softwareabonnementen nodig, een workstation en een reeks aanverwante vaardigheden, van modelleren en belichting tot nabewerking en klantcontact. Dat loont alleen als die persoon elke dag vol aan het werk is. Daaronder pleit de rekensom vanzelf voor uitbesteden.

VOLGENDE STAP

Stuur ons de CAD en het datasheet

Een CAD-export, het datasheet, foto's van het apparaat of een conceptbriefing, in welke staat ze ook zijn. We antwoorden met een scope, een prijs en de vragen die hem bepalen, als antwoord, niet als verkoopgesprek.

Het contactformulier	maverickframe.com/contacts/
Visualisatie van klinische ruimtes	maverickframe.com/nl/diensten/interieur-visualisatie/
Of gewoon	antwoorden op de e-mail waarmee deze gids binnenkwam.

Geschreven door wie deze briefings leest

Dim Kuzmenko is de oprichter van Maverick Frame Studio. De cijfers in deze gids komen uit onze eigen inbox en onze eigen tarieflijst, niet uit een brancheonderzoek.