



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Gerät in den **Katalog kommt**

Stellen Sie sie, bevor Sie einen Auftrag für die Visualisierung Ihres Medizinprodukts unterschreiben. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage, wie es jedes Modell CAD-getreu hält.

HIER ANFANGEN

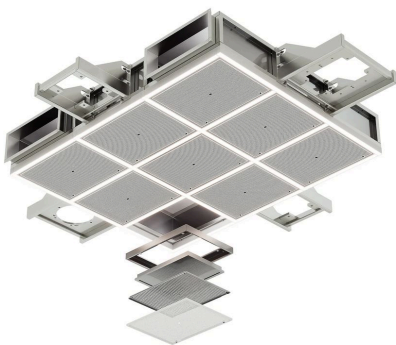
Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Projekte zur Visualisierung von Medizinprodukten scheitern selten am Hero-Shot. Ein glänzendes Instrument auf Schwarz hat jedes Portfolio. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail aufgefallen, hätte jemand gefragt.

	WAS IM VERKAUFGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE	WAS SIE IN WOCHE ZWEI FESTSTELLEN
01	„Fotorealistisch, selbstverständlich“	Der Edelstahl sieht aus wie grauer Kunststoff, die Lochungen verschwimmen zu Rauschen, und die Ingenieure trauen den Bildern nicht mehr.
02	„Wir halten uns an Ihr CAD“	Bauteile werden vereinfacht, Befestigungen verschwinden, Proportionen verrutschen. Ihr Produktmanager bemerkt es zuerst, die Vergabekommission kurz danach.
03	„Varianten sind kein Problem“	Jedes Modell der Reihe wird als neue Ansicht angeboten, Winkel und Licht driften auseinander, und der Katalog sieht aus wie von drei Firmen.
04	„Explosionsdarstellungen machen wir auch“	Die Explosionsdarstellung kommt von einem anderen Anbieter, in einem anderen Stil, mit Bauteilen in einer Reihenfolge, die Ihr Servicehandbuch nicht verwendet.
05	„Das schaffen wir rechtzeitig“	Die Bilder kommen nach der Messe, nach dem Drucktermin des Katalogs oder nach der Ausschreibungsfrist. Keiner dieser Termine verschiebt sich für ein verspätetes Rendering.

Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen einen Prozess.

Die zwölf Fragen auf den nächsten beiden Seiten prüfen den Prozess. Jede gehört zu einem der Fehler oben, und auf jede gibt es eine Antwort, die Sie nachprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

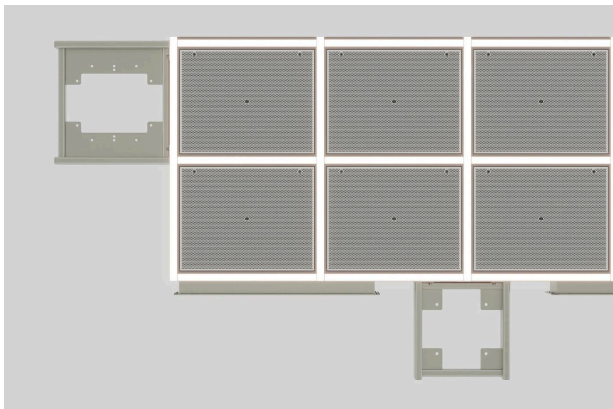
Fragen 1 bis 6: CAD, Produktreihe, Termin

Schicken Sie die Fragen genau so ab. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Auch eine vage Antwort ist eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	LASSEN SIE ES, WENN
1. Was brauchen Sie von uns, um zu beginnen?	STEP- oder native CAD-Exporte, Farb- und Materialreferenzen oder Muster und die Liste der Modelle in der Reihe. Für ein Gerät ohne CAD: Zeichnungen und Fotos.	„Schicken Sie uns zuerst ein fertiges Rendermodell.“
2. Wie stellen Sie sicher, dass Bauteile, Befestigungen und Proportionen dem CAD entsprechen?	Ihr CAD ist die Referenz: Die Geometrie bleibt wie exportiert und wird in jeder Vorschau daran abgeglichen.	„Wir bauen es nach Fotos nach, das spart Zeit.“
3. Wie kalkulieren Sie die anderen Modelle der Reihe?	Ein Preis pro Variante aus einem bereits freigegebenen Kamera- und Licht-Setup, weit unter einer neuen Ansicht.	Jedes Modell wird als neues Rendering angeboten.
4. Wann sehe ich die erste Vorschau, gerechnet ab Eingang vollständiger Dateien?	Eine konkrete Zahl an Arbeitstagen und was „vollständig“ bedeutet.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
5. Was passiert, wenn sich der Messetermin oder die Ausschreibungsfrist nach vorn verschiebt?	Eine Eiloption mit Preis, die genannt wird, bevor Sie sie brauchen.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine?	Eine feste Zahl, wobei eine Runde eine zusammengeführte Liste der Kommentare Ihres Teams ist.	„Unbegrenzte Korrekturen.“

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Ein Medizinprodukt wird von Menschen beurteilt, die die Zeichnungen kennen. Ein Ingenieur prüft die Bauteile, ein Krankenhauseinkäufer vergleicht die Reihe nebeneinander, und eine Vergabekommission schaut ins Gehäuse. Beide Fragen entscheiden sich daran, wie das Studio Ihr CAD behandelt, bevor es anfängt.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Ansichten, Umfeld, Formate

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

LASSEN SIE ES, WENN

7. Können Sie Explosions- und Schnittdarstellungen in Montagereihenfolge zeigen?

Ja, aus demselben Modell: Bauteile getrennt in der Reihenfolge, die Ihr Handbuch und Ihr Serviceteam verwenden.

„Explosionsdarstellungen sind ein eigener Auftrag.“

8. Können Sie das Gerät in einem OP-Saal, auf einer Station oder in einem Labor zeigen?

Ja, der Raum wird um Ihr CAD und Ihre Installationszeichnungen gebaut, mit richtigem Maßstab und richtiger Raumhöhe.

„Wir nehmen ein Stockfoto eines Raums.“

9. Wer gibt die Bilder frei, bevor sie ins Marketing oder in die Gebrauchsanweisung gehen?

Ihr Regulatory- oder Medical-Affairs-Team, und das Studio ändert jede beanstandete Ansicht vor der Freigabe.

„Freigaben sind nicht unser Thema.“

10. Welche Formate liefern Sie für Katalog, Website, Messestand und Ausschreibung?

Druck- und Webgrößen, transparente Freisteller, Stand- und Bildschirmformate, vereinbart, bevor die Kameras eingerichtet werden.

„Wir schicken JPEGs, skalieren Sie selbst.“

11. Wie kalkulieren Sie ein neues Modell, das nächstes Jahr zur Reihe hinzukommt?

Günstiger als das erste: Kamera, Licht und Materialien bleiben, ein neues Modell ist also ein Rendering, kein neues Setup.

Jedes neue Modell wird als neues Projekt angeboten.

12. Wer genau arbeitet an unserem CAD, und wird ein Teil davon weitergegeben?

Benannte Rollen im eigenen Team des Studios, eine NDA vor der Übergabe der Dateien, keine Veröffentlichung ohne Freigabe.

„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN ERSTEN ENTWURFSTERMIN SCHRIFTLICH FESTHALTEN

7 - 9

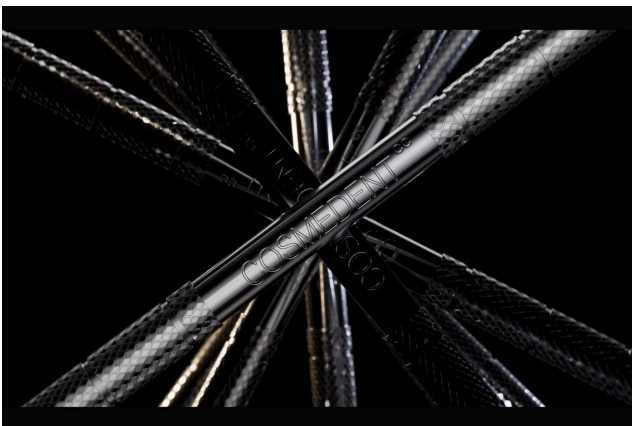
EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFORDERN, BEVOR SIE DAS SET VERGEBEN

0 - 6

ABSAGEN, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht; das Verschweigen ist das Problem. Ein unveröffentlichtes Gerät gehört nicht zu Personen, mit denen Sie nie eine NDA unterzeichnet haben, und ein falsches Bauteil korrigiert kein Team, mit dem Sie nicht sprechen dürfen.



Maverick Frame Produktionsrendering.

ABSCHICKEN

Eine E-Mail, drei Studios, ein Tag

Kopieren Sie die E-Mail unten, füllen Sie die Klammern aus und schicken Sie sie am selben Tag an drei Studios.
Vergleichen Sie die Antworten nebeneinander: Die Unterschiede zeigen sich in der ersten Antwort, nicht im Portfolio.

DIE E-MAIL ZUM ABSCHICKEN

01	Betreff	Renderings von Medizinprodukten für [Produkt oder Produktreihe], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir benötigen [Anzahl] Ansichten [eines Geräts / einer Produktreihe mit N Modellen / eines Investitionsguts] für [den Katalog / die Website / eine Messe / eine Ausschreibung / die Gebrauchsanweisung] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei oder nach Unterzeichnung unserer NDA: die STEP- oder CAD-Dateien, Material- und Farbreferenzen und zwei Referenzen für den Look.
04	Zeile 3	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Zahlen und Namen, nicht mit Spannen.
05	Zeile 4	Hier die Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 einfügen.
06	Zeile 5	Wir entscheiden innerhalb einer Woche nach Eingang aller drei Antworten.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen, nennen die Personen, bieten eine NDA an und stellen Ihnen ein oder zwei Rückfragen zur Produktreihe, zu den Kanälen und zu Ihrem Launch-Termin.

Was wir antworten würden

Unsere eigenen Zahlen stehen auf der nächsten Seite, im selben Format, damit Sie uns mit demselben Test bewerten können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

WAS ES KOSTET

Marktpreise und Konditionen, mit denen Sie jedes Angebot prüfen

Spannen, wie wir sie 2026 im Markt sehen, vom Freiberufler bis zum Studio. Nutzen Sie sie, um jedes Angebot zu prüfen, auch unseres.

BEAUFTRAGTE ARBEIT	FREIBERUFLICH	STUDIO
Außenvisualisierung, einzeln	\$100 - 300	\$250 - 600
Innenvisualisierung, einzeln	\$120 - 350	\$300 - 700
Paket, 5 - 8 Ansichten	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animation, pro Minute	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Unsere Standardfristen und Korrekturregeln. Sie gelten für jedes Angebot, sofern ein Projekt nichts anderes verlangt, und das sagen wir, bevor die Arbeit beginnt.

PHASE ODER LEISTUNG	STANDARD BEI MAVERICK FRAME
Erster Entwurf eines Standbilds	3 bis 5 Arbeitstage ab vollständigem Briefing
Fertige Standbilder, Paket mit 5 - 8	2 bis 3 Wochen, Entwürfe inbegriffen
Animation bis zu einer Minute	4 bis 6 Wochen, zuerst Storyboard und Vorschau
Enthaltene Korrekturrunden	Zwei in der Entwurfsphase, eine am finalen Bild
Was als Runde zählt	Eine zusammengeführte Liste von Anmerkungen, auf einmal geschickt
Eilauftrag	Halbe Zeit für rund 40 % Aufpreis, wenn der Zeitplan es zulässt

Binden Sie ein Studio, bevor der Termin brennt

Die teuersten Projekte, die wir sehen, sind nicht die schlecht gebrieften. Es sind die, die in Panik gebrieft wurden, nachdem der erste Dienstleister gescheitert war und der Starttermin sich nicht verschoben hat. Prüfen Sie ein oder zwei Studios, solange nichts drängt.

Ein Wort zu Inhouse: Ein einzelner 3D-Artist braucht rund zehn Software-Abonnements, eine Workstation und eine Reihe angrenzender Fähigkeiten, von Modellierung und Licht bis zu Postproduktion und Kundenkommunikation. Das rechnet sich nur, wenn diese Person jeden Tag ausgelastet ist. Darunter spricht die Rechnung von allein für das Outsourcing.

NÄCHSTER SCHRITT

Schicken Sie uns, was Sie schon haben

Pläne, ein Modell, Fotos oder einen Briefing-Entwurf, in welchem Zustand auch immer. Sie bekommen Leistungsumfang, Preis und die Fragen, auf die es ankommt, als schriftliche Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
Medizintechnik-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/medizintechnik-visualisierung/
Oder einfach	auf die E-Mail antworten, mit der dieser Leitfaden kam.

Geschrieben von denen, die diese Briefings lesen

Dim Kuzmenko ist Mitgründer von Maverick Frame Studio. Die Zahlen in diesem Leitfaden stammen aus unserem eigenen Posteingang und unserer eigenen Preisliste, nicht aus einer Branchenumfrage.