



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Twaalf vragen voordat de verbouwing uw praktijk vastlegt.

Stel ze voordat u tekent bij een studio voor de inrichting van tandartspraktijken of klinieken. Een goede studio beantwoordt ze alle twaalf in één e-mail. De verkeerde wordt stil als u vraagt wiens apparatuur de indeling heeft bepaald.

[BEGIN HIER](#)

Elke fout was zichtbaar voordat u tekende

Projecten voor tandarts- en medische praktijken mislukken zelden op het portfolio. Elke studio heeft een rustige behandelkamer en een stralende balie. Ze mislukken op de vijf punten hieronder, en elk daarvan was in de eerste e-mail te zien geweest als iemand het had gevraagd.

WAT HET VERKOOPGESPREK BELOOFDE

WAT U MERKT NADAT U HEBT GETEKEND

01	‘Stuur ons het ontwerp, dan renderen wij het’	U hebt een gehuurde ruimte, geen ontwerp. Niemand in het team is eigenaar van het concept, dus de renders wachten op beslissingen die niemand neemt.
02	‘Mooie beelden voor het ondernemingsplan’	De bank vraagt hoeveel behandelkamers er passen, hoe patiënten door de praktijk lopen en waarom de praktijk bij de buurt past. De beelden tonen een sfeer, geen praktijk.
03	‘De leverancier maakte gratis een indeling’	De indeling is gebouwd rond de stoelen en kasten van één merk. Patiëntenstroom, sterilisatie en de ruimtes die u nodig hebt komen op de tweede plaats.
04	‘De verhuurder begrijpt de plannen wel’	De verhuurder, de aannemer en de eigenaar van het gebouw lezen elk een andere tekening, en vinden elk een ander probleem met de verbouwing.
05	‘We fotograferen de praktijk bij de opening’	Patiënten zoeken maanden vóór de eerste afspraak online naar een nieuwe praktijk. Er is niets te fotograferen, en de website gaat live met stockfoto's.

U kiest geen portfolio. U kiest wie het ontwerp bepaalt.

De twaalf vragen op de volgende twee pagina's testen precies dat. Elke vraag hoort bij een van de fouten hierboven, en op elke vraag bestaat een antwoord dat u kunt controleren.



Renders van praktijkinrichting door Maverick Frame: een wachtkamer en een behandelkamer van een tandartspraktijk.

DE TEST, DEEL ÉÉN

Vragen 1 tot 6: ontwerp en indeling

Stuur ze zoals ze zijn. U zoekt geen enthousiasme, maar namen, bestanden en werkdagen. Een vaag antwoord is ook een antwoord.

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ZO

HAAK AF ALS

1. Ik heb een ruimte en een budget, geen ontwerp. Wie werkt het concept uit?	'Dat doen wij': indeling, behandelkamers, materialen en een eerste beeld van de praktijk, met u doorgenomen vóór elke definitieve render.	'Stuur ons de tekeningen van uw ontwerper.'
2. Hoe plant u de patiëntenstroom en de behandelkamers?	Stoelen, sterilisatie, röntgen en de balie op uw vloeroppervlak geplaatst, als 3D-plattegrond waar u doorheen kunt lopen.	'We zetten de ruimtes waar ze mooi staan.'
3. Van welk merk zijn de toestellen in de indeling?	Standaard merkonafhankelijk, of de stoelen en kasten die u hebt gekozen, op basis van de specificaties van de leverancier.	Maar één merk, zonder reden.
4. Kunt u ook de wachtkamer en de consultkamer ontwerpen?	De receptie, de wachtruimte en de consultkamer, samen met de behandelkamers ontworpen in hetzelfde model.	'Patiënten zien alleen de stoel.'
5. Wat hebt u van mijn architect nodig, en wat doet u niet?	Een heldere verdeling: wij ontwerpen en visualiseren, uw architect en installatieadviseurs leveren de bouw-, installatie- en vergunningstekeningen.	'Wij doen alles', inclusief gewaarmerkte tekeningen.
6. Hoeveel ontwerprijzen zijn er vóór de definitieve renders?	Een getal, wat als één ronde telt en vanaf wanneer wijzigingen extra kosten.	'Onbeperkt' of geen getal.

Vraag 1 en 3 beslissen de meeste projecten

Als niemand eigenaar is van het concept, wacht elke render op een beslissing. Als de indeling van één leverancier is, koopt u diens apparatuur voordat u die hebt gekozen. Vraag beide antwoorden op papier.



Renders van praktijkinrichting door Maverick Frame: een behandelkamer van een tandartspraktijk en een patiëntenlounge.

DE TEST, DEEL TWEE

Vragen 7 tot 12: geld, opening, team

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ZO

HAAK AF ALS

7. Welke beelden gaan in het ondernemingsplan en de financieringsaanvraag?	De receptie, een behandelkamer en de plattegrond: de beelden die het plan geloofwaardig maken voor een financier.	'Wat het mooist oogt.'
8. Wat krijgen de verhuurder en de aannemer?	Plattegrond, pui en beelden van de afwerking uit hetzelfde model, helder genoeg voor de aannemer om de verbouwing te begroten.	Mooie plaatjes zonder plan erachter.
9. Kunnen we met de marketing beginnen voordat de praktijk gebouwd is?	Websitebeelden, socialmediaformaten, de aankondiging van de opening en een korte walkthrough, gemaakt uit het ontwerpmodel.	'Wacht op de fotoshoot.'
10. Wanneer zie ik de eerste indeling en de eerste render, gerekend vanaf een volledige briefing?	Een aantal werkdagen voor elk, en wat 'volledig' betekent.	'Zo snel mogelijk' of geen getal.
11. Wat gebeurt er als het ontwerp na goedkeuring verandert?	Het model wordt bijgewerkt, niet opnieuw gebouwd, en u kent de prijs van een wijziging voordat die wordt doorgevoerd.	'Dan beginnen we de scène opnieuw.'
12. Wie werkt er precies aan mijn praktijk, en wordt er iets uitbesteed?	Benoemde rollen in het eigen team van de studio, of een eerlijk 'ja, de animatie' met de reden.	'Ons netwerk', een stilte of niets.

10 - 12

GOEDE ANTWOORDEN: GEEF DE OPDRACHT EN
VRAAG DE DATUM VAN DE INDELING OP PAPIER

7 - 9

VRAAG ÉÉN BETAALD CONCEPTBEELD VOORDAT U
DE HELE SET GUNT

0 - 6

HAAK AF, HOE STERK HET PORTFOLIO OOK IS

De vraag die studio's het vaakst ontwijken is nummer 12

Werk uitbesteden is gewoon en niet altijd slecht. Het verzwijgen is het probleem, want niemand kan een indeling die uw verhuurder heeft afgewezen herstellen met een team waarmee u niet mag praten. Stel de vraag recht op de man af en let op hoe lang het antwoord duurt.



Renders van praktijkinrichting door Maverick Frame: een onderzoekskamer en een esthetische behandelkamer.

VERSTUREN

Eén e-mail, drie studio's, één dag

Voor de test hebt u geen gesprek nodig. Kopieer de e-mail hieronder, voeg toe wat u al hebt en stuur hem tegelijk naar de drie studio's op uw shortlist. De antwoorden komen binnen een werkdag, en het verschil is meestal al in de tweede alinea duidelijk.

DE E-MAIL OM TE VERSTUREN

01	Onderwerp	Ontwerp en visualisatie van een tandartspraktijk voor [naam of adres van de praktijk], offerte en twaalf vragen
02	Regel 1	Wij openen een [tandartspraktijk / medische praktijk / esthetische kliniek] van ongeveer [oppervlakte] in [stad] en hebben vóór [datum] [een concept en indeling / renders / een openingspakket] nodig.
03	Regel 2	Bijgevoegd: de plattegrond van de ruimte, foto's, het aantal behandelkamers of ruimtes, een eventuele offerte voor apparatuur en referenties die we mooi vinden.
04	Regel 3	Beantwoord de twaalf vragen hieronder graag met namen en werkdagen, niet met marges.
05	Regel 4	Plak vraag 1 tot 12 van pagina 03 en 04.
06	Regel 5	We beslissen binnen een week nadat alle drie de antwoorden binnen zijn.

Wat goede antwoorden gemeen hebben

Ze zijn kort. Ze antwoorden in werkdagen, zeggen wie het concept ontwerpt en stellen u een of twee vragen terug over uw patiënten, uw budget en uw openingsdatum.

Wat wij zouden antwoorden

Onze eigen cijfers staan op de volgende pagina, in hetzelfde format, zodat u ons met dezelfde test kunt beoordelen.



Renders van praktijkinrichting door Maverick Frame: een onderzoekskamer en een behandelkamer van een medspa.

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 ruimte en het idee

Een plattegrond, foto's van de lege ruimte, een eerste versie van het ondernemingsplan of alleen een paar regels over de praktijk die u wilt openen, in welke staat ook. Wij antwoorden met scope, prijs en de vragen die die bepalen, schriftelijk en zonder verkoopgesprek.

Het contactformulier	maverickframe.com/contacts/
Inrichting van tandartspraktijken en klinieken	maverickframe.com/nl/oplossingen/tandartspraktijk-inrichting/
Of gewoon	antwoorden op de e-mail waarmee deze gids binnenkwam.

Geschreven door wie deze briefings leest

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