



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Fünf Phasen. Ein Gerätemodell. Einmal statt fünfmal.

Welche Visualisierungen Ihres Medizinprodukts Sie vom CAD-Modell bis zur Messe, zur Ausschreibung und zur Anleitung bestellen, was das 3D-Modell weiterträgt und das Budget je Phase zu unserem Produktsatz.

HIER ANFANGEN

Fünf Anbieter, fünf Looks, ein Gerät

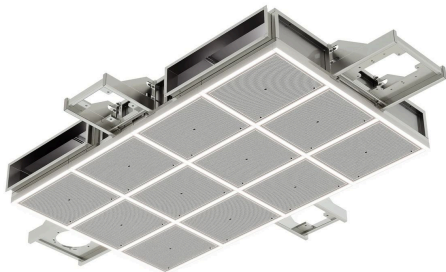
Die meisten Medizintechnik-Unternehmen kaufen Visuals Phase für Phase ein. Ein Rendering für die Investorenpräsentation von einem Freelancer, Katalogfotos von einem Studio, Messegrafiken vom Standbauer, Explosionsdarstellungen aus der Konstruktion und Illustrationen für die Anleitung von einem technischen Redakteur.

Jeder baut dasselbe Gerät aus demselben CAD neu auf, und bei jedem sieht es etwas anders aus. Einkäufer sehen fünf Produkte, wo Sie eines verkaufen, und Sie bezahlen das Setup fünfmal.

	PHASE FÜR PHASE EINGEKAUFT	ALS EINE ROADMAP GEPLANT
01	Das Gerät wird für jedes neue Set neu aufgesetzt	Das Gerät wird einmal aufbereitet und aktualisiert, wenn sich die Konstruktion ändert
02	Jedes Modell der Reihe ist ein neues Shooting oder ein neues Rendering	Varianten sind Renderings aus fester Kamera und festem Licht
03	Katalog, Messestand und Anleitung wirken wie von drei Firmen	Ein Look über Katalog, Website, Messestand, Ausschreibung und Anleitung

Das Modell ist der Wert. Die Bilder sind das Ergebnis.

Ein aus Ihrem CAD in 3D aufbereitetes Gerät, mit Materialien, Oberflächen und Licht wie beim echten Produkt, ist der größte Kostenpunkt im ersten Set. Bleibt es bei einem Studio, besteht jedes spätere Set aus Kameras und Rendering statt aus neuem Setup.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE ROADMAP

Was Sie in jeder Phase bestellen und was bleibt

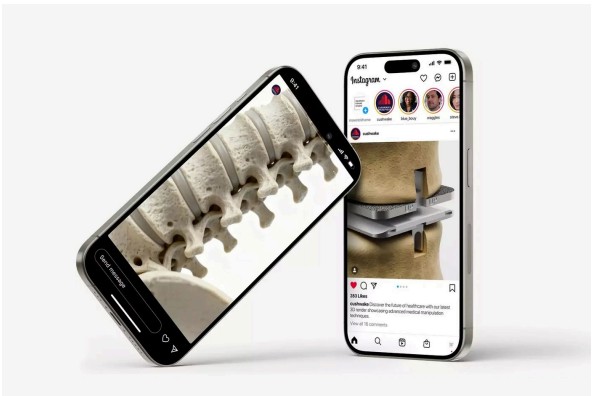
Fünf Phasen in der Reihenfolge, in der die meisten Medizinprodukte sie durchlaufen. Jede Zeile zeigt, was Sie bestellen, wer es ansieht und was die nächste Phase wiederverwendet.

PHASE	DIESE BILDER BESTELLEN	WER SIE NUTZT	WIRD ÜBERNOMMEN
Pre-Launch	Eine Hero-Studioansicht und eine Nahaufnahme aus dem Konstruktions-CAD	Investoren, erste Händler	Das Gerätemodell und der Look
Launch	Katalogansichten auf Weiß für jedes Modell, Explosionsdarstellungen je Produktfamilie	Website, Katalog, Händler	Das Kamera- und Licht-Setup
Messen	Das Gerät im klinischen Umfeld, Formate für Standwand und Bildschirme	Messebesucher, Vertriebsteam	Die Raumszene
Vergabe und Vertrieb	Ansichten im klinischen Raum und Innenansichten für jede Produktfamilie	Vergabekommissionen, Krankenhauseinkäufer	Die gespeicherten Szenen
Anleitungen	Technische Ansichten für Gebrauchsanweisung, Benutzerhandbuch und Schulung	Anwender, Serviceteams	Eine Ansichtsbibliothek für das nächste Modell

Fangen Sie dort an, wo Sie stehen

Steht die Messe nächsten Monat an, bestellen Sie jetzt das Messe-Set und bitten Sie darum, das Gerät als eine Szene mit festen, gespeicherten Kameras anzulegen. Nur so können Katalog, Ausschreibung und Anleitung darauf aufbauen, statt neu anzufangen.

Nicht jedes Gerät durchläuft alle fünf Phasen. Ein Gerät, das schon auf dem Markt ist, beginnt vielleicht bei „Launch“ mit einer Auffrischung des Katalogs; ein Startup bleibt womöglich bei „Pre-Launch“, bis die Finanzierung steht. Die Reihenfolge gilt trotzdem, ebenso die Regel: Die Phase, die zuerst kommt, baut die Szene, die alle anderen wiederverwenden.



Maverick Frame Produktionsrendering.

WAS ES KOSTET

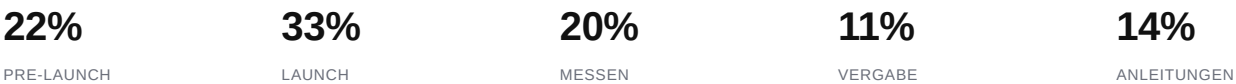
Eine Reihe, fünf Phasen, Zeile für Zeile

Ein Komposit aus einer Produktreihe mit sechs Modellen in zwei Familien, bepreist zu unserem Produktsatz von \$45 pro Stunde. Die Stunden folgen unseren Produktnormen: eine Ansicht auf Weiß oder eine Studioansicht etwa 4 Stunden, eine Szene etwa 6. Ihre Zahlen werden abweichen, die Anteile und die Ersparnis durch das wiederverwendete Modell meist nicht.

	POSITION	BASIS	BEI \$45 PRO STUNDE
01	Pre-Launch: CAD-Aufbereitung, Materialien und Licht-Setup für die Reihe	16 Std., einmalig	\$720
02	Pre-Launch: Hero-Studioansicht und eine Nahaufnahme	2 x 4 Std., Modell wiederverwendet	\$360
03	Launch: Katalogansicht auf Weiß für jedes Modell	6 x 4 Std., Setup wiederverwendet	\$1.080
04	Launch: Explosionsdarstellung für jede Produktfamilie	2 x 6 Std., Modell wiederverwendet	\$540
05	Messen: das Gerät im klinischen Umfeld	2 x 6 Std., Modell wiederverwendet	\$540
06	Messen: Formate für Standwand und Bildschirme	10 x 1 Std., Renderings wiederverwendet	\$450
07	Vergabe und Vertrieb: Ansicht im klinischen Raum je Familie	2 x 6 Std., Szenen wiederverwendet	\$540
08	Anleitungen: technische Ansichten für Gebrauchsanweisung und Handbuch	8 x 2 Std., Modell wiederverwendet	\$720
	Zwischensumme Pre-Launch		\$1.080
	Zwischensumme Launch		\$1.620
	Zwischensumme Messen		\$990
	Zwischensumme Vergabe und Vertrieb		\$540
	Zwischensumme Anleitungen		\$720

Als eine Roadmap geplant \$4.950

Dieselben Visuals Phase für Phase, jedes Mal neu aufgebaut \$7.830



Jedes Mal neu heißt: dieselben Zeilen plus \$2.880, nämlich das Setup für \$720 erneut bei Launch, Messen, Vergabe und Anleitungen. Die Anteile oben beziehen sich auf die geplante Summe von \$4.950, 110 Studiostunden.

AUF EINER SEITE

Was Sie uns in jeder Phase schicken

Die kurze Liste der Unterlagen, die in jeder Phase Preis und Zeitplan bestimmen. Schicken Sie, was Sie haben; fehlende Punkte werden zu Fragen, nicht zu Verzögerungen.

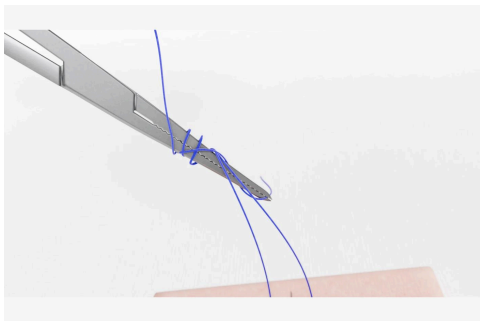
01	Pre-Launch: das CAD	STEP- oder native CAD-Exporte des Geräts. Vereinfachte oder vertrauliche Bauteile können Sie vor dem Versand entfernen.
02	Pre-Launch: der Look	Farben, Oberflächen und Materialmuster oder Fotos sowie zwei Referenzen für den Stil.
03	Launch: die Reihe	Die Liste der Modelle und Varianten und welche davon ein Gehäuse teilen.
04	Launch: die Kanäle	Katalog, Website, Onlineshop, Händler, LinkedIn: wo die Bilder eingesetzt werden.
05	Messen: der Stand	Die Messe, die Standgröße und die Bildschirme sowie der Termin, an dem die Grafiken in den Druck gehen.
06	Vergabe: das Umfeld	Die Räume, in denen das Gerät installiert wird, und die Installationszeichnungen.
07	Anleitungen: die Ansichten	Die Schritte, Bauteile und Positionen, die Ihre Gebrauchsanweisung oder Ihr Handbuch zeigen muss.
08	Jede Phase: der Termin	Der Launch, die Messe, die Ausschreibungsfrist oder der Drucktermin. Wir planen von dort aus rückwärts.

Phase wechseln, Szene behalten

Haben wir Ihr Gerät in einer früheren Phase gebaut, genügt zum Wiederaufnehmen eine E-Mail: die Phase, die neuen Leistungen und alle Konstruktionsänderungen seither. Das Modell liegt bei uns vor, das Angebot beginnt beim Rendering, nicht beim Setup.

Unsere Konditionen stehen auf der nächsten Seite

Marktpreise, unsere üblichen Fristen und was als Korrekturrunde zählt, finden Sie auf Seite 06. Das Komposit auf Seite 04 ist zu unserem Produktsatz von \$45 pro Stunde bepreist.



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.