



VIZBURG

WHITE PAPER



3D-PRODUKT- VISUALISIERUNG

und interaktive 3D-Präsentationen als
Erfolgsfaktor für Industrieunternehmen



vizburg.com

Rendering: Besi - 9800TC next

1. Einleitung und Vorwort der Geschäftsführung

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die industrielle Wirtschaft befindet sich inmitten eines digitalen Wandels. Neue Technologien verändern grundlegend, wie wir Produkte entwickeln, vermarkten und verkaufen. Als Geschäftsführung von VIZBURG erleben wir täglich, wie interaktive 3D-Visualisierung die Art der Produktpräsentation revolutioniert. Was früher auf zweidimensionale Zeichnungen, Katalogfotos oder physische Prototypen beschränkt war, wird heute durch lebendige 3D-Modelle und AR-Erlebnisse ersetzt.

Wir stehen an der Schwelle zu einer Zukunft, in der komplexe Maschinen, Anlagen und Geräte virtuell „greifbar“ werden – jederzeit und überall. Diese Vision treibt uns an. Wir haben dieses Whitepaper verfasst, um unsere Erfahrungen und Perspektiven mit Ihnen zu teilen. Unser Ziel ist es, Ihnen praxisnah aufzuzeigen, wie 3D-Produktvisualisierungen und interaktive Präsentationen Ihrem Unternehmen greifbare Mehrwerte liefern können. Vom ersten Kundenkontakt über die Entwicklungsphase bis hin zum After-Sales-Service: Interaktive 3D-Inhalte eröffnen neue Möglichkeiten, effizienter zu arbeiten und Ihre Zielgruppen zu begeistern.

In den folgenden Kapiteln erfahren Sie, warum diese Technologien immer wichtiger werden, wie sie konkret in der Industrie eingesetzt werden können und welche strategischen Überlegungen für verschiedene Entscheider eine Rolle spielen. Wir stellen Ihnen außerdem die einzigartigen Leistungen von VIZBURG vor und präsentieren Fallbeispiele für kreative Umsetzungen. Unsere Vision ist klar: Industrieunternehmen zum Erfolg zu führen, indem wir modernste 3D-Lösungen mit strategischem Weitblick kombinieren.

Wir laden Sie herzlich ein, diese Reise mit uns anzutreten. Lassen Sie sich inspirieren und erkennen Sie das Potenzial, das in Ihren vorhandenen 3D-Daten und Produkten steckt. Die Zukunft der Produktpräsentation ist interaktiv, immersiv und innovativ – gestalten wir sie gemeinsam!

Mit freundlichen Grüßen,

Die Geschäftsführung von VIZBURG



Rendering: STABL

2. Warum interaktive 3D-Produktvisualisierungen in der Industrie immer wichtiger werden

Digitaler Wandel und steigende Erwartungen: Industrieunternehmen sehen sich mit einer neuen Generation von Entscheidern und Kunden konfrontiert, die mit digitalen Medien aufgewachsen sind. Komplexe Kaufentscheidungen beginnen heute online. Technische Einkäufer informieren sich ausführlich im Internet, bevor sie mit einem Vertriebsteam sprechen. Hierbei werden ansprechende visuelle Inhalte erwartet. Statische Bilder oder seitenlange PDFs reichen längst nicht mehr aus, um anspruchsvolle Industrieprodukte verständlich zu vermitteln. Interaktive 3D-Visualisierungen ermöglichen es, ein Produkt realitätsnah und von allen Seiten zu erkunden – ein klarer Mehrwert gegenüber herkömmlichen Darstellungen.

Markt- und Technologietrends: Die letzten Jahre haben einen rasanten technologischen Fortschritt gebracht. WebGL* und moderne Browser-Technologien erlauben die Darstellung von 3D-Modellen direkt auf Webseiten, ohne zusätzliche Software. Gleichzeitig hat die Verbreitung von AR-fähigen Mobilgeräten (Smartphones, Tablets) dazu geführt, dass Augmented Reality im Alltag angekommen ist. Studien prognostizieren zweistellige Wachstumsraten für den Einsatz von 3D-Visualisierung und AR in der Industrie. Eine Analyse von PwC zeigt beispielsweise, dass Unternehmen mit integrierten 3D-Visualisierungslösungen ihre Entwicklungszeiten um rund 30% verkürzen konnten – ein immenser Wettbewerbsvorteil. Auch laut Deloitte nutzen bereits rund zwei Drittel der führenden Industrieunternehmen AR/VR-Technologien, um Produkte zu präsentieren oder interne Prozesse zu optimieren. Diese Zahlen unterstreichen: Interaktive 3D-Präsentationen sind vom Trend zum neuen Standard avanciert.

Wettbewerbsvorteile und ROI: Warum ist gerade jetzt der richtige Zeitpunkt, in 3D-Visualisierung zu investieren? Zum einen, weil die Kosten für 3D-Technologien gesunken sind und die Erstellung interaktiver Inhalte effizienter geworden ist. Zum anderen, weil Ihr Wettbewerb nicht schläft: Wer innovative Präsentationsformen nutzt, profitiert von höherer Aufmerksamkeit und kann komplexe Produkte

* WebGL (Web Graphics Library) ist eine JavaScript-Programmierschnittstelle, mit deren Hilfe 3D-Grafiken hardwarebeschleunigt im Webbrowser ohne zusätzliche Erweiterungen dargestellt werden können.



verständlicher kommunizieren. Untersuchungen zeigen, dass interaktive Produkterlebnisse die Kundeninteraktion um bis zu 70% erhöhen können und Conversion-Rates um etwa 20–30% steigern, wenn Kunden ein Produkt in 3D selbst entdecken dürfen. Solche Kennzahlen schlagen sich direkt im Vertriebs Erfolg nieder. Darüber hinaus ergeben sich interne Einsparpotenziale: Virtuelle 3D-Modelle ersetzen teure physische Prototypen, verkürzen Messevorbereitungen und reduzieren Reiseaufwände durch virtuelle Präsentationen. Unternehmen wie Audi berichten beispielsweise, dass sie durch digitale 3D-Produktdarstellungen über 80 % ihrer Fotografie- und Ausstellungskosten einsparen konnten. Die Rendite (ROI) von interaktiven 3D-Lösungen zeigt sich also sowohl in Umsatzsteigerungen als auch in Kosteneinsparungen.

Fazit dieses Trends: Interaktive 3D-Produktvisualisierung ist mehr als ein nice-to-have. Sie entwickelt sich zum entscheidenden Erfolgsfaktor. In einer Zeit, in der Information-Overload herrscht, verschaffen Ihnen anschauliche 3D-Präsentationen Gehör. Industrieunternehmen, die jetzt daraufsetzen, positionieren sich als Innovationsführer, erhöhen die Markenattraktivität bei Kunden wie auch bei zukünftigen Mitarbeitern und schaffen eine Grundlage, um im digitalen Wettbewerb die Nase vorn zu haben.



3. Anwendungsfälle in der Industrie

Interaktive 3D-Visualisierung ist vielseitig einsetzbar. Im industriellen Umfeld eröffnen sich zahlreiche Anwendungsfälle, die von Marketing und Vertrieb über Service bis zur Schulung reichen. Im Folgenden stellen wir die wichtigsten Szenarien vor:

Webintegration interaktiver 3D-Modelle



Die eigene Website wird zum digitalen Showroom. Durch die Einbettung von 3D-Produktmodellen auf Ihrer Firmenwebsite können Besucher Produkte direkt im Browser drehen, zoomen und konfigurieren. Ohne ein Plugin zu installieren, lassen sich z.B. Maschinen virtuell öffnen, um Innenleben und Funktionsweisen sichtbar zu machen. Eine solche Webintegration erhöht die Verweildauer auf der Seite und stellt sicher, dass sich Interessenten intensiv mit Ihrem Produkt auseinandersetzen. Gleichzeitig wird die Hemmschwelle zur Kontaktaufnahme gesenkt, da der Kunde bereits ein klares Bild vom Angebot hat. Beispiel: Ein Hersteller für Pumpensysteme bindet ein interaktives 3D-Modell seiner Pumpe auf der Produktseite ein – potenzielle Kunden können virtuell durch transparente Gehäuse die Komponenten sehen und verstehen sofort die technischen Vorteile.

3. Anwendungsfälle in der Industrie

AR im Außendienst und Vertrieb



Augmented Reality ermöglicht es, Produkte in der echten Umgebung des Kunden erlebbar zu machen. Im industriellen Vertrieb können Außendienstmitarbeiter mit einem Tablet oder Smartphone beim Kunden vor Ort z.B. eine große Maschine maßstabsgetreu in die Fabrikhalle projizieren. So bekommt der Kunde ein realistisches Gefühl für Dimensionen und ästhetische Wirkung – ohne dass physische Demogeräte transportiert werden müssen. AR im Service: Servicetechniker nutzen AR-Brillen oder mobile Geräte, um Echtzeit-Informationen zu Maschinen abzurufen. Über AR-Overlays werden z.B. Wartungshinweise oder Markierungen direkt am Blickfeld der realen Anlage eingeblendet, was Wartungsprozesse beschleunigt und Fehler reduziert. Dieses Zusammenspiel von digitaler Information und realer Umgebung steigert die Effizienz im After-Sales und vermittelt dem Kunden Professionalität durch moderne Betreuung.

3. Anwendungsfälle in der Industrie

Virtuelle Showrooms und Messen



Nicht immer können Kunden Ihr Unternehmen oder Ihre Produktionsstätten besuchen – insbesondere in Zeiten eingeschränkter Reisemöglichkeiten. Virtuelle Showrooms bieten eine immersive Alternative: Mit 3D-Technologie erstellen wir digitale Ausstellungsräume, in denen Ihre Produktauswahl interaktiv erlebbar ist. Besucher können sich frei durch einen virtuellen Messestand bewegen, Maschinen und Anlagen im Detail betrachten und per Klick zusätzliche Informationen abrufen. Diese Showrooms sind rund um die Uhr weltweit zugänglich, wodurch Sie neue Märkte erschließen, ohne physisch vor Ort zu sein. Virtuelle Messen senken zudem drastisch die Kosten für Logistik und Standbau. Kreative Möglichkeit: Stellen Sie sich einen digitalen Zwilling Ihres realen Showrooms vor, ergänzt um Animationen, die Betriebsabläufe demonstrieren, oder AR-Elemente, die den Besucher spielerisch einbinden. Die Grenzen des Machbaren sind weit gesteckt – von fotorealistischer Darstellung bis hin zu künstlerisch aufbereiteten Erlebniswelten, alles ist möglich.

3. Anwendungsfälle in der Industrie

Interaktive Produktkonfiguratoren



Viele Industrieprodukte sind variabel und werden kundenindividuell angepasst (Stichwort Losgröße 1). Ein interaktiver 3D-Konfigurator erlaubt es Ihren Kunden, Produkte nach ihren Anforderungen zusammenzustellen und das Resultat sofort visuell zu begutachten. Ob Maschinenmodul, Sonderanfertigung oder komplexes Gerät – der Kunde kann z.B. unterschiedliche Größen, Farben, Funktionen oder Zubehörteile auswählen, während ein 3D-Modell sich in Echtzeit anpasst. Dies verkürzt nicht nur den Vertriebsprozess, sondern erhöht auch die Trefferquote: Missverständnisse werden vermieden, da der Kunde genau sieht, was er bestellt. Außerdem generiert der Konfigurator wertvolle Daten über Kundenpräferenzen. Beispiel: Ein Hersteller medizinischer Geräte bietet Krankenhäusern einen 3D-Konfigurator, um OP-Tische mit passendem Zubehör zusammenzustellen. Die Einkäufer sehen sofort, wie sich unterschiedliche Module am Gerät auswirken, und erhalten nebenbei automatisch die aktuelle Preiskalkulation – ein nahtloser CPQ-Prozess (Configure Price Quote).

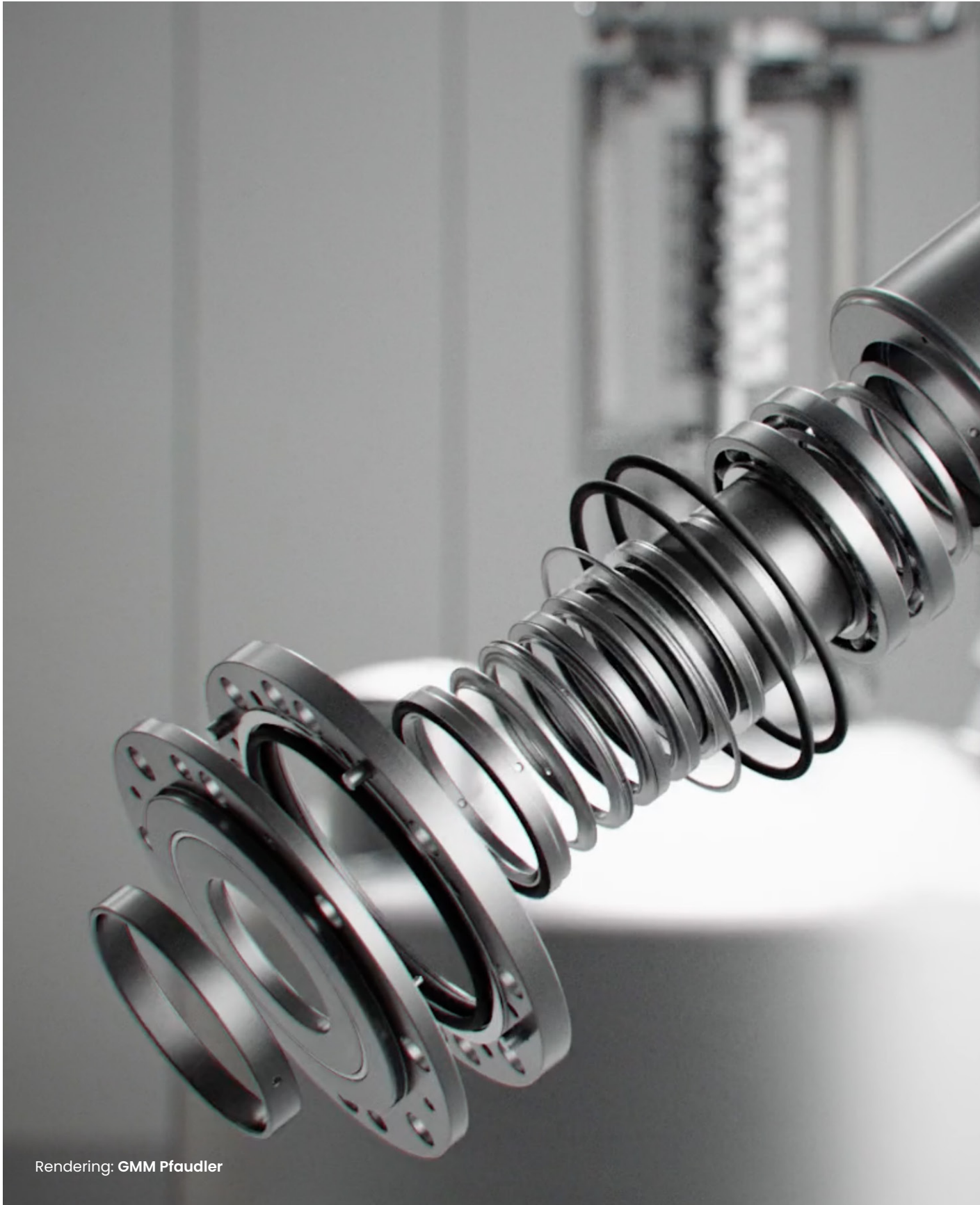
3. Anwendungsfälle in der Industrie

3D-gestützte Schulungs- und Simulationstools



Die Einarbeitung neuer Mitarbeiter oder die Schulung von Kunden und Partnern an komplexen Maschinen stellt oft eine Herausforderung dar. Interaktive 3D-Modelle bieten hier eine risikofreie Übungsumgebung. In virtuellen Trainings können Bediener eine Maschine steuern, ohne reale Produktionszeit zu binden oder Gefahr zu laufen, etwas zu beschädigen. Komponenten lassen sich ein- und ausblenden, um Funktionen zu erläutern, und Simulationen zeigen Abläufe in Zeitlupe oder aus ungewöhnlichen Perspektiven. Auch sicherheitskritische Szenarien (z.B. Notfallabschaltungen) können so realistisch geprobt werden. In der Medizintechnik etwa ermöglicht eine 3D-Schulung, chirurgische Instrumente virtuell am digitalen Patienten anzuwenden, bevor echte Eingriffe stattfinden. Für die interne Weiterbildung in Produktionsbetrieben können AR-Brillen genutzt werden, die dem Mitarbeiter vor Ort Schritt-für-Schritt-Anleitungen einblenden. Der Lerneffekt durch Learning-by-doing im 3D-Raum ist deutlich höher als bei rein theoretischen Unterweisungen. So trägt 3D-Technologie zur Qualitätssteigerung und Arbeitssicherheit bei.

Zusammengefasst: Die Einsatzmöglichkeiten für 3D-Visualisierung in der Industrie sind äußerst vielfältig. Ob im Kundenkontakt, Vertriebsprozess, Service oder Training – interaktive 3D-Präsentationen bieten für jede Phase passgenaue Lösungen, um Komplexität greifbar zu machen und Begeisterung für Ihr Produkt zu wecken.



Rendering: GMM Pfadler

4. Die Entscheider im Buying Center – Argumente für jede Perspektive

Investitionen in neue Technologien – wie interaktive 3D-Präsentationen – werden in Industrieunternehmen meist von einem ganzen Team an Entscheidern bewertet. Dieses Buying Center umfasst unterschiedliche Rollen, die jeweils spezifische Ziele und Bedenken haben. Um eine unternehmensweite Zustimmung für 3D-Visualisierungslösungen zu erreichen, müssen die richtigen Argumente für jede Zielgruppe adressiert werden:

CEO / Geschäftsführung:

Fokus auf Wettbewerbsvorteil und Unternehmenswert. Die Geschäftsführung will wissen, wie 3D-Visualisierung zur Unternehmensstrategie beiträgt. Argumentieren Sie mit Innovationsführerschaft, Steigerung der Markenattraktivität und handfesten Ergebnissen wie Umsatzwachstum und Kosteneinsparungen. Ein CEO wird überzeugt sein, wenn klar wird, dass interaktive Präsentationen das Unternehmen vom Wettbewerb abheben und eine Vision der Digitalisierung greifbar machen. Hinweis: Betonen Sie den ROI – etwa, dass sich die Investition durch effizienteren Vertrieb und reduzierten Aufwand schnell bezahlt macht.

CTO / Technische Leitung:

Fokus auf Technologie, Integration und Zukunftssicherheit. Der CTO achtet darauf, dass neue Lösungen technisch sinnvoll und skalierbar sind. Hier punkten Argumente wie Webbasierte Umsetzung ohne Installation (z.B. Nutzung von WebGL, wodurch keine zusätzliche Software beim Kunden nötig ist), Sicherheit und Kompatibilität (etwa Integration in bestehende IT-Infrastruktur, Einhaltung von Datenstandards wie glTF* für 3D-Modelle) und Performance (Optimierung großer CAD-Daten für reibungslose Darstellung). Stellen Sie heraus, dass VIZBURG eine schlüsselfertige Lösung liefert, die dennoch flexibel an interne Systeme (CMS, eCommerce, CRM) angebunden werden kann. Für die technische Leitung ist außerdem wichtig, dass die Lösung zukunftssicher ist – z.B. modular erweiterbar um VR/AR-Komponenten und –

* Definition: glTF (GL Transmission Format) ist ein offenes Dateiformat, das speziell für die effiziente Übertragung und Darstellung von 3D-Inhalten entwickelt wurde.

basierend auf etablierten Technologien, die kontinuierlich weiterentwickelt werden.

Marketing-Leitung:

Das Marketing-Team interessiert vor allem, wie 3D-Visualisierung die Außenwirkung verbessert und Lead-Generierung unterstützt. Hier können Sie mit dem "Wow-Effekt" argumentieren: Interaktive 3D-Produktpräsentationen ziehen auf Messen, der Website oder in Social Media die Aufmerksamkeit auf sich und sorgen für unvergessliche Markenerlebnisse. Betonen Sie die Content-Mehrfachnutzung: Ein 3D-Modell kann für Produktvideos, Bilder, AR-Erlebnisse und interaktive Web-Viewer gleichermaßen verwendet werden – Crossmediales Marketing wird effizienter. Zudem liefern interaktive Tools wertvolle Analytics (z.B. welche Produktfeatures klicken Kunden am häufigsten an?), was dem Marketing hilft, Inhalte noch gezielter zu gestalten. Wichtig für Marketing ist auch die Differenzierung: Mit modernster 3D-Darstellung positioniert sich das Unternehmen als innovativ und kundenorientiert, was die Marke stärkt.

Vertriebsleitung (Sales):

Für den Vertrieb zählt, dass interaktive 3D-Präsentationen den Verkaufsprozess beschleunigen und erleichtern. Argumentieren Sie, dass Vertriebsmitarbeiter mit 3D-Modellen komplexe Produkte anschaulicher erklären können – oft verkauft die Visualisierung das Produkt schon, bevor das Verkaufsgespräch überhaupt begonnen hat. Dies führt zu kürzeren Verkaufszyklen. Außerdem ermöglicht ein Online-3D-Viewer Kunden bereits in der frühen Phase der Buyer's Journey, das Produkt kennenzulernen, sodass Gespräche auf einem höheren Wissensniveau starten. Auch Remote Sales profitieren: Wenn persönliche Treffen schwierig sind, kann der Vertrieb via Bildschirmteilung oder Web-Link den Kunden fast so gut abholen, als stünde das Produkt live vor ihm. Ein Vertriebsleiter wird begeistert sein, wenn er erkennt, dass sein Team mit 3D-Tools mehr Abschlüsse in kürzerer Zeit erzielen kann und gleichzeitig weniger Reisekosten anfallen.

HR / Personalentwicklung:

Die Personalabteilung betrachtet 3D-Lösungen unter zwei Gesichtspunkten: interne Weiterbildung und Attraktivität als Arbeitgeber. Erklären Sie, dass interaktive 3D-Simulationen und AR-Schulungen die Einarbeitung neuer Mitarbeiter beschleunigen und das Wissensmanagement verbessern. Komplexe Arbeitsabläufe können gefahrlos trainiert und nachvollziehbar visualisiert werden, was zu weniger Fehlern und Unfällen führt. Zudem zeigen Unternehmen, die moderne 3D-Technologien einsetzen, auch nach außen ein innovatives Bild – ein wichtiger Faktor im Wettbewerb um junge Talente, die ein digitales Umfeld erwarten. HR wird unterstützt, indem Schulungsinhalte spannender und nachhaltiger vermittelt werden. Das Ergebnis sind kompetente, motivierte Mitarbeiter und eine starke Arbeitgebermarke.

Einkauf / Finanzabteilung:

Die Einkaufs- oder Finanzverantwortlichen prüfen vor allem die wirtschaftliche Seite einer Investition. Hier sollte betont werden, welche Kosten durch 3D-Visualisierung eingespart werden: z.B. weniger physische Prototypen, geringerer Messeaufwand, sinkende Dokumentations- und Druckkosten (da vieles digital präsentiert wird) und effektivere Schulungen, die Folgekosten durch Fehler reduzieren. Bringen Sie konkrete Zahlen ein – etwa den Vergleich der Kosten eines traditionellen Messeauftritts versus eines virtuellen Showrooms, oder wie eine digitale Produktdemo teure Kundenspezialanfertigungen im Voraus ersetzt. Überzeugen Sie den Einkauf mit einem klaren Kosten-Nutzen-Verhältnis: die initiale Investition in 3D zahlt sich durch vielseitige Nutzungsmöglichkeiten zigfach aus. Auch die Skalierbarkeit ist ein Argument: Einmal erstellte 3D-Inhalte können immer wieder verwendet und an neue Produkte angepasst werden, was langfristig Budget schont.



Zusammengefasst:

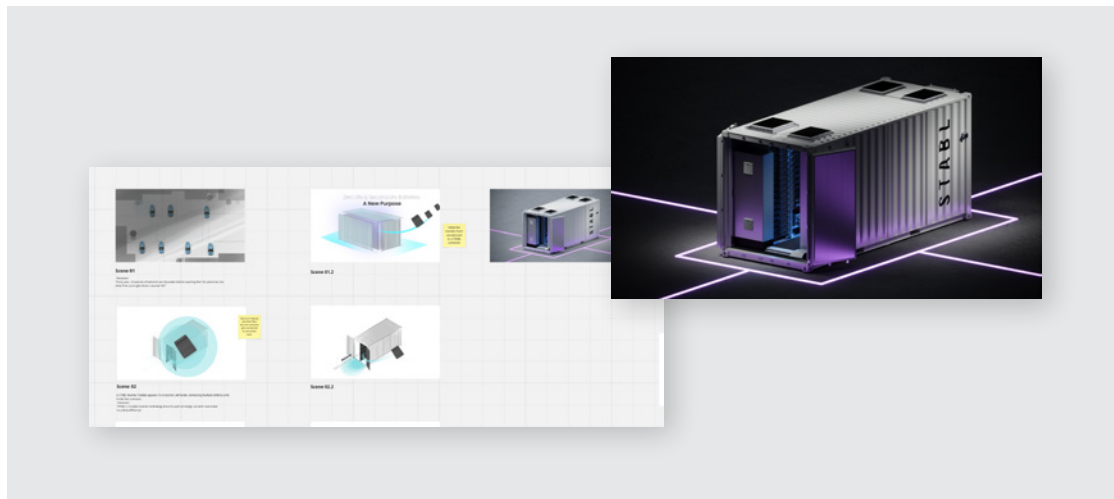
Jedes Mitglied des Buying Centers hat seine eigenen Sichtweisen – doch interaktive 3D-Präsentationen liefern für alle überzeugende Argumente. Der Schlüssel liegt darin, Ihre interne Kommunikation auf jede Rolle zuzuschneiden: Visionäre Gesamtbilder für die Geschäftsführung, technische Details und Integrationsaspekte für den CTO, Marketing- und Vertriebsboost für die kundenorientierten Abteilungen, sowie harte ROI-Fakten für Einkauf und Finance. VIZBURG unterstützt Sie gerne dabei, diese Argumente herauszuarbeiten und ein internes Commitment für Ihr 3D-Projekt zu erzielen.



Rendering: Besi - 9800TC next

5. Services und USPs von VIZBURG

Um die beschriebenen Potenziale voll auszuschöpfen, benötigen Industrieunternehmen einen Partner, der Technik und Strategie vereint. VIZBURG versteht sich genau als ein solcher Partner – Ihr Spezialist für 3D-Produktvisualisierung mit ganzheitlichem Ansatz. Unsere Services und Alleinstellungsmerkmale (USPs) auf einen Blick:



Technische Umsetzung auf höchstem Niveau:

VIZBURG übernimmt die komplette Produktion Ihrer interaktiven 3D-Lösungen – von der Idee bis zum Go-Live. Wir nutzen modernste Technologien (WebGL, WebAR, Realtime-Engines) und entwickeln individuelle Viewer und Konfiguratoren, die nahtlos in Ihre Website oder Apps integriert werden können. Die Besonderheit: Alle Lösungen sind webbasiert und funktionieren geräteunabhängig auf PC, Tablet und Smartphone. Ihre Kunden benötigen keine extra Software – ein normaler Webbrowser genügt. Unsere Entwickler optimieren jedes 3D-Erlebnis für hohe Performance und kurze Ladezeiten, selbst bei komplexen Modellen. Ob es um einen AR-Showcase auf dem iPad oder einen Multiuser-VR-Showroom geht – technisch liefern wir State-of-the-Art Qualität, zuverlässig und skalierbar.

3D-Datenaufbereitung & Pipeline-Kompetenz:

Viele Industrieunternehmen verfügen bereits über CAD-Konstruktionsdaten. Wir von VIZBURG unterstützen Sie dabei, diese bestehenden 3D-Daten in beeindruckende Visualisierungen zu verwandeln. Unsere Experten bereinigen, vereinfachen und optimieren CAD-Modelle, ohne die für Sie wichtigen Details zu verlieren. Wir konvertieren die Daten in gängige Formate und sorgen für fotorealistische Materialien, Beleuchtung und Animationen, damit Ihr Produkt digital zum Leben erwacht. Dank unserer Erfahrung in unterschiedlichen Branchen (von Maschinenbau bis Medizintechnik) wissen wir, worauf es bei der Darstellung spezifischer Produkte ankommt – sei es die realistische Spiegelung einer Metalloberfläche oder die korrekte Animation eines Ventilantriebs. Kurzum: Wir bauen für Sie eine effiziente 3D-Pipeline auf, damit Content-Erstellung und Updates schnell und kostengünstig ablaufen.

Individuelle Beratung und Konzeptentwicklung:

Nicht die Technologie, sondern Ihr Ziel steht bei uns im Mittelpunkt. Bevor ein Projekt startet, nehmen wir uns die Zeit für Workshops und Beratungsgespräche, um Ihre Anforderungen und Rahmenbedingungen genau zu verstehen. Gemeinsam identifizieren wir die vielversprechendsten Anwendungsfälle für Ihr Unternehmen. Soll der Fokus auf Vertrieb, Marketing oder Service liegen? Welcher Use-Case bringt den größten Mehrwert? Auf Basis Ihrer Ziele erarbeiten wir ein maßgeschneidertes Konzept, das technische Möglichkeiten mit Ihrer Geschäftsstrategie verbindet. Diese praxisnahe Beratung unterscheidet VIZBURG: Wir denken über die reine Umsetzung hinaus und zeigen Ihnen kreative Wege auf, wie 3D-Visualisierung Ihre Prozesse optimieren oder neue Geschäftsmodelle unterstützen kann. Sie profitieren von unserer Erfahrung aus diversen Projekten – wir wissen, welche Ideen wirklich funktionieren und wie man sie am besten realisiert.





Zielgerichtete Implementierung & Integration:

Bei der Einführung von interaktiven 3D-Lösungen lassen wir Sie nicht allein. Unser Team begleitet Sie durch den gesamten Implementierungsprozess. Wir entwickeln nicht nur die 3D-Anwendung, sondern unterstützen auch bei der Integration in Ihre Systemlandschaft. Das kann die Einbettung auf Ihrer Website sein, die Anbindung an einen Produktkatalog, oder die Kombination mit Ihrem CRM für personalisierte Kundenansprachen. VIZBURG legt Wert darauf, dass die Lösung anwenderfreundlich ist – sowohl für Ihre Kunden als auch für Ihr Team im Hintergrund. Wir schulen Ihre Mitarbeiter in der Nutzung der neuen Tools und erstellen auf Wunsch Dokumentationen und Guidelines, damit Sie das Optimum aus der 3D-Plattform herausholen. Bei Pilotprojekten in einzelnen Abteilungen achten wir darauf, Feedback aufzunehmen und die Anwendung iterativ zu verbessern. So stellen wir sicher, dass die Einführung reibungslos verläuft und die 3D-Visualisierung fest in Ihren Arbeitsalltag integriert wird.

Strategische Partnerschaft und nachhaltiger Mehrwert:

VIZBURG sieht jedes Projekt als Beginn einer langfristigen Partnerschaft. Unser USP ist die Kombination aus kreativer Exzellenz und strategischem Weitblick. Nach dem Launch Ihres 3D-Tools bleiben wir an Ihrer Seite: Wir analysieren mit Ihnen die Nutzungsdaten und Erfolgskennzahlen, um den Return on Investment klar zu belegen. Gemeinsam entdecken wir weitere Einsatzfelder – vielleicht lässt sich aus dem 3D-Modell ein interaktives Extranet-Schulungstool für Servicepartner entwickeln, oder Sie möchten Ihre gesamte Produktpalette Schritt für Schritt digitalisieren. Wir unterstützen Sie bei der Weiterentwicklung Ihrer 3D-Strategie, sodass Sie stets einen Schritt voraus sind. Dabei bringen wir frische Ideen ein – sei es für die nächste virtuelle Produktvorstellung, eine AR-Kampagne oder den Aufbau eines Digital Twin für Ihre Fabrik. Unsere Mission: Ihnen nachhaltigen Mehrwert zu liefern, der weit über das einzelne Projekt hinausgeht. VIZBURG steht für Verlässlichkeit, Innovation und Spitzenqualität – darauf können Sie vertrauen.





Rendering: Gallus One - Gallus Group

6. Szenarien mit Erfolgspotenzial

In diesem Kapitel beschreiben wir drei praxisnahe Szenarien für den industriellen Einsatz interaktiver 3D-Visualisierungen und AR-Lösungen. Diese Beispiele sind bewusst so gewählt, dass sie typische Herausforderungen in der Industrie aufgreifen – von Maschinenbau über Elektronik bis zur Pharmaproduktion – und zeigen, wie 3D-Technologie helfen kann, Prozesse zu verbessern und Kunden zu überzeugen.



Szenario 1: Digitale Produktpräsentation im Maschinenbau

Ein Maschinenbauunternehmen möchte seine modulare Fertigungslinie potenziellen Kunden präsentieren – allerdings ist es logistisch kaum möglich, diese riesigen Anlagen regelmäßig auf Messen oder im Außendienst zu zeigen.

Mit einem 3D-basierten Webviewer wird ein digitaler Zwilling der Maschinenanlage erstellt. Kunden können diese auf der Unternehmenswebsite in 3D entdecken, einzelne Module ein- und ausblenden, Funktionsprinzipien animiert nachvollziehen und in AR in ihren eigenen Produktionshallen visualisieren. Im Vertrieb kommt die Lösung auf Tablets zum Einsatz – inklusive Konfigurationsoptionen, um individuelle Anforderungen sofort zu simulieren.

Das Ergebnis ist ein deutlich verkürzter Vertriebszyklus, fundiertere Entscheidungen auf Kundenseite und weniger physischer Aufwand in der Produktpräsentation.

Szenario 2: Interaktive Konfiguration und Fernberatung bei Elektronikkomponenten

Ein Hersteller komplexer Elektronikbaugruppen bietet unterschiedlichste Varianten von Leiterplatten, Steckverbindern und Schnittstellenmodulen an, die je nach Kundenbedarf konfiguriert werden.

Durch die Entwicklung eines browserbasierten 3D-Konfigurators können technische Einkäufer oder Ingenieure direkt online ihr Wunschprodukt aus Bauteilen zusammenstellen. Die Anwendung zeigt dabei live, wie sich Änderungen in Bauform, Anschlussposition oder Signalwegen auf die Gesamtarchitektur auswirken. Zudem kann das fertige Modell als AR-Ansicht in die Geräteumgebung des Kunden integriert werden.

Das erhöht die Planungssicherheit und reduziert Rückfragen im Vertriebsprozess. Gleichzeitig sammeln Unternehmen wertvolle Daten über Nutzerverhalten und Konfigurationshäufigkeit.

Szenario 3: Schulung und Qualitätskontrolle in der Pharmaindustrie

In einem pharmazeutischen Produktionsunternehmen müssen regelmäßig neue Mitarbeitende an die hochkomplexen Abfüll- und Verpackungsanlagen herangeführt werden. Gleichzeitig sollen Hygieneregeln eingehalten und Maschinenstillstände minimiert werden.

Eine interaktive 3D-Simulation der Produktionsstraße wird erstellt, inklusive animierter Prozessabläufe und sicherheitsrelevanter Markierungen. Neue Mitarbeitende durchlaufen ein Training mit Tablet oder Desktop und lernen dabei Schritt für Schritt das Handling von Komponenten, Bedienlogiken und Fehlererkennung – visuell und praxisnah. Ergänzt wird dies durch AR-Anwendungen, bei denen über eine Kamera reale Maschinen mit digitalen Zusatzinfos überlagert werden können.

Das Resultat: Verkürzte Einarbeitungszeiten, weniger Bedienfehler und eine lückenlos dokumentierte Schulung. Auch die interne Qualitätssicherung profitiert, da -

komplexe Abläufe nun standardisiert erklärt und kontrolliert werden können.

Diese Szenarien zeigen: 3D-Visualisierung bietet in der Industrie nicht nur Vorteile im Marketing oder Vertrieb, sondern wirkt sich messbar auf Effizienz, Sicherheit und Kundenbindung aus – und wird damit zum strategischen Erfolgsinstrument.



7. Fazit und Handlungsaufforderung

Die Industrielwelt wird zunehmend digital, vernetzt und interaktiv. Wie dieses Whitepaper gezeigt hat, sind 3D-Produktvisualisierungen und interaktive 3D-Präsentationen nicht nur technische Spielereien, sondern echte Erfolgsfaktoren für Industrieunternehmen. Sie ermöglichen es, Komplexität verständlich zu machen, Innovationen erlebbar zu präsentieren und in allen Unternehmensbereichen – vom Marketing über den Vertrieb bis hin zu Schulung und Service – Mehrwert zu schaffen. Unternehmen, die diesen Trend aufgreifen, profitieren von Wettbewerbsvorteilen, während jene, die zögern, Gefahr laufen, den Anschluss zu verlieren.

Unsere Empfehlung: Starten Sie jetzt! Beginnen Sie in einem Bereich, der schnellen Nutzen verspricht, und bauen Sie darauf auf. Wichtig ist, einen kompetenten Partner an der Seite zu haben, der sowohl die Sprache der Industrie spricht als auch in der Welt der 3D-Technologie zu Hause ist. Genau diesen Partner möchten wir Ihnen bieten. VIZBURG steht bereit, Sie auf dem Weg zur interaktiven Produktkommunikation zu begleiten – mit Leidenschaft für visuelle Exzellenz und Verständnis für Ihre Geschäftsziele.

Zögern Sie nicht, den ersten Schritt zu tun. Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung – gemeinsam identifizieren wir Potenziale in Ihrem Unternehmen und entwickeln eine 3D-Strategie, die zu Ihnen passt. Ob Sie bereits über 3D-Daten verfügen oder ganz am Anfang stehen, spielt keine Rolle: Wir holen Sie dort ab, wo Sie stehen, und führen Sie zum gewünschten Ziel.

Handlungsaufforderung: Stellen Sie sich die Frage, welchen Eindruck Sie bei Ihrem nächsten Kundenmeeting hinterlassen wollen. Möchten Sie Prospekte verteilen – oder Ihr Produkt zum Leben erwecken? Die Technologie ist bereit, und wir von VIZBURG sind es auch. Nutzen Sie die Chance, Ihre Produktpräsentation ins nächste Zeitalter zu heben. Wir freuen uns darauf, Sie dabei zu unterstützen und gemeinsam Innovation in Erfolg umzusetzen.

Kontaktieren Sie uns noch heute, um Ihre Vision von interaktiver 3D-Visualisierung in die Realität umzusetzen. Zusammen machen wir Ihr Unternehmen zum Vorreiter der Branche!



Rendering: NTC Notstrom

VIZBURG.com

powered by growtoo gmbh

growtoo gmbh
Innsbrucker Bundesstraße 126
5020 Salzburg

Ansprechpartner

Valdet Neziraj

neziraj@vizburg.com

Weitere Fragen direkt klären?
<https://vizburg.com/terminbuchung>

- in <https://www.linkedin.com/company/vizburg/>
- f <https://www.facebook.com/profile.php?id=61550746233045>
- @ <https://www.instagram.com/vizburg.studio>
- ▶ <https://www.youtube.com/@vizburg>
- 🌐 <https://vizburg.com>



vizburg.com