



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Was das Komitee sehen muss, bevor es unterschreibt.

Die Campus-Ansichten, die ein Investmentkomitee prüft, bevor es zusagt: Last, Strom, Ausbaustufen. Zu Studiosätzen bepreist, samt der Bilder, die bezahlt und nie gelesen werden.

HIER ANFANGEN

Das Komitee liest Last, nicht Optik

Ein Investmentkomitee kauft kein Gebäude. Es kauft Strom, Kühlung und einen Zeitplan. Das Rendering einer schönen Halle auf der grünen Wiese beantwortet keine seiner Fragen, und die erste im Raum lautet meist, ob das Bild überhaupt den Standort zeigt, den es finanzieren soll.

Präsentationen für Rechenzentrumsprojekte scheitern meist auf zwei Arten. Entweder leihen sie sich einen Serverraum aus einer anderen Anlage, oder sie bestellen spät beim Marketing ein einziges glanzvolles Luftbild, auf dem Umspannwerk und Kühlfläche weggeschnitten sind, weil sie unordentlich aussahen. Beides lässt beim Komitee den Eindruck zurück, die Technik sei noch woanders.

WAS PRÄSENTATIONEN MEIST ZEIGEN

WAS DAS KOMITEE PRÜFT

01	Einen Stock-Serverraum aus einer anderen Anlage	Ihre eigene Halle, mit Pod-Anzahl und Abständen aus Ihrem Layout.
02	Ein Luftbild bei Sonnenuntergang, Kühlflächen abgeschnitten	Umspannwerk, Generatoren und Kühlfläche im selben Bild wie die Halle.
03	Ein Bild des fertigen Campus	Ausbaustufe 1 wie finanziert, dann Stufen 2 und 3 aus derselben Kamera.
04	Einen Kameraflug, bevor die Zahlen feststehen	Erst Standbilder. Animation, wenn sich das Layout nicht mehr bewegt.

Zeigen Sie die Last, die der Standort trägt.

Das Komitee prüft zuerst, ob Standort, Stromanschluss und Gebäude die geplante Last tragen. Das Luftbild, das die Kühlflächen zeigt, leistet genau das. Das Luftbild, das sie versteckt, provoziert die Frage, die Sie nicht hören wollten.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE BILDLISTE

Sieben Zeilen tragen das Komitee-Paket

Unten steht ein Komposit für einen KI-Campus mit einer Halle, bepreist zu mittleren Studiosätzen. Die Zeilen 01-07 sind die Modelle und Bilder, die ein Investmentkomitee tatsächlich liest. Die Zeilen darunter kommen meist dazu, bevor jemand fragt, was das Komitee braucht.

	BILD ODER MODELL	BASIS	ZU STUDIOSÄTZEN
01	Campus-Modell aus Lageplan und Ansichten	1 x \$1.800	\$1.800
02	KI-Pod-Modul, einmal nach der Pod-Zeichnung modelliert	1 x \$900	\$900
03	Campus-Luftbild mit Umspannwerk und Kühlflächen	1 x \$600	\$600
04	Ausbaustufe 2 und 3 aus derselben Kamera	2 x \$300	\$600
05	Strom- und Glasfaserkontext, vom Standort bis zum Netz	1 x \$550	\$550
06	Datenhalle bei voller Belegung	1 x \$550	\$550
07	Nahaufnahme im Inneren eines KI-Pods	1 x \$500	\$500
	Das Komitee-Paket (Zeilen 01-07)		\$5.500
	Luftbild bei Sonnenuntergang und Nacht, 2 x \$350		+ \$700
	Ein 60-Sekunden-Kameraflug, bevor das Layout steht		+ \$4.500
	Fünf Straßenansichten, bevor die Genehmigung sie braucht		+ \$2.250
	Das Paket, wie es meist bestellt wird		\$12.950
	Das Paket, das das Komitee liest		\$5.500

Nach Phase bestellen und das Modell behalten.

Luftbild, Kontextansicht und Ausbaustufen zuerst, für das Komitee. Halle und Pod danach, wenn Partner oder Mieter dazukommen. Ansichten auf Augenhöhe im Genehmigungsverfahren, aus demselben Modell, sobald die Standpunkte abgestimmt sind.

FEHLER

Fehler von Ihrer Seite des Tisches

Diese Sätze stehen in den meisten Briefings von Projektentwicklern und Fonds. Jeder ist am Tag, an dem er geschrieben wird, vernünftig, und jeder bringt der Rechnung Bilder oder Runden dazu.

WAS DEAL-TEAMS SCHREIBEN

WAS SIE STATTDessen SCHREIBEN

01	„Campus-Renderings für die Präsentation“	Schreiben Sie, wer unterschreibt und was geprüft wird: Last, Strom, Ausbaustufen. Wir rahmen das Luftbild um die Kühlflächen, nicht um die Dachkante.
02	„So etwas wie das hier“, mit einem Stock-Bild	Schicken Sie Ihren eigenen Lageplan, auch als 2D-Plan. Eine fremde Halle fällt auf, sobald jemand nachfragt.
03	„Alle Ausbaustufen zeigen“	Nennen Sie die Stufe, die jetzt finanziert wird. Sie wird voll gerendert; spätere Stufen teilen ihre Kamera, nur mit weniger gebaut.
04	„Soll aussehen wie bei einem Hyperscaler“	Nennen Sie die Technik, die Sie verbauen. Rückkühler und Transformatoren sollen zu Ihren Schemata passen, nicht zu einem anderen Standort.
05	„Finale Bilder, Layout ändert sich noch“	Sagen Sie, welche Teile feststehen. Eine Pod-Anzahl, die sich nach dem Entwurf ändert, ist ein neues Bild, keine Korrektur.
06	„Für das IC nächste Woche“	Schicken Sie den Sitzungstermin. Ein erster Entwurf dauert 3-5 Arbeitstage; Eilaufträge brauchen die halbe Zeit für rund 40% Aufpreis.
07	„Anmerkungen vom Deal-Team“	Eine zusammengeführte Liste pro Runde, von einer Person auf Ihrer Seite.

Holen Sie einen Ingenieur ins erste Gespräch.

Zwanzig Minuten mit der Person, die die Kühlflächen geplant hat, sparen eine Runde. Ein technischer Berater auf Seite des Kreditgebers erkennt einen fehlenden Transformator so schnell wie ein Betreiber.

DIE EINE SEITE

Was Projektentwickler uns tatsächlich schicken

Die Teams, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Spezifikationen. Für ein Rechenzentrum-Paket schicken sie etwas in dieser Art, meist in einer E-Mail mit dem Lageplan im Anhang, und das reicht für ein Angebot und für den Start.

01	Der Standort	Name, Lage, geplante Kapazität in MW und der Lageplan.
02	Das Komitee	Wer unterschreibt, und der Sitzungstermin.
03	Was geprüft wird	Last, Strom, Ausbaustufen, Zeitplan. Danach wird das Paket gerahmt.
04	Die Kühlflächen	Umspannwerk, Generatoren, Rückkühler: Schemata oder ein markierter Plan.
05	Die Halle	Layout mit Pod- oder Rack-Anzahl, und welche Zahlen feststehen.
06	Ausbaustufen	Wie viele Stufen, und was in jeder gebaut wird.
07	Kontext	Netzanschluss, Glasfasertrasse, Nachbarn, wenn der Deal davon abhängt.
08	Wo es läuft	IC-Präsentation, Datenraum, Kreditgeber-Paket, Website. Bestimmt die Auflösung.
09	Vertraulichkeit	Zuerst die NDA, und wer die Entwürfe sehen darf.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne für das erste Paket.

Ein 2D-Layout genügt

In unserem veröffentlichten Rechenzentrum-Projekt wurden Campus, Halle und ein KI-Pod aus einem Lageplan, einer Pod-Zeichnung und Rückkühler-Schemata modelliert. Die finalen Bilder kamen sieben Tage nach dem Kickoff.

Das Modell für den nächsten Standort behalten

Sind Pod und Kühltechnik einmal modelliert, nutzt der nächste Campus sie wieder. Ein zweiter Standort kostet weniger als der erste, und sein Paket passt zu dem, das das Komitee schon kennt.

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/
Rechenzentrum-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/rechenzentrum-visualisierung/
Oder einfach	auf die E-Mail antworten, mit der dieser Leitfaden kam.

Geschrieben von denen, die diese Briefings lesen

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