



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Sechzig Türen. Acht Oberflächen. Ein Flur.

Wie man ein ganzes Türensoriment ohne sechzig Fotoshootings zeigt: die Szenen, Oberflächen und Konfiguratorbilder, die ein Hersteller braucht, Zeile für Zeile bepreist.

HIER ANFANGEN

Eine Tür wird im Raum beurteilt, nicht im Studio

Eine Tür allein ist ein Rechteck. Käufer wählen sie nach dem Raum, in den sie führt: nach der Deckenhöhe, dem Boden, auf den sie trifft, dem Licht auf dem Türblatt. Deshalb verkaufen freigestellte Produktbilder Türen so schlecht, und deshalb wird ein ganzes Sortiment in echten Räumen nie fertig fotografiert.

Rendering ändert die Rechnung. Der Flur wird einmal gebaut, und jedes Modell des Sortiments steht darin mit derselben Kamera und demselben Licht, sodass ein Käufer sechzig Türen fair vergleichen kann. Oberflächen und Konfiguratorbilder entstehen aus denselben Modellen, in Serien, nicht als sechzig einzelne Produktionen.

WIE EIN FOTOGRAFIERTES SORTIMENT AUSSIEHT	WIE EIN GERENDERTES SORTIMENT AUSSIEHT
01 Bestseller fotografiert, der Rest freigestellt	Jedes Modell im selben Raum, damit das Sortiment Gleiches mit Gleichem vergleicht.
02 Oberflächen als Muster neben der Tür	Jede Oberfläche auf der Tür selbst, im Licht eines echten Innenraums.
03 Ein Konfigurator aus Fotomontagen	Saubere Bilder für jedes Modell und jede Oberfläche, aus einem Satz Modelle erzeugt.
04 Trennwände nur in Referenzprojekten	Glassysteme in einer eigens gebauten Büroszene, in der Höhe, in der sie verkauft werden.

Der Flur ist die Produktseite.

Ein gut gebauter Raum, für jedes Modell genutzt, bringt einem Türensortiment mehr als ein Dutzend schöner Innenräume, die jeweils drei Türen zeigen. Einheitlichkeit macht die Wahl erst möglich.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE BILDLISTE

Der Sortimentssatz, Zeile für Zeile bepreist

Ein Komposit der Türen- und Trennwandsortimente, die wir anbieten, in ganzen Stunden zu unserem Produktsatz von \$45 pro Stunde. Angenommen sind sechzig Modelle, acht Oberflächen und ein Online-Konfigurator. Skalieren Sie die Zeilen auf Ihr Sortiment, die Proportionen bleiben.

	POSITION	BASIS	BEI \$45 PRO STUNDE
01	Türmodelle aus Ihrem CAD oder Ihren Zeichnungen	60 x 3 h	\$8.100
02	Hauptansichten: Flur und Wohnraum, weit	4 x 8 h	\$1.440
03	Jedes Modell im Flur, eine Oberfläche	60 x 2 h	\$5.400
04	Sieben weitere Oberflächen an den zwölf Bestsellern, in der Szene	84 x 1 h	\$3.780
05	Konfigurator: jedes Modell frontal auf Weiß	60 x 4 h	\$10.800
06	Konfigurator: die übrigen sieben Oberflächen je Modell, im Batch	420 Bilder, 105 h	\$4.725
07	Details: Band, Drücker, Verglasung, Kantenprofil	8 x 4 h	\$1.440
08	Trennwände und Schiebesysteme in einer Büroszene	3 x 8 h	\$1.080
09	Ein 10-Sekunden-Loop: Die Tür öffnet sich in den Raum	10 Sek., 14 h	\$630
	Einmal gebaut: sechzig Modelle		\$8.100
	639 Bilder und ein Loop		\$29.295

Der Sortimentssatz, als Komposit bepreist **\$37.395**

Jedes später ergänzte Modell, in der Szene und 8 Oberflächen **\$495**

Die einundsechzigste Tür kostet \$495.

Drei Stunden Modellierung, zwei für den Platz im Flur, vier für die Konfiguratoransicht auf Weiß und zwei für die übrigen sieben Oberflächen. Sobald Raum und Materialien existieren, ist ein neues Modell eine Ergänzung des Satzes, kein neues Projekt, und genau das hält ein Sortiment jede Saison aktuell.

FEHLER AUF IHRER SEITE DES TISCHES

Sechs Zeilen, die Türenhersteller Geld kosten

Sie stammen aus Briefings für Türen und Trennwände, die wir erhalten. Jede klingt vernünftig, und jede vervielfacht entweder das Angebot oder lässt dem Konfigurator Bilder fehlen.

WAS SIE TYPISCHERWEISE SCHREIBEN

WAS SIE STATTDESSEN SCHREIBEN

01	Jedes Modell in einem anderen Innenraum	Wählen Sie einen Flur für das ganze Sortiment und zwei oder drei Räume für die Hauptmodelle. Vergleich braucht einen gemeinsamen Raum.
02	Exakt nach Zeichnung	Sagen Sie, welche Profile exakt sein müssen, meist Füllung, Verglasung und Drücker, und schicken Sie nur dafür die Schnittzeichnungen.
03	Alle Oberflächen an allen Modellen	Nennen Sie die Oberflächen je Modell so, wie Sie sie verkaufen. Eine volle Matrix lohnt sich nur dort, wo der Konfigurator sie wirklich anbietet.
04	Konfiguratorbilder folgen	Legen Sie Kamera und Hintergrund des Konfigurators jetzt fest. Bilder, die für einen anderen Winkel gerendert wurden, lassen sich nicht wiederverwenden.
05	Die Qualität zeigen	Sagen Sie, was ein Käufer bemerken soll: eine flächenbündige Kante, ein verdecktes Band, das Gewicht des Türblatts. Danach werden Nahaufnahmen gewählt, nicht nach Dekoration.
06	Drücker laut Katalog	Schicken Sie die Drückermodelle oder wählen Sie drei. Jeder weitere Drücker vervielfacht die Konfiguratorbilder.

Offen oder geschlossen ist eine Entscheidung.

Eine geschlossene Tür zeigt das Türblatt, eine offene zeigt Raum und Zarge. Entscheiden Sie, wofür jede Ansicht ist, und halten Sie den Konfigurator durchgehend in einem Zustand.

DIE EINE SEITE

Was Türenhersteller uns tatsächlich schicken

Die Kunden, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Lastenhefte. Für ein Sortiment schicken sie etwas in dieser Art, meist im Text einer E-Mail, und das reicht für ein Angebot.

01	Das Sortiment	Zahl der Modelle, mit CAD oder Zeichnungen für jedes.
02	Die Oberflächen	Eine Liste, mit Codes und je einem Muster jedes Holzes oder Lacks.
03	Die Räume	Ein Flur für das Sortiment und etwaige Haupträume mit Referenzen.
04	Hauptmodelle	Die Bestseller, die eigene Ansichten verdienen.
05	Der Konfigurator	Kamerawinkel, Hintergrund, offen oder geschlossen, und Bildgröße.
06	Drücker und Verglasung	Die Optionen, die die Bilder vervielfachen, aufgelistet.
07	Trennwände	Welche Systeme, und in welche Art von Räumen sie verkauft werden.
08	Der Termin	Messe, Katalog oder Website-Start, je nachdem, was zuerst kommt.
09	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne. Sie entscheidet, wie tief die Matrix geht.

Mit zehn Türen beginnen

Geben Sie zuerst Flur, Licht und zehn repräsentative Modelle frei. Die anderen fünfzig folgen schnell, weil jede Entscheidung schon einmal getroffen wurde.

Den Konfigurator mit seinem Entwickler planen

Bringen Sie uns mit dem zusammen, der ihn baut. Zehn Minuten zu Benennung und Größen sparen später eine Woche Umbenennen.

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 CAD, Muster und Farbproben

CAD- oder STEP-Dateien, ein physisches Muster, wenn die Oberfläche schwer zu lesen ist, Farbproben oder Oberflächencodes und das Briefing, das Sie haben, 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/
Szenen für Türen und Trennwände	maverickframe.com/de/leistungen/innenraumvisualisierung/
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.