


PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

# Zwölf Fragen, bevor Ihr Architekturfilm den Start verpasst.

Stellen Sie sie vor dem Auftrag für eine Architekturanimation. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail, mit Terminen und Frames. Das falsche verstummt bei Frage vier.

**Dim Kuzmenko**
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER BEGINNEN

# Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Architekturanimationen scheitern selten an der Kameraführung. Flüssige Showreels gibt es überall. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand gefragt.

| | WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE | WAS SIE IN WOCHE FÜNF MERKEN |
|---|---|---|
| 01 | **„Das schaffen wir schnell“** | **Visuals kommen zu spät.** Der Film kommt nach dem Vermarktungsstart. Für einen zweiten Schnitt bleibt keine Zeit, von kurzen Social-Clips ganz zu schweigen. |
| 02 | **„Preis pro Film, ganz einfach“** | **Jeder Kanal braucht ein anderes Visual.** Website-Loop, vertikales Reel, 30-Sekunden-Spot und Standbilder aus Frames werden als neue Arbeit angeboten, obwohl die Szene längst steht. |
| 03 | **„Ich kümmere mich persönlich darum“** | **Freelancer sind nach der Lieferung weg.** Die Freiflächenplanung ändert sich, der Freelancer steckt in einem anderen Projekt, und niemand sonst kann die Kamerafahrten öffnen und die Einstellung neu rendern. |
| 04 | **„Unser hauseigenes 3D-Team“** | **Agenturen lagern 3D oft aus.** Die Agentur gibt Ihre Pläne an einen Subunternehmer weiter, den Sie nie kennengelernt haben. Jede Anmerkung zum Storyboard läuft durch zwei Postfächer. |
| 05 | **„Wir animieren, die Standbilder kamen von woanders“** | **Dienstleister zerstückeln den Produktionszyklus.** Das Modell des Standbild-Studios lässt sich für die Animation nicht sauber öffnen. Das Gebäude wird neu gebaut, und Film und Standbilder passen nicht mehr zusammen. |

**Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen einen Prozess.**

Die zwölf Fragen auf den nächsten beiden Seiten prüfen den Prozess. Jede gehört zu einem der Fehler oben, und auf jede gibt es eine Antwort, die Sie nachprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

# Fragen 1 bis 6: Zeit und Geld

Schicken Sie die Fragen so, wie sie sind. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Auch eine vage Antwort ist eine Antwort.

| FRAGEN SIE | EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO | FINGER WEG, WENN |
|---|---|---|
| **1. Wann sehe ich Storyboard und erste Vorschau, gerechnet ab vollständigem Briefing?** | Für beides eine Zahl an Arbeitstagen, mit einer niedrig aufgelösten Vorschau der Kamerafahrten vor jedem finalen Rendering. | Das Erste, was Sie sehen, ist der fertige Film. |
| **2. Wann wäre der fertige Film da, und was könnte den Termin verschieben?** | Ein Termin, etwa 4 bis 6 Wochen für bis zu einer Minute, plus was ihn verschieben würde: späte Pläne, ein geändertes Storyboard. | Ein Termin ohne Bedingungen oder gar kein Termin. |
| **3. Was passiert, wenn der Termin um eine Woche vorrückt?** | Eine Eiloption mit Preis: etwa die halbe Zeit für rund 40% Aufpreis. | „Das kriegen wir hin“, ohne Preis. |
| **4. Was kostet ein zweiter Schnitt: ein vertikales Reel, eine 30-Sekunden-Fassung, Standbilder aus Frames?** | Spürbar weniger als der Hauptfilm, weil Szene und Kameras existieren. Es ist Neukadrierung und Schnitt, kein Neubau. | Jeder Schnitt zum Preis eines neuen Films. |
| **5. Wie viele Frames rendern Sie, und was kostet zusätzliche Länge?** | Bildrate und Anzahl, zum Beispiel 24 fps x 60 s = 1.440 Frames, und ein Preis pro zusätzlicher Sekunde oder Einstellung. | „Ungefähr eine Minute“, ohne Bildrate. |
| **6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine Runde?** | Eine feste Zahl, üblich sind zwei in der Vorschauphase und eine am Final, und eine Runde ist eine zusammengeführte Liste. | „Unbegrenzte Korrekturen“. Heißt: Niemand hat sie kalkuliert. |

### Warum die Fragen 4 und 5 am meisten zählen

Ein Film bleibt selten eine Datei. Der Vermarktungsstart braucht die volle Fassung, die Website einen Loop, Social ein vertikales Reel und das Exposé ein paar Standbilder aus Frames. Frame-Zahl und Preis jedes weiteren Schnitts bestimmen Ihr echtes Budget.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

# Fragen 7 bis 12: Menschen und Dateien

| FRAGEN SIE | EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO | FINGER WEG, WENN |
|---|---|---|
| **7. Wer genau modelliert, animiert und schneidet meinen Film?** | Konkrete Rollen im eigenen Team, inklusive Schnitt, und wer im Alltag Ihr Ansprechpartner ist. | „Unsere Partner“, „unser Netzwerk“ oder Schweigen. |
| **8. Wird ein Teil der Arbeit an eine andere Firma weitergegeben?** | „Nein“ oder ein ehrliches „Ja, der Sprecher“ oder „die Musiklizenz“ mit Begründung. | Eine Pause, dann: „Wir haben ein bewährtes Team.“ |
| **9. Wer übernimmt das Projekt, wenn mein Ansprechpartner ausfällt?** | Eine zweite Person, die die Dateien schon kennt. | Alles hängt davon ab, dass eine Person erreichbar ist. |
| **10. Wer bewahrt Szene und Kamerafahrten auf, und wie lange?** | Das Studio archiviert die Arbeitsszene, sodass eine Einstellung Monate später mit neuer Fassade oder Jahreszeit neu gerendert werden kann. | Nach der Lieferung existiert nur noch die finale Videodatei. |
| **11. Liefert dasselbe Modell auch Standbilder und 360-Grad-Ansichten?** | Ja, aus demselben Modell und denselben Materialien, damit Film, Standbilder und Rundgang zusammenpassen. | „Dafür holen wir einen Partner dazu.“ |
| **12. Was brauchen Sie von mir, um diese Woche zu starten?** | Eine kurze Liste: Pläne, Fotos vom Grundstück, ein oder zwei Referenzfilme, die Länge und wo der Film laufen soll. | Ein dreißigseitiger Fragebogen vor jedem Angebot. |

## 10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN STORYBOARD-TERMIN SCHRIFTLICH GEBEN LASSEN

## 7 - 9

BEZAHLTES STORYBOARD MIT VORSCHAU ANFRAGEN, BEVOR SIE DEN GANZEN FILM VERGEBEN

## 0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS SHOWREEL AUCH AUSSIEHT

**Der Frage 8 weichen Studios am häufigsten aus**

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht. Das Problem ist das Verschweigen: Ein Termin- oder Qualitätsproblem lässt sich nicht mit einem Team lösen, mit dem Sie nicht sprechen dürfen. Stellen Sie die Frage direkt und achten Sie darauf, wie lange die Antwort dauert.



Maverick Frame Produktionsrendering.

ABSCHICKEN

# Eine E-Mail, drei Studios, ein Tag

Für den Test brauchen Sie kein Telefonat. Kopieren Sie die E-Mail unten, hängen Sie an, was Sie bereits haben, und schicken Sie sie gleichzeitig an die drei Studios auf Ihrer Shortlist. Die Antworten kommen innerhalb eines Arbeitstags, und der Unterschied zeigt sich meist schon im zweiten Absatz.

| | | DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN |
|---|---|---|
| 01 | **Betreff** | Architekturanimation für [Projekt]: Angebot und zwölf Fragen |
| 02 | **Zeile 1** | Wir brauchen eine [Länge]-Sekunden-Animation von [Gebäudetyp] in [Stadt] für [Vermarktungsstart / Website / Verkaufsbüro] bis [Datum]. |
| 03 | **Zeile 2** | Anbei: Pläne, Fotos vom Grundstück und zwei Referenzfilme, die uns gefallen. |
| 04 | **Zeile 3** | Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Zahlen und Namen, nicht mit Spannen. |
| 05 | **Zeile 4** | Hier die Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 einfügen. |
| 06 | **Zeile 5** | Wir entscheiden innerhalb einer Woche, nachdem alle drei Antworten vorliegen. |

### Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, nennen Frame-Zahl und Menschen und stellen ein, zwei Rückfragen dazu, wo der Film laufen soll.

### Was wir antworten würden

Unsere eigenen Zahlen stehen auf der nächsten Seite, im selben Format. So können Sie uns mit demselben Test bewerten.



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/ |
| **Architekturanimation** | maverickframe.com/de/leistungen/architektur-animation/ |
| **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.