

PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen. Fünf Minuten. Ein Studio bleibt.

Stellen Sie sie, bevor Sie einen Auftrag für Außenvisualisierungen unterschreiben. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt ungefähr bei Frage vier.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Außenvisualisierungen scheitern selten an der Bildqualität. Gute Portfolios hat jeder. 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 DREI MERKEN
01	**„Das schaffen wir schnell“**	**Visuals kommen zu spät.** Der Entwurf kommt erst nach dem Bauantrag. Für eine zweite Ansicht bleibt keine Zeit, vom Exposé ganz zu schweigen.
02	**„Preis pro Rendering, ganz einfach“**	**Jede Platzierung braucht ein anderes Visual.** Website-Header, Bauzaunbanner, Präsentation und Social-Zuschnitt kosten jeweils ein volles Rendering, obwohl die Szene längst stand.
03	**„Ich kümmere mich persönlich darum“**	**Freelancer verschwinden nach der Lieferung.** Sechs Monate später steckt der Freelancer in einem anderen Projekt, und niemand sonst kann die Dateien für die neue Fassadenfarbe öffnen.
04	**„Unser hauseigenes 3D-Team“**	**Agenturen lagern 3D oft aus.** Die Agentur gibt Ihre Pläne an einen Subunternehmer weiter, den Sie nie kennengelernt haben. Jeder Kommentar läuft durch zwei Postfächer.
05	**„Wir rendern, das Modell kam von woanders“**	**Dienstleister teilen den Produktionszyklus.** Das Modell des einen Anbieters lässt sich beim anderen nicht sauber öffnen. Sie zahlen das Gebäude doppelt und verlieren zwei Wochen.

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

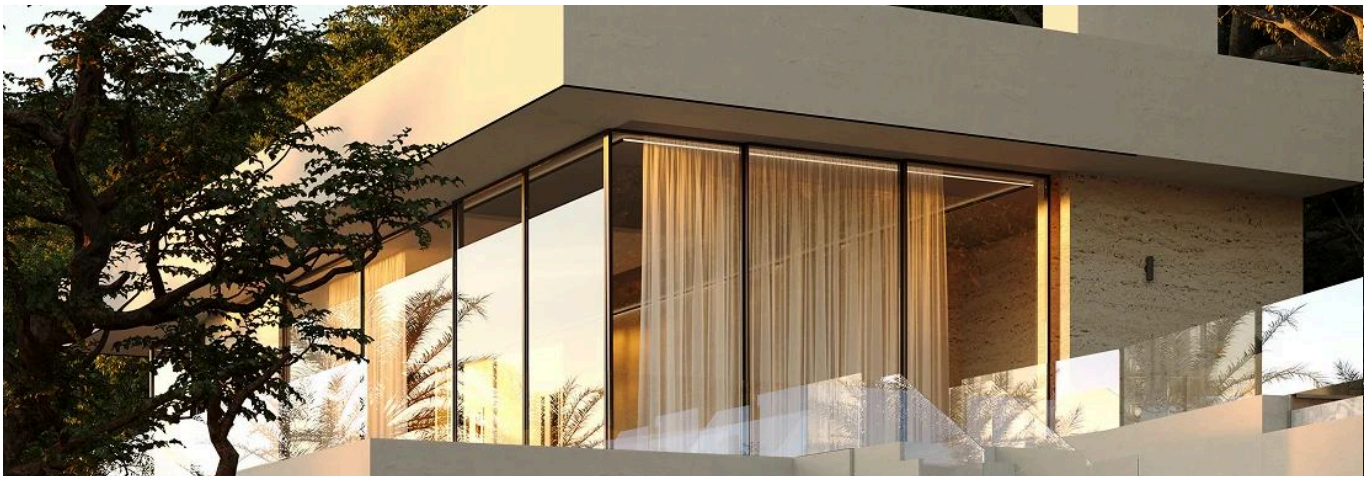
Fragen 1 bis 6: Zeit und Geld

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 den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigem Briefing?	Eine Zahl an Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, und was „vollständig“ heißt.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
2. Wann wäre das fertige Paket da, und was könnte den Termin verschieben?	Ein Termin plus die zwei, drei Dinge, die ihn verschieben würden: späte Pläne, eine neue Fassade.	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. Wenn die Szene steht, was kostet eine weitere Ansicht?	Spürbar weniger als die erste Ansicht, weil Modell, Materialien und Licht schon stehen.	Jede weitere Ansicht zum Preis eines neuen Renderings.
5. Was kostet ein Zuschnitt für Banner, Präsentation oder Bauzaun?	Eine kleine Gebühr oder inklusive, da er aus derselben Masterdatei kommt.	Für jedes Format ein neuer Renderpreis.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine Runde?	Eine feste Zahl, üblich sind zwei beim Entwurf und eine am finalen Bild, und eine Runde ist eine zusammengeführte Liste.	„Unbegrenzte Korrekturen“. Heißt: Niemand hat sie kalkuliert.

Warum die Fragen 4 und 5 am meisten zählen

Eine Außenansicht bleibt selten ein Bild. Bauantrag, Website, Bauzaunbanner und Investorenpräsentation wollen jeweils eine eigene Ansicht oder einen eigenen Zuschnitt. Der Preis des zweiten Bildes bestimmt Ihr echtes Budget stärker als der Preis des ersten.



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 und rendert mein Gebäude?	Konkrete Rollen im eigenen Team des Studios 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, die Vegetationsbibliothek“ 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 die Szenendateien auf, und wie lange?	Das Studio archiviert die Arbeitsszene und kann sie Monate später für neue Ansichten öffnen.	Nach der Lieferung existieren nur noch die finalen JPEGs.
11. Bauen Sie das Modell und liefern auch Animation und 360-Grad-Ansichten?	Ja, aus demselben Modell, damit ein späterer Film oder Rundgang nicht bei null beginnt.	„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, zwei Referenzen, die benötigten Ansichten.	Ein dreißigseitiger Fragebogen vor jedem Angebot.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN TERMIN FÜR DEN ERSTEN ENTWURF SCHRIFTLICH GEBEN LASSEN

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFRAGEN, BEVOR SIE DAS PAKET VERGEBEN

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO 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.

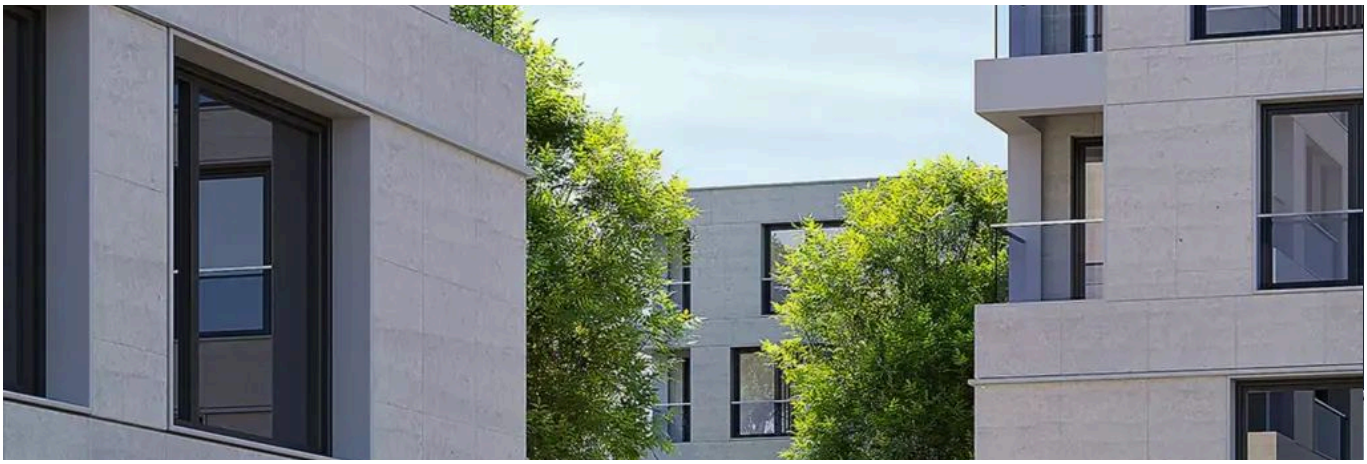
		DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN
01	**Betreff**	Außenvisualisierungen für [Projekt]: Angebot und zwölf Fragen
02	**Zeile 1**	Wir brauchen [Anzahl] Außenansichten von [Gebäudetyp] in [Stadt] für [Bauantrag / Vertrieb / Website] bis [Datum].
03	**Zeile 2**	Anbei: Pläne, Fotos vom Grundstück und zwei Referenzen, 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 die Menschen und stellen ein, zwei Rückfragen zu den Ansichten, die Sie brauchen.

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/
Architekturvisualisierung	maverickframe.com/de/leistungen/architekturvisualisierung/
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.