MAVERICK
FRAME
STUDIO



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Sofa online grau wird.

Stellen Sie sie, bevor Sie einen 3D-Produktkonfigurator beauftragen. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt, sobald Sie fragen, wem die Modelle gehören.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

DER EINSTIEG

Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Konfigurator-Projekte scheitern selten an der Demo. Jeder Anbieter hat eine glänzende. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre schon in der ersten E-Mail aufgefallen, hätte jemand gefragt.

	WAS DAS VERKAUFSGESPRÄCH VERSPRACH	WAS SIE BEIM LAUNCH MERKEN
01	**„Fotorealistisch, jeder Stoff“**	Der Samt wirkt wie Plastik, die Eiche grau. Käufer misstrauen dem Preis, der daneben steht.
02	**„Unsere Plattform kann alles“**	Eine Monatsgebühr, solange Sie verkaufen, und Ihre Modelle und Regeln liegen in einem Editor, den Sie nicht mitnehmen können.
03	**„Jede Kombination, die Sie wollen“**	Käufer bestellen Stoff, Größe und Modul, die das Werk nicht fertigen kann, und der Vertrieb muss jeden einzeln zurückrufen.
04	**„Läuft auf jedem Gerät“**	Ein 60-MB-Modell friert das Smartphone ein, und der Käufer ist weg, bevor das Sofa erscheint.
05	**„In 3D werden sie es lieben“**	Auf Weiß wirkt das Produkt richtig, im Raum falsch: zu groß, zu dunkel, zu wuchtig.

Sie wählen keine Demo. Sie wählen einen Prozess.

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



Maverick Frame Möbel-CGI: geschichtete Polstermaterialien.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Modelle, Materialien, Regeln

Senden Sie die Fragen genau so ab. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Dateinamen und Beispiele. Auch eine vage Antwort ist eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
1. Was brauchen Sie von uns für den Start?	Eine Liste der Produkte und Optionen, die Regeln, was sich kombinieren lässt, Ihre Preislogik sowie CAD, Zeichnungen, Fotos und echte Muster.	„Schicken Sie uns einfach Ihre Website.“
2. Wie treffen Sie unsere Stoffe und Oberflächen?	Jedes Material entsteht aus Ihren Mustern und wird vor dem Livegang direkt mit Fotos abgeglichen.	„Wir haben eine große Materialbibliothek.“
3. Sehen wir das Modell, bevor der Konfigurator entsteht?	Ja: Renderings jedes Teils und jeder Oberfläche zur Freigabe, dann die Entwicklung.	„Das sehen Sie beim Launch.“
4. Wo liegen unsere Kombinationsregeln?	Im Konfigurator selbst: Er bietet nur an, was Sie fertigen können, und die Regeln werden vorher mit Ihnen festgehalten.	„Käufer wählen, was sie wollen, der Vertrieb klärt das.“
5. Wem gehören Code, Modelle und Regeln?	Es steht im Vertrag: was an Sie übergeht, was lizenziert bleibt und was weiterläuft, wenn Sie wechseln.	„Das klären wir später.“
6. Was kostet er pro Jahr nach dem Launch?	Hosting nach Ihrer Wahl und eine Preisliste für neue Farben, Größen und Produkte.	Eine Monatsgebühr pro Produkt oder pro Aufruf.

Warum die Fragen 2 und 5 am meisten zählen

Ein Konfigurator, der die falsche Farbe zeigt, kostet Verkäufe, und einer, der an eine Plattform gebunden ist, kostet Sie jeden Monat. Beide Antworten zeigen, welche Art Sie kaufen.



Maverick Frame Produkt-CGI: eine Flasche, mehrere Deckelvarianten.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Tempo, AR, Vertrieb

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
7. Wie schnell lädt er auf einem Mittelklasse-Smartphone?	Gemessene Ladezeit und Dateigröße, und wie beides klein bleibt.	„Heute hat jeder schnelles Internet.“
8. Auf welchen Smartphones und Browsern testen Sie?	Eine Liste echter Geräte, vor dem Launch getestet.	„Er ist webbasiert, läuft also überall.“
9. Wie sieht der Käufer das Produkt in seinem Raum?	AR in Originalgröße auf iPhone und Android, ohne App.	„AR ist ein eigenes Projekt.“
10. Was kommt bei unserem Vertrieb an?	Konfiguration, Größe und Preis mit jeder Anfrage, plus ein Link, der sie wieder öffnet.	„Eine E-Mail mit dem Produktnamen.“
11. Wie kommt eine neue Farbe oder ein neues Produkt dazu?	Am selben Modell: ein neues Material oder Teil, vorab bepreist.	„Das ist jedes Mal ein neues Projekt.“
12. Wer entwickelt ihn, und wird etwas weitergegeben?	Benannte Rollen im eigenen Team für Modelle und Code, oder ehrlich, was ausgelagert ist.	„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN TERMIN DER MODELLFREIGABE SCHRIFTLICH VERLANGEN

7 - 9

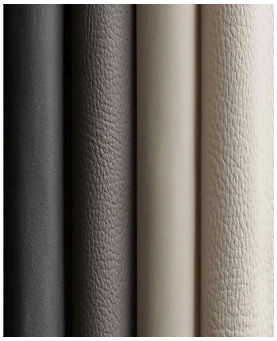
ERST EIN BEZAHLTES PRODUKT ALS PILOT, DANN DAS GANZE SORTIMENT

0 - 6

FINGER WEG, EGAL WIE DIE DEMO AUSSIEHT

Machen Sie den Test auch mit uns

Unsere Antworten auf alle zwölf sind kurz. Die Demos auf unserer Konfigurator-Seite zeigen Materialien, Regeln, AR und Angebotsanfrage im Einsatz.



Maverick Frame Produkt-CGI: Lederfarben aus einem Modell.

ABSCHICKEN

Eine E-Mail. Zwölf Antworten.

Kopieren Sie den Text, füllen Sie die Klammern aus und senden Sie ihn an jedes Studio auf Ihrer Liste, uns eingeschlossen. Die Antworten kommen binnen einer Woche, und die Shortlist ergibt sich von selbst.

	ZEILE	WAS SIE SCHREIBEN
01	**Betreff**	3D-Produktkonfigurator für [Produktlinie]: zwölf Fragen vor unserer Entscheidung
02	**1**	Wir planen einen Konfigurator für [Anzahl] Produkte mit [Optionen: Stoffe, Größen, Module] auf [unserer Website / unserem Shop].
03	**2**	Anbei: unsere Optionsliste, Kombinationsregeln, Preisliste und die vorhandenen Dateien [CAD, Fotos, Muster].
04	**3**	Bevor wir Angebote vergleichen, beantworten Sie bitte die zwölf Fragen unten, wo möglich mit Zahlen.
05	**4**	Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 einfügen.
06	**5**	Wir möchten bis [Datum] entscheiden und bis [Datum] live gehen.

Erst ein Pilot

Schneiden zwei Studios gleich ab, bezahlen Sie beide für ein Produkt. Wie jedes mit Ihrem Stoff umgeht, sagt mehr als jeder Pitch.

Bewerten Sie uns genauso

Unsere eigenen Konditionen und Kontakte stehen auf der nächsten Seite, damit Sie denselben Test mit uns machen können.



Maverick Frame Möbel-CGI: geschwungenes Ecksofa.

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/
Konfigurator-Entwicklung	maverickframe.com/de/leistungen/3d-produktkonfigurator/
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.