



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihre Renderings aussehen wie von Fremden.

Stellen Sie sie, bevor Ihr Projekt an ein Visualisierungsstudio geht. Ein Partner, der Ihren Namen verdient, beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Der falsche verstummt bei Frage drei.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER ANFANGEN

Jeder Fehler war sichtbar, bevor das Modell rausging

Ausgelagerte Renderings scheitern selten am Portfolio. Jedes Studio hat ein gutes. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, meist in der Woche einer Abgabe oder eines Bauherrentermins, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail zu erkennen gewesen, hätte jemand gefragt.

WAS DAS VERKAUFSGESPRÄCH VERSPRACH

WAS SIE IN WOCHE DREI HERAUSFINDEN

01	„Änderungen sind kein Problem“	Der Entwurf ändert sich bis zum letzten Tag. Die Fassade bewegt sich am Donnerstag, und die Ansichten werden von Grund auf neu gebaut, zum Preis neuer Bilder.
02	„Wir treffen Ihren Stil“	Renderings, die nicht nach Ihrem Büro aussehen. Die Bilder kommen im Look des Dienstleisters, und Ihr Bauherr fragt, wer sie gemacht hat.
03	„Wir können jederzeit starten“	Wettbewerbsfristen kollidieren mit laufenden Projekten. Der Wettbewerb kommt, während sie voll sind, und die Planbilder kommen in der Nacht vor der Abgabe.
04	„Schicken Sie einfach die Revit-Datei“	Modelle für Pläne gebaut, nicht fürs Rendering. Fehlende Flächen, graue Standardmaterialien, leere Räume, und die Bereinigung wird extra berechnet.
05	„Wir kommen gern mit zum Bauherrentermin“	Ihr Kunde darf nie einem Dritten begegnen. Der Dienstleister spricht jetzt direkt mit Ihrem Bauherrn, und die Beziehung gehört nicht mehr nur Ihnen.

Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen einen Prozess.

Die zwölf Fragen auf den nächsten beiden Seiten testen den Prozess. Jede gehört zu einem der Fehler oben, und jede hat eine Antwort, die Sie prüfen können, bevor Ihr Bauherr eine einzige Ansicht sieht.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Modell und Änderungen

Schicken Sie sie so, wie sie sind. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Vage Antworten sind auch eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
1. Wenn sich unsere Fassade in der Woche vor der Abgabe ändert, was kostet das und wie lange dauert es?	Die Änderung wird in derselben Szene umgesetzt und in Stunden oder Tagen neu gerendert, pro Ansicht vorab bepreist.	Jede Änderung wird als neues Rendering angeboten.
2. Führen Sie pro Projekt eine Arbeitsszene, und bekommen wir sie?	Eine Szene pro Projekt, nach der Lieferung archiviert, auf Anfrage an Ihr Büro übergeben.	Nach der Lieferung gibt es nur die finalen JPEGs.
3. Welche nativen Dateien öffnen Sie, und was müssen wir vor dem Versand reparieren?	Revit, ArchiCAD, Rhino oder SketchUp, so wie sie sind. Das Studio listet die Lücken auf und schließt sie selbst.	„Exportieren Sie nach OBJ und räumen Sie erst auf.“
4. Wie prüfen Sie das Rendering gegen unsere Pläne?	Das Modell wird gegen Grundrisse und Ansichten geprüft, mit einer Liste von Fragen zu dem, was die Pläne offenlassen.	„Das wird schon passen.“
5. Wer ergänzt Möbel, Bepflanzung, Menschen und Umgebung, und wie geben wir sie frei?	Das Studio, nach Ihrer Vorgabe oder Ihren Referenzen, gezeigt in einer Clay- oder Entwurfsansicht vor dem finalen Rendering.	Was in ihrer Bibliothek liegt, zum ersten Mal im Finale gesehen.
6. Wie viele Korrekturrunden sind inklusive, und was zählt als eine?	Zwei im Entwurfsstadium und eine am Finale, eine Runde definiert als eine zusammengefasste Liste.	„Unbegrenzte Korrekturen“. Das heißt, niemand hat sie kalkuliert.

Warum Frage 1 Ihr Honorar schützt

Entwürfe bewegen sich bis zum letzten Tag, und Ihr Honorarangebot kann nicht jede Bewegung mit einem neuen Rendering auffangen. Ein Studio mit einer sauberen Szene rendert eine geänderte Fassade für einen Bruchteil der ersten Ansicht neu. Eines, das neu aufbaut, berechnet Sie noch einmal.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Stil, Kapazität, Ihr Name

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
7. Wie treffen Sie unseren Hausstil?	Aus Ihren Referenzen: Kamerahöhe, Objektiv, Farbgebung und Staffage, festgehalten in einem Stylesheet für Ihr Büro.	„Kunden lieben unseren typischen Look.“
8. Wird das nächste Projekt aussehen wie dieses?	Dasselbe Stylesheet und dieselbe Projektleitung, der neue Entwurf gegen Ihr letztes Set geprüft.	„Kommt darauf an, wer frei ist.“
9. Wenn ein Wettbewerb auf zwei laufende Projekte trifft, wer arbeitet daran?	Ein Team aus eigenen Leuten, eine benannte Projektleitung und ein Start ab dem Tag, an dem das Modell eintrifft.	Ein Freelancer, „unser Netzwerk“ oder Schweigen.
10. Wann sehen wir den ersten Entwurf, und was, wenn sich der Abgabetermin verschiebt?	3 bis 5 Arbeitstage für ein Standbild nach vollständigem Briefing, und ein bepreister Eilauftrag: etwa halbe Zeit für rund 40% mehr.	„So schnell wie möglich“ oder ein Eilauftrag ohne Preis.
11. Wessen Name steht auf den Bildern, und wer spricht mit unserem Bauherrn?	Kein Wasserzeichen, kein Credit, kein Kontakt mit Ihrem Bauherrn ohne Ihren Wunsch, Rechnungen nur an Ihr Büro.	Eine Credit-Zeile im Bild oder der Wunsch, Ihrem Bauherrn zu präsentieren.
12. Unterschreiben Sie unsere NDA, bevor die Dateien kommen, und dürfen Sie das Projekt veröffentlichen?	Ihre NDA unterschrieben, bevor das Modell verschickt wird, und keine Portfolionutzung ohne Ihre schriftliche Zustimmung.	Portfoliorechte werden stillschweigend vorausgesetzt.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN, TERMIN DES ERSTEN ENTWURFS SCHRIFTLICH FESTHALTEN

7 - 9

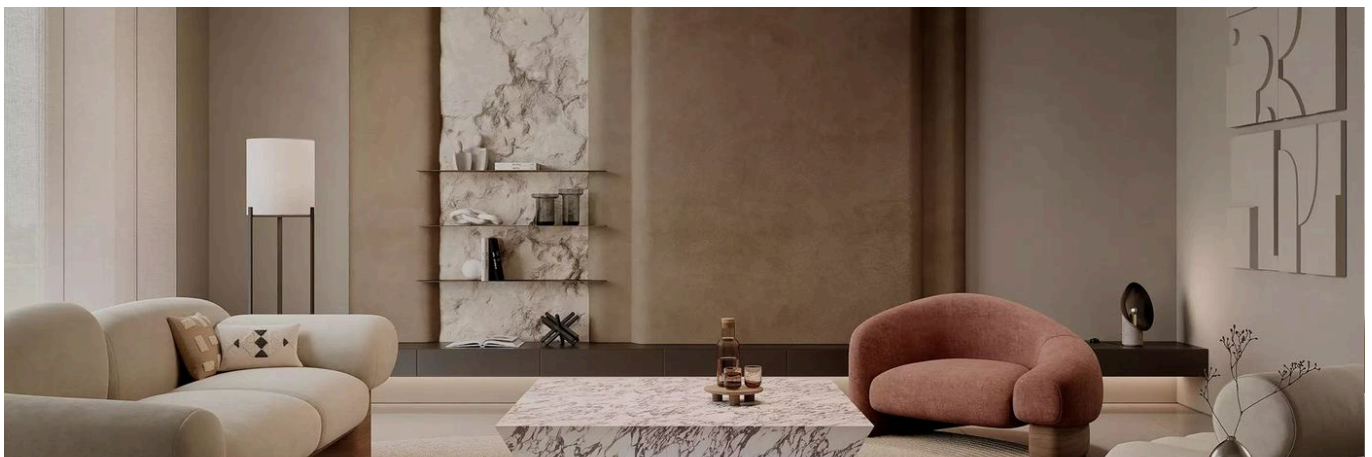
EINE TESTANSICHT AN EINEM LAUFENDEN PROJEKT VOR DER NÄCHSTEN ABGABE VERLANGEN

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Am häufigsten weichen Studios Frage 11 aus

White-Label ist leicht versprochen und leicht gebrochen: eine Signatur in der Ecke, eine direkte E-Mail an Ihren Bauherrn, Ihr Projekt in deren Portfolio. Stellen Sie die Frage schriftlich und achten Sie darauf, wie konkret die Antwort ist.



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 schon haben, und schicken Sie sie gleichzeitig an die drei Studios auf Ihrer Shortlist. Die Antworten kommen innerhalb eines Arbeitstags, und der Unterschied ist meist schon im zweiten Absatz klar.

DIE E-MAIL ZUM VERSCHICKEN

01	Betreff	Renderings für [Projekttyp], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Außen- und [Anzahl] Innenansichten von [Projekt] für [Wettbewerb / Freigabe beim Bauherrn / Bauantrag], fällig am [Datum].
03	Zeile 2	Im Anhang: das [Revit / ArchiCAD / Rhino / SketchUp]-Modell, Grundrisse und Ansichten sowie drei Referenzen aus unseren eigenen Präsentationen.
04	Zeile 3	Die Arbeit erfolgt White-Label unter dem Namen unseres Büros. Unsere NDA liegt bei; bitte unterschrieben zurücksenden, bevor Sie das Modell öffnen.
05	Zeile 4	Fügen Sie die Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 ein.
06	Zeile 5	Wir entscheiden innerhalb von [Anzahl] Arbeitstagen nach Eingang aller drei Antworten.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, nennen die Leute und stellen Ihnen ein oder zwei Rückfragen zu Modell und Termin.

Was wir antworten würden

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



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/
Visualisierung für Architekten	maverickframe.com/de/loesungen/architektur-und-designbueros/
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.