



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Nussbaum im Bild orange wird.

Stellen Sie sie, bevor ein Studio Ihre Türkollektion anfasst. Ein gutes beantwortet alle zwölf in einer E-Mail, vom CAD bis zu den Händlerdateien. Das falsche verstummt bei der Variantenfrage.

DER ANFANG

Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Tür- und Fensterprojekte scheitern selten am Portfolio. Jedes Studio kann eine Glas-Pivottür in einem ruhigen Flur zeigen. Sie scheitern am Prozess: an den fünf Problemen unten, und jedes davon wäre schon in der ersten E-Mail aufgefallen, wenn jemand gefragt hätte.

WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE BEIM MARKTSTART MERKEN

- | | | |
|----|--|---|
| 01 | „Wir rendern das ganze Sortiment“ | Zu viele Kombinationen zum Fotografieren. Das Angebot gilt pro Bild. Zwölf Modelle in acht Oberflächen mit drei Glasarten sind 288 Türen, noch vor dem ersten Drucker, und niemand hat geplant, welche davon gerendert werden. |
| 02 | „Schicken Sie uns einfach ein Muster jeder Tür“ | Muster kosten mehr als die Fotos. Sie bauen und versenden ein Musterblatt für jede Oberfläche, und der nächste Druckerwechsel macht das ganze Set wieder veraltet. |
| 03 | „Wir treffen jedes Material“ | Oberflächen, die am Bildschirm falsch wirken. Das Nussbaumfurnier wirkt orange, der Mattlack seidenmatt, und die erste Händlerreklamation kommt mit einem Foto der echten Tür. |
| 04 | „Ihre Händler schneiden sich zu, was sie brauchen“ | Jeder Händler zeigt eine andere Tür. Jeder Händler beschneidet, färbt nach oder fotografiert neu, und Ihr Sortiment sieht in vier Webshops aus wie vier verschiedene Marken. |
| 05 | „Die Konfigurator-Dateien machen wir auch“ | Konfigurator-Bilder, die nicht zum Katalog passen. Der Türkongurator bekommt ein vereinfachtes Modell mit eigenen Materialien. Die Tür, die der Kunde konfiguriert, ist nicht die Tür im Katalog. |

Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen einen Produktionsweg.

Die zwölf Fragen auf den nächsten zwei Seiten prüfen den Weg von Ihrem CAD bis ins Händlerportal. Jede gehört zu einem der Probleme oben, und auf jede gibt es eine Antwort, die Sie überprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Modelle und Oberflächen

Schicken Sie sie so, wie sie sind. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Dateiformate, Zahlen und Namen. Auch vage Antworten sind eine Antwort.

FRAGEN SIE DAS

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

FINGER WEG, WENN

1. Was brauchen Sie aus unseren CAD- oder STEP-Dateien, und wie prüfen Sie das Modell dagegen?	STEP oder natives CAD pro Modell, fürs Rendering bereinigt und gegen das Datenblatt geprüft: Profile, Fugen, Bandpositionen.	„Wir modellieren nach Ihren Fotos.“
2. Wie berechnen Sie Modelle mal Oberflächen mal Glas mal Beschlag?	Jede Tür wird einmal modelliert; jede weitere Oberfläche, jedes Glas, jeder Drücker auf einer bestehenden Kamera als Variante, ein Bruchteil einer neuen Ansicht.	Jede Kombination als neues Rendering berechnet.
3. Welche Kombinationen würden Sie als volle Bilder rendern, welche als Varianten?	Eine Rückfrage, was Ihre Kanäle verkaufen, dann eine Matrix: Hero-Kombinationen als Ansichten, der Rest als Varianten oder Ebenen.	Ein Angebot, ungefragt alle zu rendern.
4. Welche physischen Muster brauchen Sie, und wie viele?	Ein Muster pro Oberflächenfamilie plus Farbcodes zum Abgleich. Keine komplette Tür in jeder Oberfläche.	Die Bitte um eine fertige Tür in jeder Farbe.
5. Wie gleichen Sie Furnier, Lack und Metall mit unseren Mustern ab?	Material nach Muster oder Scan, RAL-Code und Glanzgrad, freigegeben an einer Nahaufnahme vor jeder Raumszene.	Abgleich nach Ihren Website-Fotos, oder Raumszenen zuerst.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine?	Zwei im Entwurf und eine im Final, eine Runde ist eine gesammelte Liste mit Anmerkungen.	„Unbegrenzte Korrekturen“. Heißt: Niemand hat sie kalkuliert.

Warum die Fragen 2 und 5 am meisten zählen

Ein Türsortiment wird über seine Varianten bezahlt, nicht über sein erstes Rendering. Was die vierzigste Oberfläche kostet, entscheidet Ihr Budget. Und eine Oberfläche, die falsch aussieht, kostet mehr als jedes Rendering: Sie kommt vom Händler als Reklamation zurück und vom Käufer als Retoure.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Händler und Online-Tools

FRAGEN SIE DAS

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

FINGER WEG, WENN

7. Wie halten Sie Licht, Kamera und Maßstab über das ganze Sortiment gleich?

Ein Licht-Setup und ein Kamera-Set, für die Kollektion gespeichert; ein neues Modell kommt ins selbe Set.

Jede Tür wird einzeln beleuchtet und ausgeschnitten.

8. Wie benennen und liefern Sie Dateien für unsere Händlerportale?

Dateinamen aus Ihren SKU-Codes (Modell, Oberfläche, Glas, Drücker), in jedem Zuschnitt, den die Portale verlangen, mit Namensliste.

„Wir schicken ein ZIP mit den Finals.“

9. Was liefern Sie für einen 3D-Konfigurator oder einen AR-Viewer?

Optimierte GLB und USDZ pro Modell in echtem Maßstab, ein eigenes Material pro Option, nach den Größenlimits Ihres Entwicklers.

Die schwere Renderdatei, umbenannt.

10. Und für einen bildbasierten Türkongfigurator?

Renderings in Ebenen aus festen Kameras, je eine Ebene pro Türblatt-, Glas-, Drücker- und Zargenoption, passend zu den Katalogbildern.

Nur ein flaches Bild pro Kombination.

11. Können Sie zeigen, was ein Foto nicht kann: Einlagen, Dichtungen, Mehrfachverriegelung?

Schnitt- und Explosionsansichten aus demselben CAD, bei Bedarf eine kurze Öffnungsanimation.

Die Bitte um eine aufgeschnittene Tür zum Fotografieren.

12. Wie lange dauert eine neue Oberfläche, wenn die Kollektion live ist?

Eine Zahl in Arbeitstagen ab dem freigegebenen Muster, weil Modelle, Kameras und Licht aufbewahrt werden.

Sie wird als neues Projekt angeboten.

10 - 12

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

7 - 9

EINE TÜR IN ZWEI OBERFLÄCHEN ALS BEZAHLTEN TEST BESTELLEN, VOR DEM SORTIMENT

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Die Frage, der Studios am häufigsten ausweichen, ist Nummer 9

Viele Studios rendern Türen wunderschön und haben noch nie ein Echtzeitmodell nach fremder Vorgabe geliefert. Fragen Sie, welche Dateigröße und Texturauflösung sie anpeilen würden. Eine Zahl ist eine Antwort; „kommt auf die Plattform an“ ohne Rückfrage meist nicht.



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	Tür-Renderings für [Kollektion]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen Renderings von [Anzahl] Modellen in [Anzahl] Oberflächen für [Katalog / Händlerportal / Türkonfigurator] bis [Marktstart].
03	Zeile 2	Anbei: STEP-Dateien, die Oberflächenliste mit Codes, unsere SKU-Benennung 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 Dateiformate, die Ihr Entwickler braucht, und fragen, welche Kombinationen Sie wirklich verkaufen.

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 CAD, Muster und SKU-Liste

STEP- oder CAD-Dateien pro Modell, Farbcodes oder ein physisches Muster, wo die Oberfläche schwer zu lesen ist, die SKU-Liste Ihrer Händler und das Briefing, das Sie haben, in welchem Zustand auch immer. Sie bekommen von uns Umfang, Preis und die Fragen, die darüber entscheiden - als Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
Türen- und Fensterprojekte	maverickframe.com/de/loesungen/tueren-und-fensterhersteller/
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.