



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihre Listings nach zehn Marken aussehen.

Stellen Sie sie, bevor Sie einen Auftrag für 3D-Produktbilder unterschreiben. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage zum Farbabgleich.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Projekte für 3D-Produktbilder scheitern selten am Portfolio. Gute Portfolios gibt es überall. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre schon in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand danach gefragt.

WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHEN DREI MERKEN

01	„Ihre neuen SKUs sind in wenigen Tagen live“	Neue SKUs warten auf das nächste Shooting. Das Studio wartet auf Muster, die es nie angefordert hat, und im Shop stehen Platzhalterbilder.
02	„Farbvarianten sind für uns ein Leichtes“	Jede Farbvariante verdoppelt das Budget. Jede Farbe wird als neues Rendering berechnet, und das Sortiment kostet so viel wie ein Fotoshooting.
03	„Marktplatzfertige Dateien“	Von Marktplätzen abgelehnte Bilder. Die Hauptbilder kommen auf gebrochenem Weiß mit Schatten und Requisiten, die Listings sind gesperrt, bis sie neu gemacht sind.
04	„Ein einheitlicher Look“	Ein Katalog, der wie zehn Marken aussieht. Drei Artists beleuchten das Sortiment auf drei Arten, und die Kategorieseite wirkt zusammengewürfelt.
05	„Fotorealistische Materialien“	Farben, die Retouren verursachen. Das Marineblau wird schwarz, das Leder wirkt wie Plastik, und die Kunden schicken das Produkt zurück.

Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen einen Prozess.

Die zwölf Fragen auf den nächsten zwei Seiten testen den Prozess. Jede gehört zu einem der fünf Fehler oben, und auf jede gibt es eine Antwort, die Sie überprüfen 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. Vage Antworten sind auch eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
1. Was brauchen Sie für den Start, und brauchen Sie ein Muster jeder Farbvariante?	CAD oder Fotos eines Produkts, dazu ein Farbmuster oder eine Referenz pro Farbe. Muster helfen, sind aber keine Bedingung für den Start.	„Schicken Sie uns zuerst alle Muster.“
2. Wann sehe ich die erste SKU, gerechnet ab Eingang der CAD-Daten?	Ein Datum: ein erster Entwurf in 3 bis 5 Arbeitstagen, dann wird der Look an dieser SKU festgelegt, bevor der Rest folgt.	Das Erste, was Sie sehen, ist das ganze Sortiment.
3. Was kostet jede weitere Farbvariante, wenn das Produkt modelliert ist?	Einen Bruchteil der ersten: ein Materialtausch und ein neues Rendering derselben Kameras, pro Farbvariante bepreist.	Jede Farbvariante ist als neues Rendering kalkuliert.
4. Was kostet eine neue Farbvariante nach dem Launch, in sechs Monaten?	Dieselbe kleine Gebühr, weil Modell und Szene archiviert sind und wieder geöffnet werden.	„Dafür müssten wir das Produkt neu bauen.“
5. An welche Marktplätze haben Sie geliefert, und nach welchen Bildregeln?	Konkrete Regeln: reinweißes Hauptbild, Produkt füllt den Großteil des Bildes, Formate je Marktplatz, Dateien nach SKU benannt.	„Wir liefern hochauflösende JPGs“ und sonst nichts.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine?	Zwei in der Entwurfsphase und eine am finalen Bild, eine Runde ist eine zusammengeführte Liste von Anmerkungen.	„Unbegrenzte Korrekturen.“ Heißt: Niemand hat sie kalkuliert.

Warum Frage 3 am meisten zählt

Zwölf Produkte in vier Farben sind achtundvierzig SKUs. Wird jede Farbvariante neu gerendert, ist der Vorteil gegenüber der Fotografie schon bei der zweiten Farbe weg. Lassen Sie sich den Preis der zweiten Farbvariante schriftlich geben, neben dem der ersten.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Look, Farbe und Dateien

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

FINGER WEG, WENN

7. Wie halten Sie einen Look über den ganzen Katalog?	Ein Licht-Setup, ein Kamerasatz und ein schriftlicher Styleguide, an der ersten SKU festgelegt und für jede neue wiederverwendet.	„Jeder Artist hat seinen eigenen Stil.“
8. Wer genau modelliert, beleuchtet und rendert meine Produkte?	Benannte Rollen im eigenen Team des Studios, und wer Ihr täglicher Ansprechpartner ist.	„Unsere Partner“, „unser Netzwerk“ oder Schweigen.
9. Wie gleichen Sie Farben und Materialien mit dem echten Produkt ab?	Mit einem physischen Muster oder einer Farbreferenz, geprüft an Nahaufnahmen, bevor der ganze Satz gerendert wird.	„Unsere Renderings sind fotorealistisch“, kein Wort zum Abgleich.
10. Können Sie unsere vorhandenen Fotos treffen?	Ja: Das Studio analysiert Ihre Listings und trifft Licht, Winkel und Hintergrund, sodass gerenderte und fotografierte SKUs nebeneinander bestehen.	Man will zuerst den ganzen Shop neu gestalten.
11. Wer behält die Modelle, und bekommen wir GLB- oder USDZ-Dateien für AR?	Das Studio archiviert die Szenen, und dasselbe Modell lässt sich für 3D-Viewer und AR exportieren.	Nach der Lieferung gibt es nur die fertigen Bilder.
12. Wie werden die Dateien benannt und geliefert?	Nach SKU und Ansicht, in den Formaten jedes Kanals, ein Ordner pro Produkt.	Hunderte Dateien namens render_final_v3.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN TERMIN DER ERSTEN SKU SCHRIFTLICH GEBEN LASSEN

7 - 9

EINE BEZAHLTE TEST-SKU ANFRAGEN, BEVOR SIE DAS SORTIMENT VERGEBEN

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

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

An der Farbe entscheidet sich, ob Renderings Retouren verursachen oder verhindern. Ein Studio, das mit einem Muster abgleicht, sagt das sofort und nennt, was es von Ihnen braucht. Eines, das stattdessen über Fotorealismus redet, hat an Ihre Retouren nicht gedacht.



Maverick Frame Produktionsrendering.

ABSCHICKEN

Eine E-Mail, drei Studios, ein Tag

Für den Test brauchen Sie kein Gespräch. 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 Arbeitstages, und der Unterschied ist meist schon im zweiten Absatz klar.

DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN

01	Betreff	3D-Produktbilder für [Sortiment]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Bilder pro SKU für [Anzahl] Produkte in [Anzahl] Farbvarianten, für [unseren Shop / Amazon / andere Marktplätze], live bis [Datum].
03	Zeile 2	Im Anhang: CAD oder Fotos, die Liste der Farbvarianten und zwei Listings, 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 da sind.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, bepreisen die erste und die zweite Farbvariante getrennt, nennen die Leute und fragen, auf welchen Marktplätzen Sie verkaufen.

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/
E-Commerce-Produktbilder	maverickframe.com/de/loesungen/e-commerce/
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.