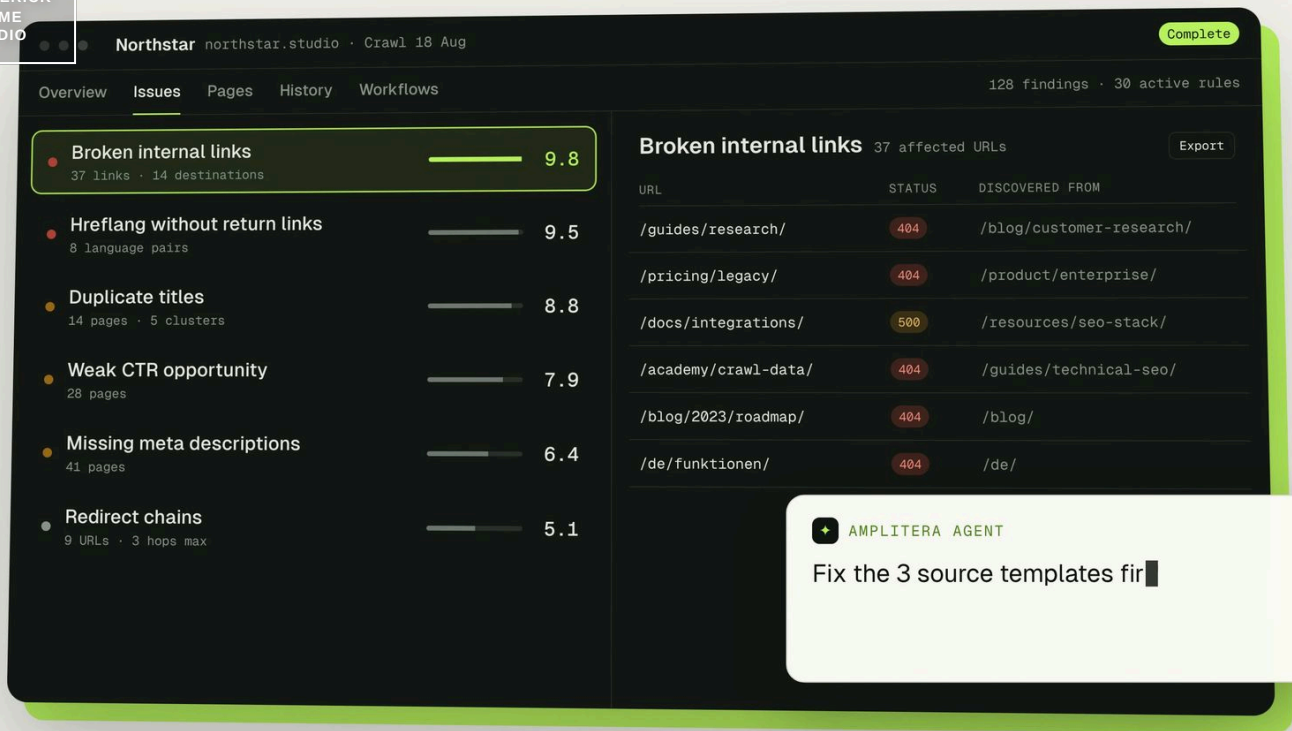


Start with the cause. *See every page it touches.*

MAVERICK
FRAME
STUDIO



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Erklärvideo in Produktion geht

Stellen Sie sie, bevor Sie einen Vertrag für ein Erklärvideo unterschreiben. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt, sobald Sie fragen, wie der Film Ihrem Produkt treu bleibt.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war schon vor der Unterschrift sichtbar

Erklärvideos scheitern selten am Styleframe. Ein sauber animiertes Dashboard steckt in jedem Showreel. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand gefragt.

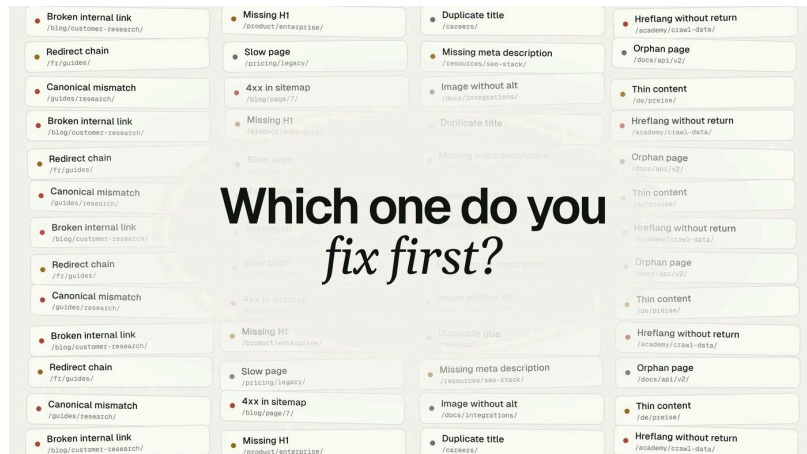
WAS IM VERTRIEBSGESPRÄCH VERSprochen WURDE

WAS SIE IN WOCHEN ZWEI FESTSTELLEN

01	„Wir kennen SaaS“	Der Film zeigt ein generisches Dashboard und eine Stockfigur, und Ihr eigenes Produkt erscheint drei Sekunden lang am Ende.
02	„Das Skript ist einfach“	Das Skript zählt jede Funktion auf, läuft über zwei Minuten, und niemand weiß danach, was das Produkt tut.
03	„Wir zeigen die Vision“	Der Film verspricht Funktionen aus der Roadmap, und die erste Demo muss sie wieder einkassieren.
04	„Änderungen sind einfach“	Die Oberfläche ändert sich mit dem nächsten Release, der Film wurde aus Bildschirmaufnahmen geschnitten und entsteht neu von null.
05	„Das wird rechtzeitig fertig“	Der Film kommt nach dem Launch, der Messe oder dem Investorentermin. Keiner dieser Termine verschiebt sich für ein spätes Video.

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 überprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

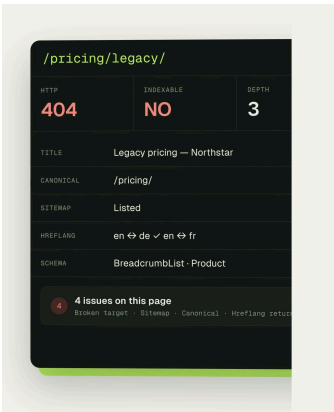
Fragen 1 bis 6: Produkt, Skript, Termin

Schicken Sie sie unverändert ab. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Auch vage Antworten sind eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	ABSAGEN, WENN
1. Was brauchen Sie von uns für den Start?	Produktzugang oder eine Demo, Dokumentation, Markendateien, Zielgruppe und Ziel des Films.	„Schicken Sie uns einfach ein Logo und ein paar Stichpunkte.“
2. Zeigt der Film unsere echte Oberfläche?	Ihre Screens als Animation nachgebaut, mit Demodaten statt Kundendaten.	„Wir nehmen unser eigenes UI-Kit, das sieht ähnlich aus.“
3. Wer schreibt das Skript, und auf welcher Grundlage?	Das Studio entwirft es aus Ihrer Dokumentation, und Sie geben es frei, bevor animiert wird.	„Wir animieren los und klären die Story später.“
4. Wann sehe ich die ersten Styleframes, gerechnet ab einem vollständigen Briefing?	Eine Zahl in Arbeitstagen, und was „vollständig“ bedeutet.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
5. Was passiert, wenn der Launch vorgezogen wird?	Eine Express-Option mit Preis, genannt, bevor Sie sie brauchen.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
6. Wie viele Korrekturschleifen sind enthalten, und was zählt als eine?	Eine feste Zahl, wobei eine Schleife eine gebündelte Kommentarliste Ihres Teams ist.	„Unbegrenzte Korrekturen.“

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Ein Erklärvideo wird von Menschen beurteilt, die das echte Produkt nutzen werden. Interessenten vergleichen es mit der Demo, Kunden mit der App, Investoren mit dem Pitchdeck. Beide Fragen entscheiden sich daran, wie das Studio Ihr Produkt behandelt, bevor es loslegt.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Stil, Ton, Formate, Dateien

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	ABSAGEN, WENN
7. Arbeiten Sie mit 2D-Motion-Design, 3D oder beidem?	Beides, mit klarem Grund, was zu Ihrem Produkt passt, und Beispielen für beides.	Ein Stil für jedes Produkt, egal welches.
8. Wie erreichen Sie Zuschauer, die ohne Ton schauen?	Texte im Bild und Sounddesign tragen die Story; Sprecher und Untertitel kommen dazu, wo der Kanal es braucht.	„Der Sprecher erklärt alles.“
9. Wie verhindern Sie, dass der Film veraltet?	Editierbar aufgebaute Szenen: Ein neuer Screen ist ein Update, vorab bepreist.	Ein neues Projekt bei jeder Produktänderung.
10. Welche Versionen liefern Sie für Website, Social Media und Anzeigen?	Masterfilm, Launch-Kurzfassungen, Hoch- und Quadratformat, vor der Animation vereinbart.	„Wir schicken eine MP4, Sie schneiden zu.“
11. Wie prüfen Sie jede Aussage im Film?	An Ihrer Dokumentation; Funktionen, die noch nicht live sind, bleiben draußen.	„Marketing darf ruhig etwas zulegen.“
12. Wer genau arbeitet an unseren Dateien, und wird etwas weitergegeben?	Benannte Rollen im eigenen Team, NDA vor dem Zugang, nichts ohne Freigabe veröffentlicht.	„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN
STYLEFRAME-TERMIN SCHRIFTLICH FESTHALTEN

7 - 9

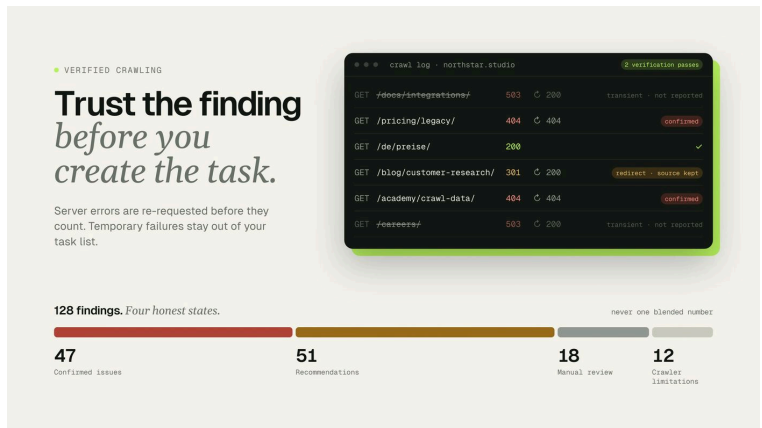
BEZAHLTE STYLEFRAMES ANFORDERN, BEVOR SIE
DEN FILM VERGEBEN

0 - 6

ABSAGEN, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH
AUSSIEHT

Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht. Problematisch ist das Verschweigen. Ein unveröffentlichtes Produkt darf nicht bei Leuten landen, mit denen Sie kein NDA haben, und eine falsche Aussage korrigiert kein Team, mit dem Sie nicht sprechen dürfen.



Maverick Frame Produktionsrendering.

ABSCHICKEN

Eine E-Mail, drei Studios, ein Tag

Kopieren Sie die E-Mail unten, füllen Sie die Klammern aus und schicken Sie sie am selben Tag an drei Studios.
Vergleichen Sie die Antworten nebeneinander: Die Unterschiede zeigen sich in der ersten Antwort, nicht im Portfolio.

DIE E-MAIL ZUM ABSCHICKEN

01	Betreff	Erklärvideo für [Produkt], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen ein [Länge] [Erklärvideo / Produktdemo / Launch-Video] für [die Startseite / den Launch / Vertriebsgespräche / Investoren] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei oder nach Unterzeichnung unseres NDA: Produktzugang oder eine Demo, Dokumentation, Markendateien und zwei Filme, die uns gefallen.
04	Zeile 3	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Zahlen und Namen, nicht mit Spannen.
05	Zeile 4	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, nennen die Personen, bieten ein NDA an und stellen Ihnen ein, zwei Rückfragen zu Zielgruppe, Kanälen und Launch-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/
Erklärvideo-Produktion	maverickframe.com/de/leistungen/erklaervideo/
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.