



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Launch auf den Prototyp wartet.

Stellen Sie sie, bevor Ihr CAD an irgendein Render-Studio geht. Ein Partner, der zum Launch passt, beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Der falsche wird bei Frage drei still.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war sichtbar, bevor das CAD rausging

Visualisierungen einer neuen Maschine scheitern selten am Portfolio. Jedes Studio hat ein gutes. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, meist wenige Wochen vor Katalog oder Messe, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail aufgefallen, hätte jemand gefragt.

Der Grund ist banal. Launch-Termine setzen Vertriebsplan und Messekalendar, während die Konstruktion noch Teile ändert. Das Studio wird spät gebrieft, mit der Datei, die gerade greifbar war, und die Fragen, die diese Fehler abgefangen hätten, kommen in Woche drei statt in der ersten E-Mail.

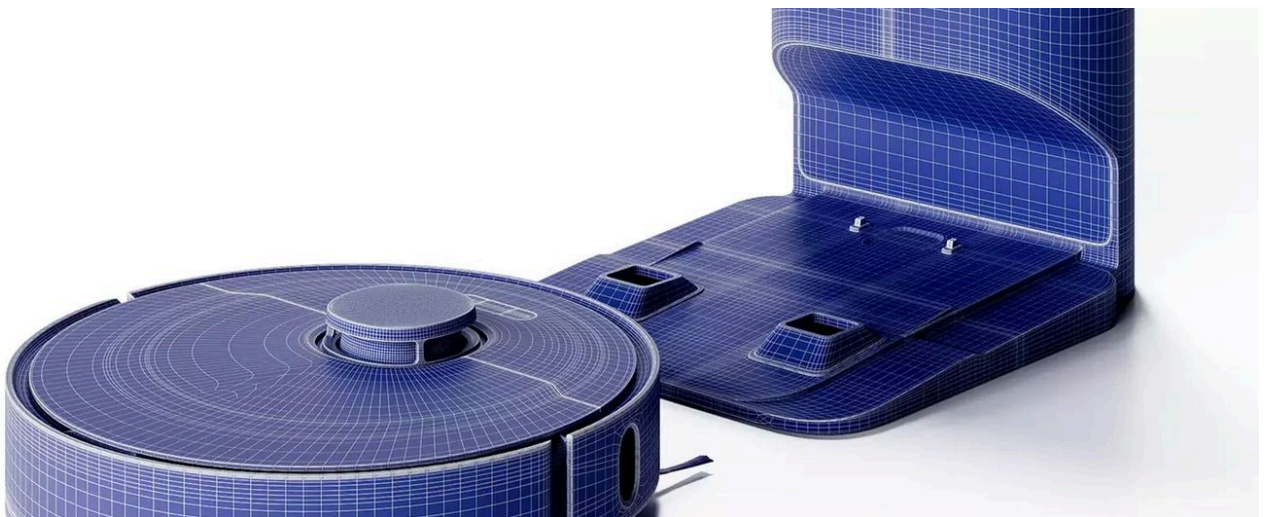
DAS PROBLEM

WAS VERSPROCHEN WURDE UND WAS SIE IN WOCHE DREI MERKEN

01	Noch kein Produkt zum Fotografieren	„Wir starten vor dem Prototyp.“ Dann will das Studio Fotos eines fertigen Geräts zum Abgleich. Es gibt keins, der Katalogtermin verstreicht, die Messe öffnet mit einem Datenblatt.
02	Rohe CAD-Daten lassen sich schlecht rendern	„Schicken Sie einfach die STEP-Datei.“ Der Export kommt verschmolzen, Tausende Teile, keine Oberflächenliste. Die erste Woche geht in unbepreiste Reparatur, und das Bild wirkt trotzdem wie eine Zeichnung.
03	Maschinen, die zu groß oder zu komplex für ein Shooting sind	„Wir zeigen sie im Einsatz.“ Die Maschine steht auf grauem Boden vor einem Stock-Hintergrund. Nichts bewegt sich, der Maßstab stimmt nicht, und die Händler greifen zum alten Prospektfoto.
04	Jede Variante braucht ein eigenes Bild	„Varianten sind kein Problem.“ Jede Option, jedes Anbaugerät, jede Farbe wird als neues Rendering berechnet, und die Konfiguration, die sich am besten verkauft, wird nie gezeigt.
05	Käufer sehen nicht, wie es funktioniert	„Eine Animation erklärt das.“ Eine lange Drehung der geschlossenen Maschine. Der Mechanismus wird nie geöffnet, und der Vertrieb erklärt ihn weiter mit den Händen.

Sie wählen kein Portfolio. 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 prüfen können, bevor das erste Bild fällig ist.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

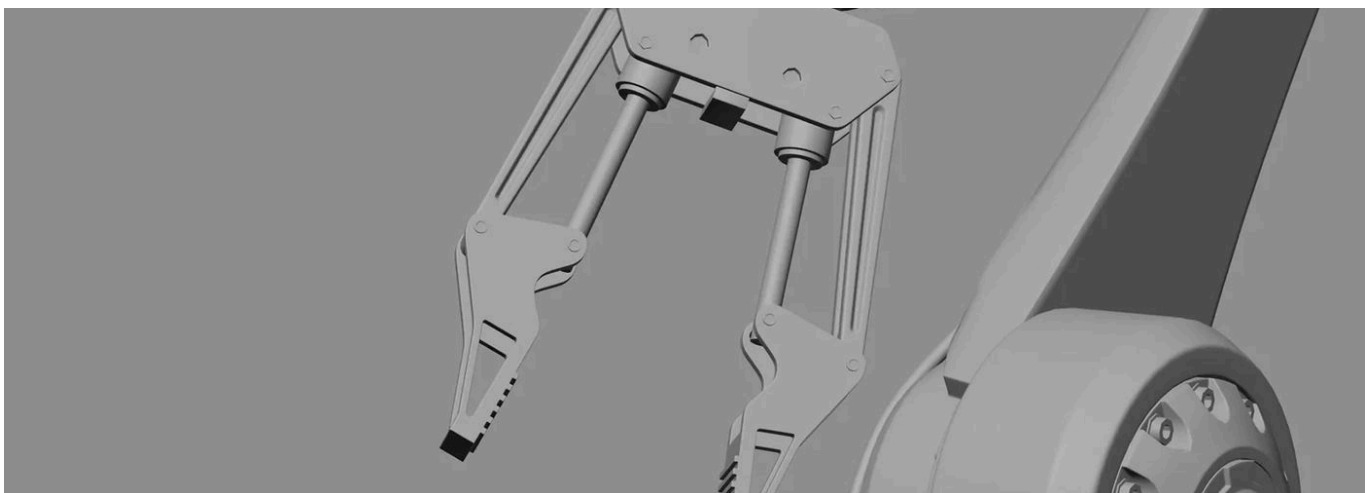
Fragen 1 bis 6: Termin, CAD, Einsatzort

Schicken Sie sie so, wie sie hier stehen. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Auch eine vage Antwort ist eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
1. Können Sie starten, bevor das erste Gerät existiert, und womit?	Ja, mit dem aktuellen CAD oder STEP, einer Oberflächenliste und Fotos eines Vorgängermodells, und schon in der ersten Antwort einer Liste dessen, was fehlt.	„Schicken Sie uns zuerst Fotos des fertigen Produkts.“
2. Wann sehe ich den ersten Entwurf, und was, wenn der Launch vorrückt?	3 bis 5 Arbeitstage für ein Standbild bei vollständigem Briefing, und ein bepreister Eilauftrag: etwa die halbe Zeit für rund 40% mehr.	„So schnell wie möglich“ oder ein Eilauftrag ohne Preis.
3. Was passiert, wenn unser CAD als ein verschmolzener Export aus Tausenden Teilen kommt?	Eine Dateiprüfung vor dem Angebot und die Reparatur als eigene Position. Einen Rohexport zu reparieren kann mehr kosten als das Modell selbst.	„Kein Problem“ und ein Festpreis, bevor jemand die Datei geöffnet hat.
4. Wie bleibt das Modell maß- und oberflächengetreu?	Geometrie aus dem CAD, Oberflächen nach Ihrer Liste oder einem Muster, und eine Clay-Vorschau zur Freigabe vor jeder Beleuchtung.	„Das wird schon passen.“
5. Wie gehen Sie mit unveröffentlichtem CAD um, und wer darf es öffnen?	Ihre NDA unterschrieben, Zugriff nur für das Projektteam, Übergabe über kontrollierte Kanäle.	Dateien, die per privater E-Mail oder an namenlose Freelancer gehen.
6. Wie zeigen Sie eine Maschine dieser Größe im Einsatz, und woher kommt die Umgebung?	Baustelle, Werk oder Gelände maßstabsgetreu in 3D nach Ihren Referenzen gebaut, die Maschine bei einer echten Aufgabe.	Ein Stock-Hintergrund hinter einem starren Modell.

Warum Frage 4 den Launch schützt

Ein Bild mit einer Proportion oder Oberfläche, die Sie nicht fertigen, landet im Händlerangebot, in einer Ausschreibung und in der Fachpresse. Eine Clay-Vorschau, die Ihr Konstrukteur freigibt, kostet eine Stunde. Ein veröffentlichtes Bild zu korrigieren kostet eine Runde mit jedem Kanal, der es gedruckt hat.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Bewegung, Varianten, Technik

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

FINGER WEG, WENN

7. Wer prüft, dass Ausleger, Arme und Anbaugeräte sich in echten Grenzen bewegen?

Bewegliche Teile an den Drehpunkten aus dem CAD, Posen von Ihrem Konstrukteur in der Vorschau freigegeben.

Posen nach Augenmaß: „Das merkt keiner.“

8. Was kostet eine neue Option oder Farbe, wenn das Mastermodell steht?

Spürbar weniger als die erste Ansicht, weil Modell, Materialien und Licht schon existieren. Schriftlich pro Variante bepreist.

Jede Variante als neues Rendering berechnet.

9. Kann das Modell des nächsten Jahres aus denselben Dateien entstehen?

Das Studio archiviert Modell und Szenen, Sie schicken die geänderten Teile, angeboten werden nur die Änderungen.

Nach der Lieferung existieren nur die finalen JPEGs.

10. Wie zeigen Sie, was in der Maschine steckt?

Explosionsdarstellung und Schnittansicht aus demselben Modell, die Reihenfolge der Teile mit der Konstruktion abgestimmt.

Eine Explosionszeichnung, von Hand aus dem Handbuch nachgebaut.

11. Wie lang sollte das Erklärvideo sein, und wann sehen wir es in Bewegung?

Eine Länge nach Aufgabe, ein Storyboard und eine Vorschau vor dem Finale. Bis zu einer Minute dauert 4 bis 6 Wochen.

Kein Storyboard: direkt zum finalen Rendering.

12. Für welche Bildschirme und Formate liefern Sie?

Alle zu Beginn benannt: LED-Wand am Stand, Händlerpräsentation, Produktseite, Social, jedes in der Szene kadriert.

Ein Masterbild und „das können Sie zuschneiden“.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN TERMIN DES ERSTEN ENTWURFS SCHRIFTLICH FESTHALTEN

7 - 9

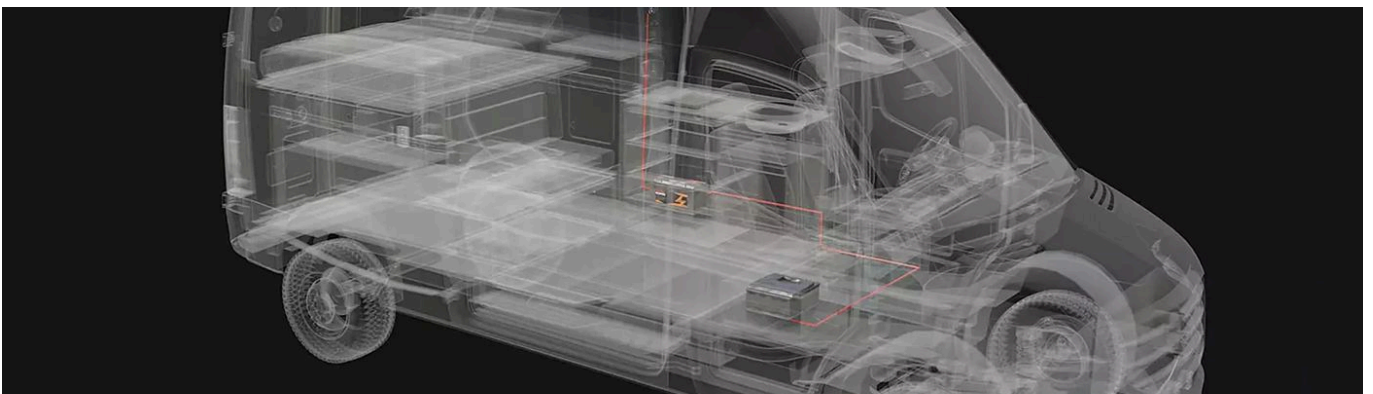
VOR DEM LAUNCH-SET EIN TESTBILD EINES ECHTEN BAUTEILS VERLANGEN

0 - 6

FINGER WEG, EGAL WIE STARK DAS PORTFOLIO WIRKT

Die Frage, der Studios am häufigsten ausweichen, ist Nummer 3

Konstruktionsdaten sind für die Fertigung gebaut, nicht für die Kamera. Ein Studio, das anbietet, bevor es Ihre Datei geöffnet hat, schluckt die Reparatur und spart woanders, oder es stellt sie in Woche zwei in Rechnung. Fragen Sie, was die Datei braucht, und achten Sie auf eine eigene Position.



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 Ihrer Shortlist. Die Antworten kommen innerhalb eines Arbeitstags, und der Unterschied ist meist schon im zweiten Absatz klar.

DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN

01	Betreff	Visualisierungen für [Produkt] vor [Launch / Messe], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Standbilder und [Anzahl] Animationen von [Produkt] für [Katalog / Messe / Händler], erster Termin [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: ein STEP-Export, die Oberflächenliste und Fotos [des Vorgängermodells / des Prototyps].
04	Zeile 3	Das Produkt ist unveröffentlicht. Unsere NDA liegt bei; bitte antworten Sie mit Zahlen und Namen.
05	Zeile 4	Fügen Sie hier die Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 ein.
06	Zeile 5	Wir entscheiden innerhalb von [Anzahl] Arbeitstagen, nachdem alle drei Antworten vorliegen.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, sagen, was Ihrer Datei fehlt, und stellen Ihnen ein, zwei Rückfragen zu Umgebung 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 das CAD und den Launch-Termin

Einen STEP-Export oder die native Datei, eine Oberflächenliste, Fotos eines Vorgängermodells und die Termine von Markteinführung oder Messe, in welchem Stand auch immer. Wir antworten mit dem, was der Datei fehlt, einem Preis und den Fragen, die es entscheiden - als Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
CGI für Hersteller	maverickframe.com/de/loesungen/industrie-und-fertigung/
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.