



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor der Ausbau das Layout festschreibt.

Stellen Sie sie, bevor Sie ein Studio für Ladengestaltung oder Visualisierung beauftragen.
Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage,
wessen Einrichtung im Grundriss steht.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Ladenprojekte scheitern selten am Portfolio. Eine leuchtende Boutique und eine Marmortheke hat jedes Studio. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand gefragt.

WAS IM VERKAUFGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE NACH DER UNTERSCHRIFT MERKEN

01	„Schicken Sie uns das Design, wir rendern es“	Sie haben eine leere Fläche und ein Markenhandbuch, kein Design. Niemand im Team verantwortet das Ladenkonzept, also warten die Renderings auf Entscheidungen, die keiner trifft.
02	„Schöne Bilder für den Businessplan“	Die Bank fragt, wie der Laden verkauft und warum das Konzept in die Straße passt. Die Bilder zeigen eine Stimmung, kein Geschäft.
03	„Der Einrichtungslieferant hat ein Gratis-Layout gemacht“	Das Layout ist um die Regale und den Katalog eines einzigen Lieferanten gebaut. Kundenlauf, Umkleiden und Marke kommen erst danach.
04	„Das Center wird die Pläne schon verstehen“	Vermieter, Mieterkoordination des Centers und Ladenbauer lesen jeweils eine andere Zeichnung, und jeder findet ein anderes Problem.
05	„Wir fotografieren den Laden zur Eröffnung“	Eröffnungskampagne, Schaufenster-Teaser und Social-Media-Posts starten Wochen, bevor sich die Türen öffnen. Es gibt nichts zu fotografieren, also geht der Launch mit Stockfotos raus.

Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen, wer über den Laden entscheidet.

Genau das testen die zwölf Fragen auf den nächsten beiden Seiten. Jede gehört zu einem der Fehler oben, und auf jede gibt es eine Antwort, die Sie nachprüfen können.



Renderings zur Ladengestaltung von Maverick Frame: ein Ladenlayout von oben und eine Modeboutique.

DER TEST, TEIL EINS

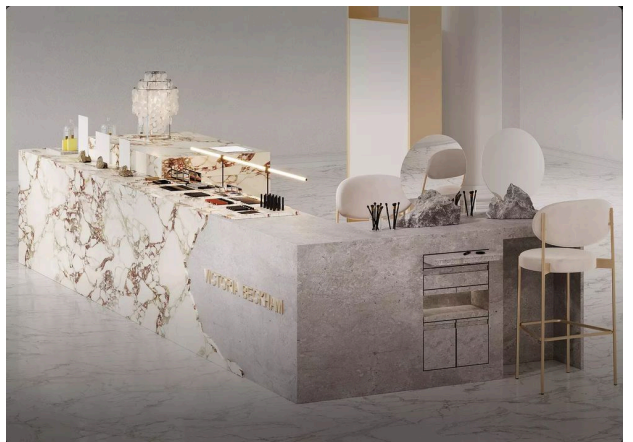
Fragen 1 bis 6: Design und Layout

Schicken Sie die Fragen so, wie sie sind. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Namen, Dateien und Arbeitstage. Vage Antworten sind auch eine Antwort.

FRAGEN SIE DAS	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	GEHEN SIE, WENN
1. Ich habe eine Fläche und ein Markenhandbuch, aber kein Design. Wer entwickelt das Ladenkonzept?	„Wir“: Konzept, Layout, Materialien, Einrichtung und ein erster Blick auf die Verkaufsfläche, mit Ihnen abgestimmt vor jedem finalen Rendering.	„Schicken Sie uns die Pläne Ihres Designers.“
2. Wie planen Sie Kundenlauf, Zonen und Kasse?	Eingang, Zonen, Umkleiden, Kassentheke und Lager, umgesetzt in ein 3D-Layout, durch das Sie gehen können.	„Wir stellen die Möbel dahin, wo sie gut aussehen.“
3. Wessen Einrichtung und Displays stehen im Layout?	Standardmäßig markenneutral, oder die Elemente Ihres gewählten Ladenbauers oder Displayherstellers aus deren CAD-Daten.	Nur ein Lieferant, ohne Begründung.
4. Gestalten Sie auch Ladenfront, Werbeanlage und Schaufenster?	Fassade, Werbeanlage, Schaufenster und Innenraum im selben Modell, nicht als getrennte Aufträge.	„Die Außenseite ist nicht unser Thema.“
5. Was brauchen Sie von meinem Architekten oder Ladenbauer, und was machen Sie nicht?	Eine klare Trennung: Wir gestalten und visualisieren, Ihr Architekt oder Ladenbauer erstellt Ausführungspläne und Genehmigungsunterlagen.	„Wir machen alles“, inklusive Bauvorlagen.
6. Wie viele Designrunden gibt es vor den finalen Renderings?	Eine Zahl, was als eine Runde zählt und ab wann Änderungen extra kosten.	„Unbegrenzt“ oder gar keine Zahl.

Die Fragen 1 und 3 entscheiden die meisten Projekte

Wenn niemand das Konzept verantwortet, wartet jedes Rendering auf eine Entscheidung. Gehört das Layout einem Lieferanten, kaufen Sie dessen Regale, bevor Sie sie ausgewählt haben. Lassen Sie sich beide Antworten schriftlich geben.



Renderings zur Ladengestaltung von Maverick Frame: eine Ladenfront und eine Kosmetiktheke.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Geld, Start, Team

FRAGEN SIE DAS

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

GEHEN SIE, WENN

7. Welche Ansichten kommen in den Businessplan und die Investorenpräsentation?

Ladenfront, Verkaufsfläche und das zentrale Display: die Ansichten, die den Plan für eine Bank oder einen Franchisepartner glaubwürdig machen.

„Was am besten aussieht.“

8. Was bekommen Vermieter, Center und Ladenbauer?

Ansichten von Ladenfront, Werbeanlage und Layout aus demselben Modell, nach den Gestaltungsrichtlinien des Centers gerendert, mit Maßen, die der Ladenbauer kalkulieren kann.

Schöne Bilder ohne Plan dahinter.

9. Können wir mit dem Marketing starten, bevor der Laden gebaut ist?

Social-Media-Posts, Anzeigenmotive, ein Schaufenster-Teaser und ein kurzes Promo-Video, erstellt aus dem Designmodell.

„Warten Sie auf das Fotoshooting.“

10. Wann sehe ich das erste Layout und das erste Rendering, gerechnet ab vollständigem Briefing?

Eine Zahl an Arbeitstagen für beides, und was „vollständig“ heißt.

„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.

11. Was passiert, wenn sich das Design nach der Freigabe ändert?

Das Modell wird angepasst, nicht neu gebaut, und Sie kennen den Preis einer Änderung, bevor sie gemacht wird.

„Wir bauen die Szene neu auf.“

12. Wer genau arbeitet an meinem Laden, und wird etwas weitergegeben?

Benannte Rollen im eigenen Team des Studios oder ein ehrliches „ja, die Animation“ mit Begründung.

„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN LAYOUT-TERMIN SCHRIFTLICH FESTHALTEN

7 - 9

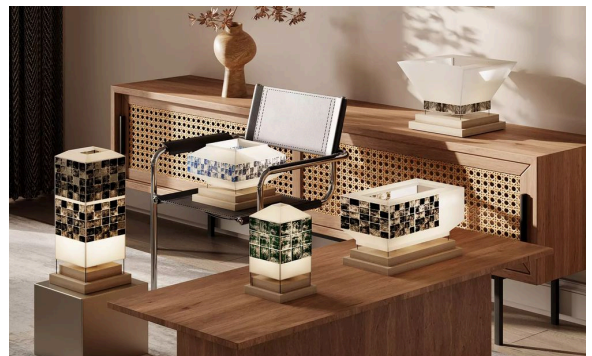
EINE BEZAHLTE KONZEPTANSICHT ANFRAGEN, BEVOR SIE DAS GANZE PAKET VERGEBEN

0 - 6

GEHEN, EGAL WIE STARK DAS PORTFOLIO IST

Die Frage, der Studios am häufigsten ausweichen, ist Nummer 12

Arbeit weiterzugeben ist üblich und nicht immer schlecht. Das Problem ist das Verschweigen: Eine Ladenfront, die Ihr Vermieter abgelehnt hat, kann niemand mit einem Team korrigieren, mit dem Sie nicht sprechen dürfen. Fragen Sie direkt und achten Sie darauf, wie lange die Antwort dauert.



Renderings zur Ladengestaltung von Maverick Frame: eine Präsentationsinsel in einem Pop-up und eine Showroom-Szene für Leuchten.

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 Arbeitstags, und der Unterschied ist meist schon im zweiten Absatz deutlich.

DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN

01	Betreff	Ladengestaltung und Visualisierung für [Name oder Adresse des Ladens], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir eröffnen [eine Boutique / einen Flagship-Store / einen Showroom / einen Pop-up-Store] mit etwa [Fläche] in [Stadt oder Einkaufscenter] und brauchen [ein Konzept und Layout / Renderings / ein Launch-Paket] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: der Grundriss der Fläche, Fotos der Räume, unsere Markenrichtlinien, die Gestaltungsrichtlinien des Centers, falls vorhanden, und Läden, die uns gefallen.
04	Zeile 3	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Namen und Arbeitstagen, 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 da sind.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen, sagen, wer das Konzept entwickelt, und stellen Ihnen ein oder zwei Rückfragen zu Ihren Kunden, Ihrem Budget und Ihrem Eröffnungstermin.

Was wir antworten würden

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



Renderings zur Ladengestaltung von Maverick Frame: ein Modegeschäft und ein Displaystand einer Marke.

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 Fläche und Marke

Ein Grundriss, Fotos der leeren Fläche, Ihre Markenrichtlinien oder nur ein paar Zeilen zu dem Laden, den Sie eröffnen möchten, egal in welchem Zustand. Wir antworten mit Umfang, Preis und den Fragen, die beides bestimmen, schriftlich und ohne Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
Ladengestaltung und 3D-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/ladengestaltung/
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.