



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor die Module wirken wie aufgeklebt.

Stellen Sie sich, bevor Sie einen Auftrag für Solar-Renderings unterschreiben. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage nach der Dachneigung.

HIER ANFANGEN

Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Solar-Visualisierungen scheitern selten an der Bildqualität. Sonnige Dächer und blauer Himmel stehen in jedem Portfolio. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre schon in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand gefragt.

WAS DAS VERKAUFSGESPRÄCH VERSPRACH	WAS SIE IN WOCHE ZWEI MERKEN
01 „Fotorealistische Module, selbstverständlich“	Die Anlage klebt flach auf dem Foto, im falschen Winkel und ohne Reflexionen. Der Hausbesitzer sieht einen Aufkleber, kein Dach, und das Angebot verliert an Vertrauen.
02 „Wir halten uns an Ihre Belegung“	Die Module werden nach Augenmaß neu gezeichnet. Die Anzahl ändert sich, Abstände verschwinden, die Anlage verdeckt einen Lüfter, und das Bild passt nicht mehr zum Angebot.
03 „Jedes Foto reicht“	Ein Handyfoto vom falschen Standpunkt wird unverändert verwendet. Das entscheidende Dach ist halb verdeckt, und die Eigentümergemeinschaft sieht immer noch nicht, was die Nachbarn sehen werden.
04 „Jedes Haus ist einfach“	Gauben, Walmdächer und Erker sprengen die Standardvorlage, und jeder neue Haustyp wird als neues Projekt angeboten.
05 „Änderungen sind kein Problem“	Nach dem Aufmaß ändert sich die Belegung, und die Szene liegt bei jemand anderem. Das korrigierte Bild kommt nach der Eigentümerversammlung.

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 jede hat eine Antwort, die Sie überprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Foto, Belegung, Termin

Schicken Sie sie genau so ab. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Vage Antworten sind auch eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	LASSEN SIE ES, WENN
1. Was brauchen Sie von uns, um die Module auf diesem Haus zu rendern?	Fotos aus der Perspektive, aus der man das Dach sieht, die Belegung oder ein Software-Export mit Modulgröße und Anzahl, dazu das Modulmodell.	„Schicken Sie einfach die Adresse, wir finden es auf der Karte.“
2. Wie passen Sie die Anlage an das echte Dach im Foto an?	Die Kamera wird an das Foto angepasst und die Dachfläche in 3D nachgebaut, damit Neigung, Größe, Schatten und Reflexionen dem echten Dach folgen.	„Wir setzen die Module in Photoshop ein.“
3. Folgt die Anlage exakt unserer Belegung?	Modulanzahl, Reihen, Abstände und Ausrichtung aus Ihrer Belegung, jede Änderung vorher mit Ihnen abgestimmt.	„Ungefähr, Module zählt doch keiner.“
4. Wann sehe ich den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigem Briefing?	Eine Zahl in Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, 2 bis 3 Wochen für ein Set aus 5 bis 8 Ansichten, und was „vollständig“ heißt.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
5. Was passiert, wenn die Eigentümerversammlung eine Woche früher stattfindet?	Eine Eiloption mit Preis, etwa die halbe Zeit für rund 40 % Aufpreis.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine?	Eine feste Zahl, üblich zwei beim Entwurf und eine am finalen Bild, eine Runde ist eine zusammengeführte Liste.	„Unbegrenzte Korrekturen.“

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Ein Solarvertrag wird nach dem Bild unterschrieben und nach der Belegung montiert. Zeigt das Rendering eine andere Anlage als die angebotene, landet die Beschwerde bei Ihrem Montageteam, nicht beim Studio. Beides entscheidet sich daran, was das Studio vor dem Start abfragt und einzuhalten verspricht.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Ansichten, Dächer, Dateien

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

LASSEN SIE ES, WENN

7. Welche Ansichten empfehlen Sie für Eigentümergeinschaft oder Genehmigung?

Straßen-, Wege- und Luftansichten von festen Standpunkten in echter Größe, plus ein Vorher-nachher-Paar aus derselben Kamera.

„Ein schönes Titelbild reicht.“

8. Wie kalkulieren Sie weitere Häuser oder Haustypen im selben Projekt?

Ein Preis pro neuer Kamera oder neuem Haustyp in einer bestehenden Szene, weit unter dem ersten Haus.

Jedes Haus wird als neues Projekt angeboten.

9. Wie gehen Sie mit Gauben, Walmdächern, Schornsteinen und Lüftern um?

Die Anlage liegt auf der freien Dachfläche, mit Abstand zu Kehlen, Lüftern und Kanten, wie in Ihrer Belegung.

„Wir nehmen unser Standarddach.“

10. Welche Formate liefern Sie für Angebot, Druck und Social Media?

Formate für Angebot und E-Mail, Druckauflösung, Webdateien und Social-Zuschnitte, abgestimmt, bevor die Kameras stehen.

„Wir schicken JPEGs, die Größe passen Sie an.“

11. Können ein Kameraflug oder eine Solarpark-Fotomontage aus derselben Szene kommen?

Ja, mit Kamerapfad oder abgestimmten Standpunkten vor dem Rendern, Länge oder Zahl der Standpunkte vorab genannt.

„Dafür holen wir einen Partner dazu.“

12. Wer genau modelliert und rendert das Projekt, und wird etwas weitergegeben?

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

„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

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

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFRAGEN, BEVOR SIE DAS SET BEAUFTRAGEN

0 - 6

FINGER WEG, EGAL WIE STARK DAS PORTFOLIO WIRKT

Der Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Weitergabe an Subunternehmer ist verbreitet und nicht immer schlecht. Das Verschweigen ist das Problem, denn eine falsche Modulzahl oder einen verpassten Versammlungstermin klären Sie nicht mit einem Team, mit dem Sie nicht sprechen dürfen. Fragen Sie direkt und achten Sie darauf, wie lange die Antwort dauert.



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

DIE E-MAIL ZUM ABSCHICKEN

01	Betreff	Solar-Renderings für [Haus, Siedlung oder Standort], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten von [einem Kundenhaus / einer Reihenhaussiedlung / einem Gewerbedach / einem Solarpark] für [das Angebot / die Eigentümergemeinschaft / die Genehmigung / das Verfahren / das Marketing] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: Fotos des Hauses oder Standorts, die Belegung oder der Software-Export, das Modulmodell und zwei Referenzen.
04	Zeile 3	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Zahlen und Namen, nicht mit Spannen.
05	Zeile 4	Fügen Sie die Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 ein.
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 Personen und stellen Ihnen ein oder zwei Rückfragen zu Fotos und Belegung.

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/
Photovoltaik-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/photovoltaik-visualisierung/
Oder einfach	auf die E-Mail antworten, mit der dieser Leitfaden kam.

Geschrieben von denen, die diese Briefings lesen

Dim Kuzmenko ist Gründer von Maverick Frame Studio. Die Zahlen in diesem Leitfaden stammen aus unserem eigenen Posteingang und unserer eigenen Preisliste, nicht aus einer Branchenumfrage.