



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor das Kältebecken in Beton gegossen ist.

Stellen Sie sie, bevor Sie ein Spa-Design-Studio beauftragen. Ein gutes beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage, wessen Sauna im Grundriss steht.

Dim Kuzmenko
Gründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

ZUM EINSTIEG

Jedes Scheitern war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Spa-Projekte scheitern selten am Portfolio. Jedes Studio zeigt eine stimmungsvolle Sauna und einen ruhigen Behandlungsraum. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre schon in der ersten E-Mail aufgefallen, hätte jemand gefragt.

WAS DAS VERKAUFSGESPRÄCH VERSPRACH

WAS SIE NACH DER UNTERSCHRIFT MERKEN

- | | | |
|----|--|--|
| 01 | „Schöne Stimmungsbilder für den Businessplan“ | Investoren finanzieren ein Gefühl, das niemand sieht. Sie fragen, wie viele Gäste der Club fasst und wofür Mitglieder zahlen. |
| 02 | „Der Saunalieferant zeichnet den Grundriss gratis“ | Der kostenlose Grundriss folgt der Ausstattung, den Kabinen und Tauchbecken einer Marke. Gästeweg und Ritual kommen danach. |
| 03 | „Wir visualisieren, sobald der Entwurf steht“ | Nassbereiche scheitern leise. Das Kältebecken liegt am Empfang, das Dampfbad hat keine Abkühlzone. Niemand ist den Plan vor dem Ausbau in 3D abgegangen. |
| 04 | „Jeden Raum gestaltet ein eigener Experte“ | Zwölf Räume, die wie fünf Marken wirken: Empfang, Recovery-Räume und Nassbereiche sehen aus wie verschiedene Geschäfte unter einem Dach. |
| 05 | „Fotos, sobald der Club eröffnet ist“ | Mitgliedschaften verkaufen sich, bevor es Fotos gibt. Gründungsmitglieder werben Sie Monate vor der Eröffnung, und von Ihrem Club gibt es nichts zu zeigen. |

Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen einen Prozess.

Die zwölf Fragen auf den nächsten beiden Seiten prüfen den Prozess. Jede gehört zu einem der fünf Probleme oben, und auf jede gibt es eine Antwort, die Sie überprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Design und Grundriss

Senden Sie die Fragen so, wie sie sind. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Zeichnungen. Auch eine vage Antwort ist eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	ABSAGEN, WENN
1. Können Sie das Spa entwerfen, wenn wir nur eine leere Fläche haben?	Ja: Grundriss, Farbpalette und Materialien in 3D, mit Ihnen verfeinert, bevor die finalen Ansichten entstehen.	„Schicken Sie uns den Entwurf, wir visualisieren ihn.“
2. Welche Bilder würden Sie für den Businessplan erstellen?	Empfang, eine Signature-Anwendung und den Grundriss, so gewählt, dass sie Kapazität und Gästerlebnis zeigen.	„Ein paar schöne Stimmungsbilder.“
3. Wie planen Sie den Weg von trocken zu nass und von öffentlich zu privat?	Ein Rundgang durch den 3D-Grundriss: Empfang, Umkleide, Saunabereich, Kältebecken, Ruhe, zurück in die Lounge.	Der Gästeweg kommt gar nicht vor.
4. Ist der Grundriss an eine Sauna- oder Ausstattungsmarke gebunden?	Nein: Zuerst kommt das Design, dann werden die Kabinen, Becken und Geräte Ihrer Wahl maßstabsgetreu eingefügt.	Der Grundriss kommt mit den Katalognummern eines Lieferanten.
5. Wie prüfen Sie Abkühlzone, Entwässerung und rutschige Böden?	Das Studio markiert sie im 3D-Grundriss und überlässt die Technik Ihrem Architekten und Bauunternehmer.	„Das klären wir später.“
6. Was machen Sie nicht?	Ausführungspläne, Sanitär, Lüftung und Beckentechnik bleiben bei Architekt und Fachplaner.	„Wir übernehmen alles.“

Warum die Fragen 3 und 4 am meisten zählen

Ein Spa ist eine Abfolge, keine Sammlung von Räumen. Die Reihenfolge von Hitze, Kälte und Ruhe entscheidet, wie sich Gäste fühlen und ob Mitglieder wiederkommen, und genau sie opfert ein Lieferantengrundriss als Erstes.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: ein Look für jeden Kanal

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	ABSAGEN, WENN
7. Wie wirken zwölf verschiedene Räume wie ein einziger Club?	Eine Farbpalette und ein Lichtkonzept für das ganze Spa, festgelegt vor dem Rendering.	Jede Zone wird einzeln gebriefft und gestaltet.
8. Wer genau entwirft und visualisiert unser Spa?	Benannte Rollen im eigenen Team des Studios und Ihre Ansprechperson im Alltag.	„Unsere Partner“ oder „unser Netzwerk“.
9. Liefert dasselbe Modell Bilder für Website, Social Media und einen kurzen Film?	Ja, neue Ansichten und Schnitte aus derselben Szene, ohne das Spa neu zu bauen.	„Marketingbilder sind ein eigenes Projekt.“
10. Ab wann können wir mit Ihren Bildern Mitgliedschaften verkaufen?	Sobald die ersten Ansichten freigegeben sind, Monate vor der Eröffnung.	„Wenn der Club fertig ist.“
11. Wer behält die Szenendateien, und wie lange?	Das Studio archiviert die Arbeitsszene und öffnet sie für neue Räume oder einen zweiten Standort wieder.	Nach der Lieferung gibt es nur noch die finalen JPEGs.
12. Was brauchen Sie von uns, um diese Woche zu starten?	Eine kurze Liste: Grundriss oder Fotos mit Maßen, Ihre Anwendungen, einige Referenzen.	Ein dreißigseitiger Fragebogen vor dem Angebot.

10 - 12

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

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFORDERN, BEVOR SIE DAS PAKET VERGEBEN

0 - 6

ABSAGEN, SO RUHIG DAS PORTFOLIO AUCH WIRKT

Am häufigsten weichen Studios Frage 4 aus

Kostenlose Grundrisse von Lieferanten sind ein guter Ausgangspunkt. Das Problem ist ein Design, das stillschweigend einem Katalog folgt. Fragen Sie direkt und achten Sie darauf, ob die Antwort bei Ihren Mitgliedern beginnt oder bei einem Produkt.



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. Der Unterschied zwischen den Antworten zeigt sich meist schon im zweiten Absatz.

DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN

01	Betreff	Spa-Design und Renderings für [Name des Clubs]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir eröffnen [einen Recovery-Club / ein Day Spa / ein Badehaus] mit rund [Fläche] in [Stadt], geplant für [Monat].
03	Zeile 2	Im Anhang: Grundriss oder Fotos mit Maßen, unsere Liste der Anwendungen und zwei Referenzen, die uns gefallen.
04	Zeile 3	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Namen und Beispielen, nicht mit Spannen.
05	Zeile 4	Fügen Sie hier 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 beschreiben einen Ansatz für den Grundriss, nennen die Menschen dahinter und stellen Ihnen ein oder zwei Rückfragen zu Ihren Anwendungen und Mitgliedern.

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/
Spa- und Wellness-Design	maverickframe.com/de/loesungen/spa-design/
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.