



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor der Vorverkauf startet

Stellen Sie sich, bevor Sie einen Auftrag für Sportanlagen-Renderings unterschreiben. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt, wenn Sie fragen, wie es Ihre Plätze regelkonform hält.

HIER ANFANGEN

Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Rendering-Projekte für Sportanlagen scheitern selten an der Bildqualität. Sandplätze zur goldenen Stunde und blaues Padelglas hat jedes Portfolio. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail aufgefallen, hätte jemand gefragt.

WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHE ZWEI FESTSTELLEN

01	„Fotorealistisch, selbstverständlich“	Die Plätze sind leer und wirken mittags flach. Niemand sieht das Abendspiel unter Flutlicht, das eine Mitgliedschaft verkauft.
02	„Wir halten uns an Ihre Pläne“	Platzmaße, Auslaufzonen und Glaselemente weichen ab. Ihr Platzbauer bemerkt es vor den Investoren, und der Verband ebenso.
03	„Varianten sind kein Problem“	Jede Belags-, Glas- und Flutlichtvariante wird als neue Ansicht angeboten. Sechs Varianten kosten sechsmal so viel, und die Kameras passen nicht mehr zusammen.
04	„Luftbilder machen wir auch“	Das Luftbild des Geländes kommt von einem anderen Anbieter, in einem anderen Stil, mit einem Clubhaus, das nicht zu den Platzansichten passt.
05	„Das schaffen wir rechtzeitig“	Die Bilder kommen nach dem Investorentermin, der Gemeinderatssitzung oder dem Start des Vorverkaufs an Gründungsmitglieder. Keiner dieser Termine verschiebt sich wegen eines verspäteten Renderings.

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 nachprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Pläne, Varianten, Termin

Schicken Sie die Fragen genau so ab. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Auch eine vage Antwort ist eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	LASSEN SIE ES, WENN
1. Was brauchen Sie von uns, um die Anlage zu modellieren?	Einen Lageplan, das Platzlayout und die Pläne des Clubhauses; ein Drohnfoto des Geländes hilft. Für ein Konzept genügen eine Skizze und die Anzahl der Plätze.	„Schicken Sie uns zuerst ein fertiges 3D-Modell.“
2. Wie halten Sie Platzmaße, Markierungen, Auslaufzonen und Glaselemente exakt nach den Plänen?	Ihre Pläne und die Standardmaße der Sportart sind die Referenz, und die Vorschauen werden daran geprüft.	„Plätze sind Standard, wir nehmen ein Bibliotheksmodell.“
3. Wie bepreisen Sie Belags-, Glas-, Zaun- und Flutlichtvarianten am selben Modell?	Ein Preis pro Variante aus festen Kameras an einem bereits gebauten Modell, weit unter einer neuen Ansicht.	Jede Variante wird als neues Rendering angeboten.
4. Wann sehe ich den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigen Plänen?	Eine Zahl an Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, 1 bis 2 Wochen für ein erstes Set aus Außen- und Innenansichten, und was „vollständig“ heißt.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
5. Was passiert, wenn der Investorentermin oder die Anhörung eine Woche früher kommt?	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, meist zwei im Entwurf und eine am finalen Bild, wobei eine Runde eine zusammengeführte Liste ist.	„Unbegrenzte Korrekturen.“

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Eine Sportanlage wird von Menschen beurteilt, die sich mit Plätzen auskennen. Ein Spieler, ein Prüfer des Verbands oder Ihr Platzbauer sieht eine falsche Auslaufzone oder ein schief sitzendes Glaselement sofort, und ein Mitglied, das Belagsvarianten vergleicht, braucht jedes Mal dieselbe Kamera. Beides entscheidet sich daran, wie das Studio das Modell vor dem Start aufbaut.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Luftbilder, Genehmigung, Filme, Dateien

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

LASSEN SIE ES, WENN

7. Können Sie das ganze Gelände von oben rendern, im selben Stil wie die Platzansichten?

Ja, aus demselben Geländemodell: Plätze, Clubhaus, Parkplätze und Wege, eingesetzt in ein Drohnenfoto oder einen realen Kartenkontext.

„Luftbilder macht ein anderes Team.“

8. Kann ein Kameraflug oder Rundgangsfilm aus demselben Modell kommen?

Ja, mit einem Kamerapfad oder Storyboard, das vor dem Rendering abgestimmt ist, und mit vorab festgelegter Länge.

„Dafür holen wir einen Partner dazu.“

9. Wie zeigen Sie Flutlicht, Lärmschutzwände und eine Halle oder Traglufthalle im Straßenbild für die Genehmigung?

Exakte Baukörper im realen Umfeld, von der Straße und von oben, bei Tag und Nacht, mit Leuchten dort, wo die Pläne sie vorsehen.

„Wir machen es schön; Genauigkeit ist Sache des Architekten.“

10. Welche Formate liefern Sie für Präsentation, Bauantrag, Website und Vorverkauf?

Auflösung für Präsentation und Druck, Web-Größen, Social- und Anzeigenformate für den Vorverkauf der Mitgliedschaften, vereinbart vor dem Kamerasetup.

„Wir schicken JPEGs, skalieren Sie selbst.“

11. Wie bepreisen Sie die nächste Bauphase, neue Plätze oder einen zweiten Standort?

Niedriger als beim ersten Mal: Modell, Kameras, Licht und Materialien werden wiederverwendet, daher kostet jede neue Phase kostet weniger.

Jede Phase wird als neues Projekt angeboten.

12. Wer genau modelliert und rendert das Projekt, und wird ein Teil an Dritte weitergegeben?

Benannte Rollen im eigenen Team des Studios, eine NDA, bevor Pläne den Besitzer wechseln, keine Veröffentlichung ohne Freigabe.

„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

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

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFORDERN, BEVOR SIE DAS SET VERGEBEN

0 - 6

ABSAGEN, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht. Das Verschweigen ist das Problem. Eine Anlage, die noch nicht finanziert oder genehmigt ist, gehört nicht in die Hände von Leuten, mit denen Sie keine NDA unterzeichnet haben, und einen falschen Platz 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	Renderings der Sportanlage für [Projekt], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten [eines Padel- oder Tennisclubs / einer Sportanlage / eines privaten Platzes / eines Clubhauses] für [den Businessplan / Investoren / die Baugenehmigung / den Vorverkauf der Mitgliedschaften] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei, oder nach Unterzeichnung unserer NDA: der Lageplan, das Platzlayout, die Pläne des Clubhauses, ein Drohnfoto des Geländes und zwei Referenzen.
04	Zeile 3	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Zahlen und Namen, nicht mit Spannen.
05	Zeile 4	Hier die Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 einfügen.
06	Zeile 5	Wir entscheiden innerhalb einer Woche nach Eingang aller drei Antworten.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, nennen die Personen, bieten eine NDA an und stellen Ihnen ein oder zwei Rückfragen zu den Plätzen und zum Gelände.

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/
Sportanlagen-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/sportanlagen-planung-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.