

PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Warum derselbe Auftrag ein Vielfaches kosten kann

Was in einem Angebot für 3D-Visualisierung tatsächlich steht, welche zwölf Entscheidungen den Preis bewegen, und ein Blatt, mit dem Sie Angebote gleich gegen gleich halten.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

AUSGANGSPUNKT

Sie vergleichen nicht denselben Auftrag

Drei Angebote für dieselben fünf Außenperspektiven, und zwischen dem niedrigsten und dem höchsten liegt ein Vielfaches. Der erste Reflex lautet, dass jemand zu viel verlangt. Meistens stimmt das nicht. Die drei Angebote beschreiben drei verschiedene Arbeiten, und nur eines davon ist ausführlich genug formuliert, dass man das erkennen kann.

Ein Preis pro Bild sagt nichts, solange nicht feststeht, was in diesem Bild enthalten ist. Daran scheitert der Vergleich, nicht an der Zahl.

Im niedrigen Angebot oft nicht enthalten

- Die Aufbereitung Ihrer CAD-Daten
- Umgebung jenseits der Grundstücksgrenze
- Mehr als eine Tageszeit je Ansicht
- Staffage in nennenswerter Dichte
- Korrekturen nach der ersten Runde
- Nutzung über die Erstveröffentlichung hinaus
- Ausgabe in Druck- oder Bauzaungröße

Im höheren Angebot meist enthalten

- Modellaufbau statt Weiterverwendung fremder Geometrie
- Eine abgestimmte Materialliste vor dem ersten Render
- Ein nachvollziehbarer Sonnenstand zu Datum und Uhrzeit
- Definierte Freigabestufen statt eines fertigen Bildes
- Eine benannte Ansprechperson
- Mehrere Ausgabegrößen und Ebenen
- Eine schriftliche Liste der getroffenen Annahmen

Beides kann richtig sein. Für einen Social-Post reicht die kurze Fassung, und dafür Studioqualität zu bezahlen ist verschwendetes Geld. Für ein Bild, das drei Jahre lang auf dem Bauzaun und im Exposé steht, ist die kurze Fassung **das** teure Angebot, weil sie zweimal bezahlt wird.



Maverick Frame Produktionsrendering.

SCHRITT 01

Was jede Zeile eines Angebots bedeutet

Wenn ein Angebot nur aus einer Zahl und dem Wort Visualisierung besteht, fordern Sie die Aufschlüsselung an. Diese zehn Positionen erklären fast jede Preisdifferenz, die Sie vor sich haben.

POSITION	WAS DAHINTERSTECKT, UND WARUM SIE SCHWANKT
Modellaufbau	Die Geometrie aus Ihren Plänen. Der größte und der am wenigsten sichtbare Posten. Liegt ein brauchbares 3D-Modell vor, sinkt er deutlich; sind es PDF-Pläne, steigt er.
Datenaufbereitung	Bereinigen von DWG oder IFC: doppelte Linien, fehlende Höhen, Layer ohne System. Steht selten im Angebot und kostet fast immer Zeit.
Umgebung	Was jenseits der Grundstücksgrenze zu sehen ist. Ein Lückenschluss im Bestand ist eine andere Aufgabe als ein Haus auf freiem Feld.
Materialien	Jede festgelegte Oberfläche ist Arbeit. Jede offene Oberfläche ist eine Entscheidung, die jemand anderes für Sie trifft und die Sie anschließend prüfen müssen.
Licht und Tageszeit	Eine abgestimmte Stimmung ist eine Position. Dieselbe Ansicht in zwei Stimmungen sind fast zwei Bilder.
Kameras	Standpunkt, Höhe, Brennweite. Frei gewählt ist günstiger; von Ihnen vorgegeben ist teurer und meistens richtiger.
Postproduktion	Farbe, Himmel, Kontrast, Retusche. Hier entsteht ein erheblicher Teil dessen, was Sie später als Qualität wahrnehmen.
Staffage	Menschen, Fahrzeuge, Bepflanzung, Mobiliar im Außenraum. Der Preis steigt mit der Dichte, nicht mit der Bildzahl.
Freigabe und Korrektur	Wie oft Sie etwas zu sehen bekommen, bevor gerendert wird, und was als **eine** Runde gilt. Ohne Definition ist diese Zeile wertlos.
Rechte und Ausgabe	Wofür, wo und wie lange Sie die Bilder verwenden dürfen, in welchen Größen und Formaten sie geliefert werden, und ob Ebenen dabei sind.

Die Rechenzeit des Renderings taucht in vielen Angeboten als eigene Position auf. Für Ihren Vergleich ist sie fast nie der Unterschied. Die ersten beiden Zeilen sind es fast immer.

SCHRITT 02

Die zwölf Fragen, die den Preis bewegen

Beantworten Sie diese zwölf Punkte einmal und schicken Sie die Antworten an alle Anbieter. Danach bekommen Sie Angebote, die sich tatsächlich vergleichen lassen.

01	**Wie viele Ansichten**	Und wie viele davon sind Nahaufnahmen, die jedes Detail zeigen.
02	**Innen oder außen**	Innenräume brauchen mehr Einrichtung, mehr Materialien und mehr Lichtarbeit pro Bild.
03	**Welche Daten liegen vor**	Ein sauberes 3D-Modell, ein DWG-Satz oder PDF-Pläne. Drei sehr verschiedene Startpunkte.
04	**Wie fertig ist der Plan**	Was noch offen ist, wird im Bild entschieden und später womöglich geändert.
05	**Wie viel echter Kontext**	Nachbarbebauung, Straßenraum, Topografie, Bestandsbäume. Der stille Kostentreiber im Außenbild.
06	**Tageszeit und Wetter**	Eine Stimmung, oder dieselbe Ansicht morgens und in der Dämmerung.
07	**Dichte der Staffage**	Leer, angedeutet belebt oder voll. Jede Stufe ist ein anderer Aufwand.
08	**Wie viele Materialien sind festgelegt**	Alles, was nicht festgelegt ist, wird angenommen, und Annahmen werden gern spät korrigiert.
09	**Varianten**	Fassadenfarbe, Möblierung, Bepflanzung. Materialvarianten sind günstig, Geometrievarianten nicht.
10	**Ausgabegröße und Medium**	Web, Exposé im Druck, Messewand, Bauzaun. Die letzten beiden verlangen mehr Auflösung und mehr Detail.
11	**Nutzungsrechte**	Zweck, Gebiet, Dauer, Weitergabe an Vertriebspartner.
12	**Wer gibt frei**	Eine Person oder vier. Und ob es eine Zwischenstufe vor dem fertigen Bild gibt.

SCHRITT 03

Das Vergleichsblatt

Tragen Sie die Angebote nebeneinander ein. Die vorletzte Zeile ist die einzige Zahl, über die sich sinnvoll diskutieren lässt.

ANGEBOTSVERGLEICH	A	B	C
Ansichten gesamt	____	____	____
davon Innenraum	____	____	____
Modellaufbau enthalten	j/n	j/n	j/n
CAD-Aufbereitung enthalten	j/n	j/n	j/n
Umgebung: Umfang	____	____	____
Tageszeiten je Ansicht	____	____	____
Staffage: Dichtestufe	____	____	____
Freigabestufen vor dem Render	____	____	____
Runde definiert	j/n	j/n	j/n
Korrekturen inklusive	____	____	____
Rechte: Zweck und Dauer	____	____	____
Ausgabegrößen	____	____	____
Ebenen / freigestellte Datei	j/n	j/n	j/n
Modelldatei am Projektende	j/n	j/n	j/n
Annahmenliste schriftlich	j/n	j/n	j/n
PREIS	____	____	____
PREIS JE VERGLEICHBARER ANSICHT	____	____	____

Zwei Zeilen, die hierzulande Geld sparen

In deutschen Projekten prüft das Bild am Ende häufig ein Architekt oder ein technisch versierter Projektentwickler, der es gegen den Planstand hält. Dann zählt nicht die Stimmung zuerst, sondern ob Geometrie, Achsen und Öffnungen stimmen.

Deshalb sind zwei Positionen im Angebot ihr Geld wert: eine **Freigabestufe am texturlosen Modell**, bevor Material und Licht dazukommen, und eine **schriftliche Annahmenliste** zu allem, was der Plan offenlässt. Beides gilt als penibel, bis es zum ersten Mal eine späte Korrekturschleife verhindert.

Wenn ein Angebot deutlich herausfällt

Fragen Sie nicht nach einem Nachlass. Fragen Sie, welche Zeilen des Blattes links anders beantwortet wurden als bei den anderen. In fast allen Fällen liegt die Differenz in drei davon: Modellaufbau, Umgebung und Rechte.

Wenn ein Anbieter dieses Blatt nicht ausfüllen will oder kann, haben Sie eine Antwort bekommen, nur nicht die erfragte.

ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM STUDIO

Kosten, und wie Sie richtig briefen

Die beiden Fragen, die uns vor allen anderen gestellt werden. Beide Antworten sind kurz.

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

Marktübliche Spannen, die wir zu veröffentlichen bereit sind, in US-Dollar. Bearbeitungszeiten und die Zahl der Korrekturrunden stehen bewusst nicht in dieser Tabelle: unsere schwanken je nach Projektart zu stark, um sie als Richtwert anzugeben, und eine erfundene Zahl wäre hier schlechter als gar keine.

Wie Sie briefen — kürzer ist besser

Das ist das Gegenteil dessen, was die meisten annehmen. Vier Dinge:

- Was Sie brauchen — **wie viele Bilder, wovon**
- Die Pläne und Ansichten, so wie sie sind
- Ein paar Referenzbilder für Stimmung und Licht
- Ein klarer Satz dazu, *wofür* die Bilder sind

Einen kleinen Auftrag zu einem fünfzigseitigen Leistungsverzeichnis aufzublasen geht nach hinten los: wörtlich genommen wird das Ergebnis hässlich, und es führt die Ausführenden in die Irre. Nennen Sie die Absicht und überlassen Sie das Detail dem Team, das das täglich macht.

Der Fehler, der am meisten kostet

Der häufigste Fehler ist nicht die falsche Studiowahl. Es ist der **Zeitpunkt**. Gesucht wird erst, wenn der erste Dienstleister bereits gescheitert ist und der Termin brennt — und dann wird unter Druck entschieden.

Prüfen und binden Sie Visualisierungspartner, **bevor** Sie einen brauchen. Einen, besser mehrere, gebrieft und arbeitsbereit. Das kostet einen Nachmittag und rettet später ein Projekt.

10+
JAHRE RENDERING UND VISUELLES ERZÄHLEN

350+
MARKEN UND AGENTUREN WELTWEIT BETREUT

95%
KUNDENZUFRIEDENHEITS-QUOTE

40%+
UNSERER AUFTRÄGE ENTHALTEN HEUTE BEWEGUNG ODER 360

MAVERICK
FRAME
STUDIO

Wenn das Bild standhalten muss, sprechen Sie mit uns

Wir sind ein CGI-Studio: Architektur- und Produktvisualisierung, 3D-Modellierung, Animation, 360-Touren und VR. Zehn Jahre, über 350 Marken und Agenturen, und die Art von Arbeit, die auch dann stimmt, wenn jemand die Fenster nachzählt.

Schicken Sie uns die Pläne und einen Satz dazu, wofür die Bilder sind. Sie bekommen Leistungsumfang und Preis, ohne Verpflichtung, beides zu nutzen.

HIER STARTEN

maverickframe.com/contacts

ARBEITEN ANSEHEN

maverickframe.com/gallery

VERFASST VON

Dim Kuzmenko
Mitgründer



Maverick Frame Produktionsrendering. · Die Spannen sind Marktwerte für 2026 und stellen kein Angebot dar.