

PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Fünf Decks. Ein Foliensystem. $5.800 weniger.

Welche Decks Sie von der Finanzierungsrunde bis zu firmenweiten Vorlagen bestellen, was das Foliensystem mitnimmt, und ein kalkuliertes Beispiel der ganzen Reihe gegen jedes Deck von null.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER ANFANGEN

Fünf Decks, eine Firma, fünfmal ein anderer Look

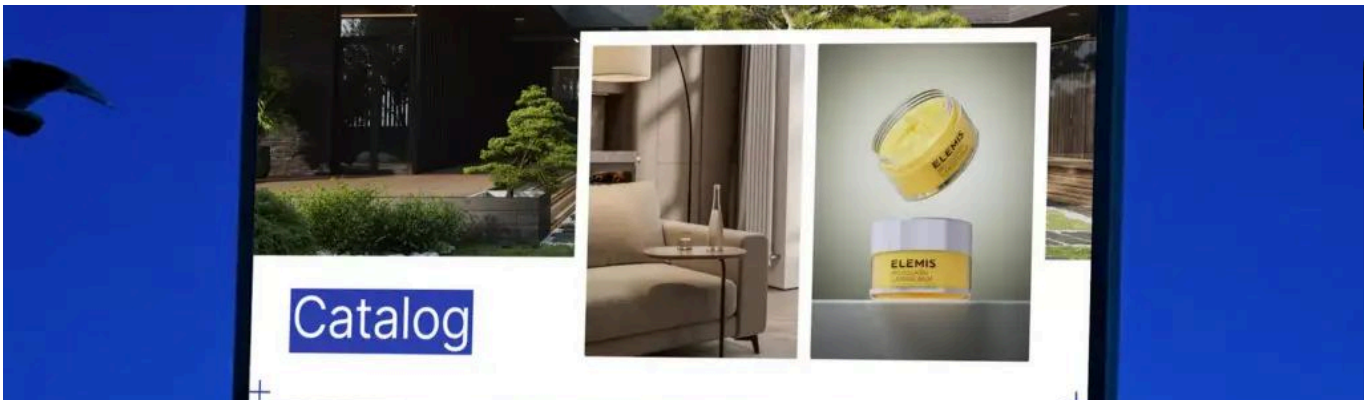
Ein wachsendes Unternehmen präsentiert viele Male im Jahr: das Pitch-Deck für die Runde, jedes Quartal ein Update für die Gremien, ein Vertriebsdeck, eine Launch-Keynote und zum Schluss Vorlagen für alle anderen. Die Marke ändert sich kaum. Das Foliensystem dahinter, Masterfolien, Diagrammstil und Icons, wird meist für jedes Deck neu gezeichnet.

Der Grund ist banal. Das Pitch-Deck baute ein Freiberufler, das Reporting-Deck das Finance-Team, das Vertriebsdeck die Agentur der letzten Kampagne, die Keynote der Eventdienstleister. Jeder baut Diagramme und Layouts neu, und die Vorlage, die alle gebraucht hätten, kommt zuletzt, nach fünf Decks, die wie fünf Firmen aussehen.

	DECK FÜR DECK EINGEKAUFT	ALS EIN FAHRPLAN GEPLANT
01	**Masterfolien und Diagramme für jedes Deck neu gezeichnet**	Ein Foliensystem, archiviert
02	**Zahlen im Pitch-Deck anders gestaltet als im Reporting**	Ein Diagrammstil, jedes Quartal aktualisiert
03	**Produktbilder für den Launch neu fotografiert oder gerendert**	3D-Produktmodell für neue Ansichten wiederverwendet
04	**Firmenvorlage zuletzt, aus einem fertigen Deck abgeleitet**	Vorlage ab dem ersten Deck mitgeplant

Das System ist der langsame Teil. Bezahlen Sie es einmal.

Schrift, Farbe, Raster, Diagramme und Icons brauchen am längsten, bis sie stimmen. Behalten Sie das System, dann zahlt jedes spätere Deck für Folien und Story, nicht noch einmal für den Look.



Katalog- und Präsentationsdesign von Maverick Frame.

DER FAHRPLAN

Welches Deck Sie wann bestellen, Phase für Phase

Fünf Phasen, von der Finanzierungsrunde bis zu Vorlagen für das ganze Unternehmen. Die letzte Spalte zeigt, was das Studio weiterreichen sollte, damit das nächste Deck mit einem funktionierenden System beginnt.

PHASE	DIESE VISUALS BESTELLEN	WER SIE NUTZT	WAS BLEIBT
Finanzierung	Pitch-Deck, Investoren-Teaser, 3D-Produktbilder	Investoren, Accelerators	Foliensystem, 3D-Produktmodell
Gremien	Updates für Aufsichtsrat und Investoren	Aufsichtsrat, Investoren, Finance-Team	KPI-Dashboards, Diagrammvorlagen
Vertrieb	Vertriebsdeck und Angebotsvorlage	Vertriebsteam, Key Accounts	Layouts für Cases und Preise
Launch	Keynote mit animierten Builds und Renderings	Events, Presse, Partner	Formate für Eventscreens, Animationen
Vorlagen	Mastervorlage und Folienbibliothek	Jedes Team im Unternehmen	Layouts für jedes künftige Deck

Fangen Sie dort an, wo Sie stehen

Stehen Sie beim Vertrieb, bestellen Sie jetzt das Vertriebsdeck und verlangen Sie zwei Dinge: Masterfolien und Diagramme werden als System gebaut, nicht für ein einzelnes Deck, und die offenen Dateien gehören Ihnen. Keynote und Firmenvorlage starten dann mit Layouts, die Sie bereits freigegeben haben.



Produktionsrendering von Maverick Frame, ein 3D-Standbild, wie es ein Deck wiederverwendet.

WAS ES KOSTET

Der Deck-Fahrplan, auf beide Arten kalkuliert

Ein zusammengesetztes Beispiel für ein Unternehmen mit physischem Produkt, zu mittleren Studiopreisen. Folienzahlen und Preise sind in beiden Summen gleich; nur System, Vorlage und 3D-Modell ändern sich.

	POSTEN	GRUNDLAGE	ZU STUDIOPREISEN
01	Finanzierung: Foliensystem, Diagramme, Icons	einmalig	**$1.800**
02	Finanzierung: Pitch-Deck, 16 Folien	16 x $150	**$2.400**
03	Finanzierung: 3D-Produktmodell	einmalig	**$900**
04	Finanzierung: drei 3D-Produktbilder	3 x $400	**$1.200**
05	Gremien: KPI-Dashboards, Diagrammvorlagen	System aus Finanzierung übernommen	**$600**
06	Gremien: Reporting-Deck, 20 Folien	20 x $120	**$2.400**
07	Vertrieb: Layouts für Cases und Preise	System aus Gremien übernommen	**$500**
08	Vertrieb: Vertriebsdeck, 18 Folien	18 x $150	**$2.700**
09	Vertrieb: Angebotsvorlage, 10 Folien	10 x $120	**$1.200**
10	Launch: Keynote-Styling für Eventscreens	System aus Vertrieb übernommen	**$700**
11	Launch: Keynote, 25 Folien, animierte Builds	25 x $180	**$4.500**
12	Launch: zwei neue Produktansichten	Szene aus Finanzierung übernommen	**$600**
13	Vorlagen: Mastervorlage, 40 Layouts	System aus Launch übernommen	**$1.500**
14	Vorlagen: Folienbibliothek, 60 Folien	60 x $40	**$2.400**
	Phase Finanzierung		$6.300
	Phase Gremien		$3.000
	Phase Vertrieb		$4.400
	Phase Launch		$5.800
	Phase Vorlagen		$3.900
	Als ein Fahrplan geplant		**$23.400**
	Dieselben Visuals Phase für Phase, jedes Mal von vorn		**$29.200**

Von vorn baut jeder neue Designer das System erneut ($1.800 pro Phase, $2.600 für die Firmenvorlage), dazu kommen ein neues 3D-Modell und neue Bilder für die Keynote. Als ein Fahrplan geplant, beträgt die Differenz $5.800.

27%
FINANZIERUNG, $6.300

13%
GREMIEN, $3.000

19%
VERTRIEB, $4.400

25%
LAUNCH, $5.800

16%
VORLAGEN, $3.900

DIE EINE SEITE

Was Sie uns in jeder Phase schicken

Die Kunden, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken uns keine Spezifikation Folie für Folie. Sie schicken das alte Deck, die Zahlen und eine Zeile dazu, wer im Raum sitzt. In jeder Phase reicht das für ein Angebot.

01	**Finanzierung: die Story**	Ihr aktuelles Deck oder die zehn Dinge, die Investoren hören müssen, in ihrer Reihenfolge.
02	**Finanzierung: die Zahlen**	Marktgröße, Traction und die angestrebte Summe, als Tabelle oder Liste.
03	**Finanzierung: das Produkt**	CAD, Fotos oder ein Muster, falls 3D-Bilder des Produkts ins Deck kommen.
04	**Gremien: die Kennzahlen**	Die KPIs, die das Gremium verfolgt, und die Zahlen des letzten Quartals.
05	**Vertrieb: der Käufer**	Wer kauft, welche Einwände kommen und welche Cases Sie nennen dürfen.
06	**Launch: der Saal**	Bildschirmgrößen, Bühnenformat und wie lange die Keynote dauert.
07	**Vorlagen: die Nutzer**	Welche Teams Decks bauen und in welcher Software.
08	**Jede Phase: die Marke**	Logodateien, Schriften und Farben oder das Markenhandbuch.
09	**Jede Phase: der Termin**	Datum des Meetings oder Events. Ein fertiges Deck braucht 1 bis 2 Wochen.

Phase wechseln, System behalten

Lassen Sie uns bei der Lieferung eines Decks Masterfolien, Diagramme, Icons und 3D-Szenen archivieren. Kommt die nächste Phase, schicken Sie die neuen Inhalte, und wir kalkulieren nur die neuen Folien.

Preise und Konditionen umseitig

Spannen von Freiberuflern und Studios für Folien, Decks und Vorlagen, unsere Produktionszeiten und was eine Korrekturrunde umfasst, stehen auf der nächsten Seite. So können Sie jeden Preis in diesem Beispiel prüfen.

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
Individuelle Folie, pro Folie	$25 - 75	$80 - 200
Pitch-Deck, 12 - 20 Folien	$500 - 1.500	$1.500 - 4.000
Mastervorlage und Folienbibliothek	$400 - 1.500	$1.500 - 5.000
3D-Produktvisualisierung für ein Deck	$100 - 300	$250 - 600

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 der Kernfolien	3 bis 5 Arbeitstage ab vollständigem Briefing
Fertiges Deck, bis zu 25 Folien	1 bis 2 Wochen, Entwurf inbegriffen
Mastervorlage und Folienbibliothek	2 bis 3 Wochen, zuerst Freigabe der Layouts
Enthaltene Korrekturrunden	Zwei in der Entwurfsphase, eine am finalen Deck
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 eigener Präsentationsdesigner rechnet sich, wenn jede Woche ein Deck auf dem Tisch liegt. Darunter verbringt die Person die meisten Tage mit anderer Arbeit, und die Decks, auf die es ankommt, Finanzierungsrunde und Launch, gehen trotzdem unter Termindruck raus.

NÄCHSTER SCHRITT

Schicken Sie uns, was Sie schon haben

Ein altes Deck, ein Entwurf in welchem Zustand auch immer, Ihre Markendateien oder eine Seite Notizen. Sie bekommen Leistungsumfang, Preis und die Fragen, auf die es ankommt, als schriftliche Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
Präsentationsdesign	maverickframe.com/de/leistungen/praesentationsdesign/
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.