



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Ein Sofa, vierzig Stoffe. Bild für Bild kalkuliert: **\$39.950.**

Warum eine Kollektion nicht Bild für Bild angeboten werden sollte, und die Masterszenen, Stoffbibliothek und Variantenmatrix, die dieselben vierzig Stoffe für \$6.890 rendern.

DER ANFANG

Vierzig Stoffe sind nicht vierzig Renderings

Ein Kollektionsbriefing zählt meist Bilder: vierzig Stoffe, also vierzig Raumszenen und vierzig Freisteller. So angeboten ist jeder Stoff ein neues Standbild zum vollen Preis, und die Kollektion kostet mehr als die Fotografie, die sie ersetzen sollte.

Das Sofa ändert sich zwischen diesen Bildern nicht. Raum, Licht und Kamera auch nicht. Nur der Bezug. Als eine Masterszene mit Stoffbibliothek gebaut, ist die neununddreißigste Farbvariante ein Materialtausch und ein Batch-Rendering, kalkuliert als Variante, nicht als Bild.

WIE DAS BRIEFING ZÄHLT		WIE DIE KOLLEKTION GEBAUT WERDEN SOLLTE	
01	Vierzig Stoffe, vierzig Renderings	Eine Masterszene pro Blickwinkel, vierzig Materialien, als Batch gerendert.	
02	Jeden Stoff an das Website-Foto anpassen	Physische Muster oder Scans. Stofffotos entstehen jedes Mal unter anderem Licht.	
03	Jeder Stoff in der Raumszene	Der Raum für die Bestseller, das ganze Sortiment als Freisteller, wo Käufer vergleichen.	
04	Jede Größe einzeln modelliert	Modulare Teile, Armlehne, Sitz, Rücken, aus einem Satz zu jeder Größe montiert.	

Die Matrix entscheidet sich im Briefing, nicht in der Rechnung.

Welcher Stoff auf welchem Bild erscheint, ist eine Vertriebsentscheidung. Treffen Sie sie vor dem Angebot, in einer Tabelle, und das Studio kann die Kollektion als System kalkulieren statt als vierzig Einzelaufträge.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE RECHNUNG

Ein Sofa, kalkuliert Bild für Bild

Unten steht ein Komposit aus Kollektionsbriefings dieses Jahres, kalkuliert zu mittleren Studiopreisen, jedes Bild als eigenes Standbild angeboten, so wie die meisten Möbelbriefings geschrieben sind. Ein Sofa, vierzig Stoffe, eine Raumszene und Freisteller.

	POSITION	BASIS	ZU STUDIOPREISEN
01	Sofamodell aus Werkszeichnungen	Aufbau	\$900
02	Vierzig Stoffe nach Augenmaß aus Fotos angepasst	40 x \$60	\$2.400
03	Raumszene im Hauptstoff	1 x \$600	\$600
04	Derselbe Raum in den übrigen 39 Stoffen	39 x \$450	\$17.550
05	Frontaler Freisteller auf Weiß, jeder Stoff	40 x \$280	\$11.200
06	Dreiviertel-Freisteller, zehn Bestseller	10 x \$280	\$2.800
07	Stoffdetail, zehn Bestseller	10 x \$250	\$2.500
	Zwischensumme		\$37.950
	Farbkorrekturen nach Eintreffen der Muster		+ \$2.000
	Vierzig Stoffe, Bild für Bild		\$39.950
	Dieselben Bilder aus einer Variantenmatrix		\$6.890

\$33.060 sind dasselbe Sofa, noch einmal beleuchtet und gerendert.

Der Matrixweg: Mastermodell mit stofftauglichen UVs (\$1.200), Bibliothek aus vierzig Stoffen nach Mustern (\$1.400), Masterraum (\$600) und zwei Freisteller-Kameras (\$560), dann 39 Raumvarianten (\$1.560), 39 Front- und 9 Dreiviertel-Varianten (\$960) und zehn Details aus einem Set-up (\$610).

1	40	4	\$6.890
SOFAMODELL	STOFFE IN DER BIBLIOTHEK	MASTER-SET-UPS	FÜR DIE GANZE MATRIX

DIE VARIANTENMATRIX

Einmal bauen, den Stoff variieren

Eine Kollektion rendert günstig, wenn die teuren Teile einmal gebaut werden und sich nur der Bezug ändert. Briefen Sie sie in diesen Ebenen, und das Angebot folgt derselben Struktur.

EBENE	EINMAL GEBAUT	VARIIERT	KALKULIERT ALS
Modell	Moduleteile für jede Größe	Füße, Armlehnen, Tiefe	Ein Aufbau
Stoffbibliothek	Jeder Stoff aus Muster oder Scan	Farbe und Bindung	Pro Stoff, einmal
Masterszenen	Raum, Licht, Styling	Saison, Dekoration	Voller Bildpreis
Kameras	Front, Dreiviertel, Detail	Ausschnitt je Kanal	Voller Bildpreis
Varianten	Nichts Neues gebaut	Nur der Stoff	Batchpreis pro Bild

IM BRIEFING		WAS SIE STATTDESSEN SCHREIBEN
01	Alle Stoffe auf allen Bildern	Markieren Sie die Bestseller für die Raumszene. Das ganze Sortiment kommt auf Freisteller, wo verglichen wird.
02	Farben wie auf unserer Website	Schicken Sie Stoffkarten per Post oder Scans. Das Website-Foto ist Ihre unzuverlässigste Referenz.
03	Jede Größe modelliert	Listen Sie Module und die Größen, die sie ergeben. Ein Satz Teile ergibt alle.
04	Ein neuer Raum je Stofffamilie	Ein Raum je Saison oder Stil. Stofffamilien unterscheiden sich weniger als Räume und variieren viel günstiger.
05	Neue Stoffe zum Launch ergänzen	Bitten Sie das Studio, die Masterszenen aufzubewahren. Ein neuer Stoff ist dann ein Material und ein Batchlauf.

DIE EINE SEITE

Was Marken uns wirklich schicken

Die Kunden, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine vierzigseitigen Kollektionslastenhefte. Für Möbelvisualisierung schicken sie etwas wie das hier, meist im Text einer E-Mail, die Stoffkarten per Post, und das genügt für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Die Kollektion	Welche Stücke in welchen Größen. Je eine Zeile genügt.
02	Zeichnungen	Werkszeichnungen oder CAD, dazu Fotos eines fertigen Stücks.
03	Die Stoffe	Eine Liste mit Codes, und welche die Bestseller sind.
04	Muster	Physische Stoffkarten oder flache Scans unter gleichmäßigem Licht.
05	Füße und Oberflächen	Holz-, Metall- oder Farboptionen, jeweils mit Muster oder Code.
06	Die Matrix	Welcher Stoff auf welchem Bild erscheint. Eine grobe Tabelle reicht.
07	Raumszenen	Wie viele und in welchem Stil. Ein Foto eines Raums, der Ihnen gefällt, sagt mehr als ein Absatz.
08	Freisteller	Die Blickwinkel und die Kanäle: Webshop, Marktplatz, Katalog, Händler-Feed.
09	Der Termin	Der echte: Druckdatum des Katalogs oder die Messe, nicht der bequeme.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne. Sie sagt uns, wie tief die Matrix gehen kann.

Zuerst die Bestseller schicken

Beginnen Sie mit den drei Stoffen, die sich verkaufen. Die Masterszenen werden an ihnen gebaut und freigegeben, der Rest des Sortiments folgt als Varianten, sobald der Look steht.

Absicht nennen, keine Stylingregeln

Sagen Sie, für wen die Kollektion ist und wo sie verkauft wird. Styling, Licht und Bildaufbau sind unser Alltag. Ein kurzes Briefing mit dem Käufer darin schlägt ein langes, das jedes Kissen vorschreibt.

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 Zeichnungen und Stoffkarten

Werkszeichnungen oder CAD, die Stoffliste mit Codes, physische Muster oder Scans und eine Zeile dazu, wo die Bilder laufen, in welchem Zustand auch immer. Sie bekommen Variantenmatrix, Preis und die entscheidenden Fragen als schriftliche Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
----------------------------	---

Möbelvisualisierung	maverickframe.com/de/leistungen/moebel-visualisierung/
----------------------------	---

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.