



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Sechs Kabinen, ein Modell. Oder sechs Modelle und **\$25.900** mehr.

So briefen Sie Flugzeug-CGI, damit jedes Kabinenlayout, jede Lackierung und jede Außenansicht aus demselben Mastermodell kommt. Mit Variantenplan und Komposit beider Wege.

DER ANFANG

Jedes Layout gebrieft wie ein neues Flugzeug

Flugzeugvisualisierung bleibt selten bei einer Konfiguration. Eine Kabine wird in mehreren Layouts angeboten, eine Flotte fliegt in mehr als einer Lackierung, und der Vertrieb braucht von jeder dieselben Ansichten. Der teure Fehler: all das als getrennte Aufträge zu briefen, einen nach dem anderen, sobald ein Layout freigegeben ist.

Einzeln gebrieft wird jede Konfiguration für sich modelliert: wieder die Kabinenhülle, wieder die Sitze, wieder die Galley. Gemeinsam geplant entstehen Rumpf und Kabinenhülle einmal, das Mobiliar wird zu Modulen, und jedes neue Layout ist eine Montage von wenigen Stunden. Die Bilder sehen in beiden Fällen gleich aus. Der Unterschied ist, wie oft dasselbe Flugzeug modelliert wird.

	ALS GETRENNTE AUFTRÄGE GEBRIEFT	ALS EIN MASTER MIT VARIANTEN GEBRIEFT
01	Kabinenhülle für jedes Layout neu modelliert	Eine Hülle mit festen Monuments: Galley, Waschraum, Einstieg, Trennwände.
02	Sitze und Divane je Konfiguration neu gebaut	Eine Bibliothek von Sitzfamilien, platziert nach dem LOPA jedes Layouts.
03	Kamerawinkel je Auftrag neu gewählt	Dieselben Kameras in jedem Layout, damit Käufer direkt vergleichen können.
04	Neue Lackierung heißt neuer Außenauftrag	Lackierungen als Ebenen auf einem Exterieur, an einem Nachmittag getauscht.

Das Mastermodell ist das Briefing.

Legen Sie zu Beginn fest, was fix bleibt und was variiert. Diese eine Liste sagt dem Studio, wie es bauen soll, und sie entscheidet, ob Sie ein Flugzeug bezahlen oder sechs.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE RECHNUNG

Sechs Konfigurationen, einmal gebaut

Unten steht ein Komposit aus Flugzeugprogrammen, die wir dieses Jahr kalkuliert haben, zu mittleren Studiopreisen: sechs Kabinenlayouts mit je drei Innenansichten, drei Außenansichten und zwei alternative Lackierungen. Die erste Summe baut einen Master, die zweite kalkuliert dieselben Bilder als sechs getrennte Projekte.

	POSITION	BASIS	ZU STUDIOPREISEN
01	Master-Exterieur aus Herstellerzeichnungen oder CAD	Modellierung	\$3.500
02	Master-Kabinenhülle mit festen Monuments	Modellierung	\$3.200
03	Sitze, Divane, Tische und Sideboards als Module	Bibliothek	\$2.400
04	Sechs Layouts aus den Modulen nach LOPA montiert	6 x \$350	\$2.100
05	Drei Innenansichten pro Layout	18 x \$400	\$7.200
06	Drei Außenansichten in der Basislackierung	3 x \$550	\$1.650
07	Zwei alternative Lackierungen am Master, Vorlagen geliefert	2 x \$600	\$1.200
	Modellierung		\$11.200
	Standbilder und Lackierungen		\$10.050
	Ein Master, sechs Konfigurationen		\$21.250
	Sechs getrennte Builds, dieselben Bilder		\$47.150

\$25.900 kostet es, dieselbe Kabine sechsmal zu bauen.

Der getrennte Weg modelliert Kabinenhülle und Mobiliar für jedes Layout: sechsmal \$5.600 statt einmal, dazu entfallen sechs kleine Montagen. Standbilder, Lackierungen und Exterieur kosten in beiden Spalten gleich. Teurer ist nur die Wiederholung.

VOR DEM ERSTEN POLYGON

Neun Entscheidungen, die den Master tragen

Sie gehören in die erste E-Mail, bevor die Modellierung beginnt. Jede ist am Anfang billig entschieden und teuer nachgerüstet, wenn schon drei Layouts gerendert sind.

FESTLEGEN	WARUM ES IN DEN MASTER GEHÖRT
01 Die Quelle für das Exterieur	Herstellerzeichnungen, CAD vom Completion Center oder ein vermessenes Flugzeug. Sie bestimmt die Genauigkeit jeder Außenansicht.
02 Was sich nie bewegt	Galley, Waschraum, Einstiegstür, Trennwände und Fensterpositionen. Sie bilden die feste Hülle.
03 Was variiert	Sitze, Divane, Tische, Sideboards, Bettoptionen. Sie werden Module mit bekannten Maßen.
04 Das LOPA jedes Layouts	Eine Zeichnung pro Konfiguration. Mit ihr wird ein Layout montiert, ohne sie geraten.
05 Die Materialpalette	Leder, Furnier, Teppich und Metalloberflächen als benannte Muster, mit den Kombinationen je Layout.
06 Lichtstimmungen	Tag, Nachtmodus, Fensterblenden offen oder zu. Eine oder zwei pro Layout, für alle gleich.
07 Feste Kameras	Drei Positionen in jedem Layout, damit Käufer Kabinen vergleichen und nicht Fotografie.
08 Lackierungen als Vorlage	Vektordateien mit Platzierungszeichnungen. Jede ist eine Ebene auf demselben Exterieur.
09 Spätere Nutzung	Sagen Sie jetzt, ob das Modell später Film, Konfigurator oder VR speisen soll. Das ändert, wie es gebaut wird, nicht, was es heute kostet.

DIE EINE SEITE

Was Luftfahrtmarken uns wirklich schicken

Die Hersteller, Completion Center und Betreiber, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Lastenhefte. Sie schicken etwas wie das hier, meist im Text einer E-Mail mit den Zeichnungen im Anhang, und das genügt für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Das Flugzeug	Typ und Variante in einer Zeile. Sagen Sie, ob das Exterieur Standard oder modifiziert ist.
02	Die Zeichnungen	Quelle für das Exterieur, Kabinenzeichnungen und ein LOPA je Layout. Nennen Sie den aktuellen Stand.
03	Wofür es ist	Sales-Deck, Completion-Angebot, Messe, Charter-Inserat.
04	Wie viele Layouts	Eine Zahl, und welches die Hauptrolle spielt.
05	Ansichten pro Layout	Meist drei: nach vorn, nach achtern, ein Detail.
06	Die Palette	Oberflächen je Layout oder ein neutrales Schema für alle.
07	Lackierungen	Wie viele, mit den Vorlagen im Anhang.
08	Wo es erscheint	Print, Web, Messestand, Angebots-PDF. Das bestimmt Auflösung und Rechte.
09	Der Termin	Meist eine Messe oder ein Kundentermin. Nennen Sie das Datum.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne. Der schnellste Weg zum passenden Umfang.

Alle sechs auf einmal briefen

Auch wenn erst zwei Layouts freigegeben sind: Erzählen Sie uns von den anderen vier. Nur so bauen wir Hülle und Module einmal und rendern den Rest später zum Montagepreis.

Das LOPA schicken, keine Beschreibung

Ein Bestuhlungsplan vom Completion-Team ist mehr wert als eine Seite Text über die Kabine. Es ist die eine Zeichnung, die aus einem Layout ein paar Stunden Arbeit macht.

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

Ein LOPA, Kabinenzeichnungen, CAD vom Completion Center, Lackierungsvorlagen oder Fotos des Flugzeugs, in welchem Zustand auch immer. Sie bekommen Leistungsumfang, Preis und die entscheidenden Fragen als schriftliche Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
Flugzeugprojekte	maverickframe.com/de/leistungen/flugzeug-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.