



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Jahr eins oder zehn? Die Pflanzzeilen, die das Angebot verdoppeln.

Entwicklungsstand, Arten, Jahreszeit und Hardscape: die acht Entscheidungen hinter einer Landschaftsvisualisierung, Posten für Posten, und dieselbe Anlage für \$4.180.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

DER ANFANG

Ein Pflanzplan ist kein Bild von einem Tag

Ein Pflanzplan beschreibt eine Anlage über fünfzehn Jahre. Ein Rendering zeigt sie an einem Nachmittag. Die meisten Landschaftsbriefings, die wir bekommen, wollen alle fünfzehn Jahre auf einmal: jede Art der Pflanzliste, jede Jahreszeit, die Bäume in Pflanzgröße und noch einmal ausgewachsen. Jeder Wunsch ist vernünftig, und jeder wird einzeln kalkuliert.

Das Problem ist nicht der Ehrgeiz. Es hat nur niemand entschieden, welche Anlage das Bild verkaufen soll. Ein Käufer im Musterhaus sieht Jahr eins. Ein Investoren-Deck verspricht Jahr zehn. Eine Genehmigungsbehörde vergleicht das Bild vielleicht Zeile für Zeile mit dem Plan. Das sind drei verschiedene Bilder, und wer alle bestellt, bekommt ein Angebot für alle.

WAS DAS BRIEFING VERLANGT		WAS DEN PREIS WIRKLICH BESTIMMT	
01	Bepflanzung 'exakt nach Pflanzliste'	Wie viele Arten ein Betrachter aus dieser Kameradistanz tatsächlich erkennt	
02	Jahr eins und Jahr zehn	An welchem einen Stadium das Bild gemessen wird	
03	Alle vier Jahreszeiten	Die Jahreszeit, in der Sie starten oder verkaufen	
04	Hardscape nach Absteckplan	Ob Pflasterfugen in einer der gewählten Ansichten überhaupt sichtbar sind	

Erst die Anlage wählen, dann die Blickwinkel.

Ein Entwicklungsstand, eine Jahreszeit und eine kurze Liste prägender Pflanzen beschreiben das Projekt klarer als eine Liste mit vierzig Arten. Alles andere im Bild lässt sich nach Wuchs, Höhe und Farbe angleichen und liest sich als dieselbe Anlage.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE RECHNUNG

Was die Bepflanzung auf die Rechnung legt

Unten steht ein Komposit aus Landschaftsbriefings dieses Jahres, kalkuliert zu mittleren Studiopreisen: ein Wohnhof mit fünf Gartenansichten. Die ersten fünf Zeilen sind das Projekt. Die letzten drei sind die Pflanzfragen, und sie kosten noch einmal so viel.

POSITION		BASIS	ZU STUDIOPREISEN
01	Fünf Gartenansichten auf Augenhöhe, Tageslicht	5 x \$450	\$2.250
02	Eine Luftansicht der gesamten Anlage	1 x \$550	\$550
03	Hardscape nach Absteckplan modelliert	Belag	\$900
04	Wasserspiel mit simulierter Strömung	Simulation	\$700
05	Zwei Nachtansichten mit Lichtkonzept	2 x \$400	\$800
06	Jede Art der Pflanzliste modelliert	42 x \$60	\$2.520
07	Dieselben fünf Ansichten in Jahr eins und Jahr zehn	5 x \$300	\$1.500
08	Frühling, Herbst und Winter der Hauptansicht	3 x \$400	\$1.200
Das Projekt selbst			\$5.200
Die Pflanzfragen			+ \$5.220
Was das Briefing verlangt			\$10.420
Was dieselbe Anlage braucht			\$4.180

Was die Anlage braucht: fünf Ansichten und die Luftansicht (\$2.800), Hardscape nach Plan (\$900) und acht prägende Arten exakt modelliert (8 x \$60 = \$480), in einem Entwicklungsstand und einer Jahreszeit. Alles andere kommt passend aus der Bibliothek.

Vierunddreißig dieser Arten sind aus dieser Distanz grünes Rauschen.

Auf Augenhöhe über einen Hof hinweg erkennt ein Betrachter den Baum, die Hecke und vielleicht sechs Pflanzen im vorderen Beet. Die übrigen vierunddreißig werden einzeln bezahlt und lesen sich als Textur.

ZEILE FÜR ZEILE

Jahr eins, Jahr zehn und die sieben anderen

Acht Zeilen eines Landschaftsbriefings tragen den Großteil der Kosten. Schreiben Sie sie so um, und das Angebot sinkt um mehr als die Hälfte, ohne dass eine einzige veröffentlichbare Ansicht fehlt.

IM BRIEFING

WAS SIE STATTDessen SCHREIBEN

01	Jahr eins und Jahr zehn	Nennen Sie ein Stadium. Der Vertrieb zeigt meist die Anlage nach ein paar Jahren, wenn sie gesetzt wirkt. Wird das Bild mit dem Plan verglichen, zeigen Sie das Stadium, das der Plan verspricht, und beschriften Sie es.
02	Jede Art der Pflanzliste	Markieren Sie die Pflanzen, die ein Besucher beim Namen erkennt: Solitäräume, Leitgehölze, das vordere Beet. Der Rest wird nach Wuchs, Höhe und Farbe angeglichen.
03	Alle vier Jahreszeiten	Wählen Sie die Verkaufssaison. Ein Jahreszeiteinsatz ist ein zweiter Auftrag, am besten, wenn das erste Set seine Arbeit getan hat.
04	Hardscape nach Absteckplan	Sagen Sie, welche Ansichten Beläge aus der Nähe zeigen. Nur dort müssen Fugen, Borde und Kanten exakt sein.
05	Wasserspiel mit Strömung	Ein Standbild braucht eine überzeugende Oberfläche, keine Simulation. Simulation gehört in die Animation.
06	Nachtansichten mit Lichtkonzept	Eine Dämmerungsansicht des Hauptraums zeigt das Licht meist besser als zwei Nachtansichten.
07	Rasen, Wiese und Bodendecker	Sagen Sie, welche Flächen gemähter Rasen sind und welche Wiese. Hohes Gras verhält sich anders und ändert die Stimmung jedes Bildes.
08	Nachbargärten und Grenzen	Sagen Sie, ob der Blick über den Zaun zählt. Generische Umgebung kostet einen Bruchteil modellierter Nachbarn.

DIE EINE SEITE

Was Landschaftsarchitekten uns wirklich schicken

Die Kunden, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Pflanzlisten als Briefing. Sie schicken etwas wie das hier, meist im Text einer E-Mail mit dem Plan im Anhang, und das genügt für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Das Projekt	Eine Zeile, dazu der Freiraumplan und das Architekturmodell, falls vorhanden.
02	Wofür es ist	Vertrieb, Genehmigung, Wettbewerb, Musterhaus. Das bestimmt Stadium und Blickwinkel.
03	Wie viele Ansichten	Eine Zahl, oder wo jedes Bild erscheinen wird.
04	Welche Räume zählen	Im Plan markiert: der Eingang, der Hof, der Blick von der Terrasse.
05	Der Entwicklungsstand	Jahr eins, ein paar Jahre danach oder ausgewachsen. Eine Antwort.
06	Die Jahreszeit	Die, in der Sie starten oder verkaufen.
07	Prägende Pflanzen	Fünf bis zehn Arten, die ein Besucher erkennen muss. Fotos helfen.
08	Hardscape im Detail	Welche Ansichten Beläge, Mauern oder Decks aus der Nähe zeigen.
09	Der Termin	Der echte, nicht der bequeme.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne. Der schnellste Weg zum passenden Umfang.

Den Plan schicken, nicht die Liste

Ein markierter Freiraumplan mit eingekreisten Leitpflanzen sagt uns mehr als eine Tabelle mit vierzig Zeilen. Wir lesen die Liste für Höhen und Wuchs und modellieren exakt, was Sie eingekreist haben.

Fotos schlagen Artnamen

Ein Handyfoto des gemeinten Baums oder ein Bild aus dem Baumschulkatalog klärt mehr als ein lateinischer Name. Zwei Pflanzen gleichen Namens können in Ihrer Pflanzgröße sehr verschieden aussehen.

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/
Landschaftsprojekte	maverickframe.com/de/leistungen/landschaftsvisualisierung/
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.