Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design

Herausgeber: Hochparterre

Band: 14 (2001)

Heft: 8

Artikel: Möbel gestalten per Internet

Autor: Locher, Adalbert

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-121657

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Siehe Rechtliche Hinweise.

Conditions d'utilisation

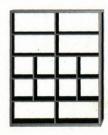
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. <u>Voir Informations légales.</u>

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. See Legal notice.

Download PDF: 13.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch













Möbel gestalten per Internet

Dank einer cleveren Software können die Regalmöbel von Chamäleon Design im Internet selber gestaltet werden. Das Möbelsystem ist so vielseitig, dass es auf elektronische Erklärungshilfe geradezu angewiesen ist.

> Das per Mausklick zusammengestellte Möbel nun als fertiges Produkt



Verwandeln bis zum Unikat ist das Thema der Möbel von Chamäleon Design. «Jeder Konsument ist ein Gestalter» ist dabei die stillschweigende Voraussetzung des Systemerfinders Lukas Fischer. Vor vier Jahren hat der Architekt ganz auf Möbel umgesattelt. Heute beschäftigen er und sein Partner Bruno Glielmi ein halbes Dutzend Mitarbeiter in ihrer Manufaktur. Fischer stellt einen Raster und eine Fülle von Komponenten zur Verfügung. Linoleum in zwölf Farben und halb so viele in Kunststoff für Schieber, dazu Glas, Alu und Birkensperrholz, sodann Schubladen, Klappen, Füsse oder Rollen und Rückwände nach Wunsch. Die Zahl verschiedener Möbel, die damit zu komponieren sind, ist derart gross, dass nur durch Zufall zwei gleiche entstehen - es sind Unikate trotz System. Das Angebot der Gestaltungselemente ist so breit, dass die Kundschaft leicht überfordert sein könnte. Mit dem konventionellen Verkaufshilfsmittel (Prospekt) ist es tatsächlich so: Man blättert etwas ratlos in den Unterlagen und wünscht sich jemand herbei, der das alles erklärt. Ganz anders, wenn man die schön gestaltete Internetseite besucht. Schritt für Schritt wird man angeleitet, ein Sideboard, einen Schrank oder ein Regal zu komponieren. Mit der Maus kann man die einzelnen Schiebeelemente, Schubladen, Klappen und Zusatzelemente auf den vorgegebenen Raster ziehen und so sein Möbel zusammenstellen. Ein Spiel, das offenbar Vergnügen bereitet: Mitunter sei jemand stundenlang am Surfen, vor allem übers Wochenende, erzählt Glielmi. Er merkts daran, wenn alle paar Stunden ein neuer Entwurf von derselben E-Mail-Adresse eintrifft. Hat man nämlich sein Wunschmöbel am Bildschirm fertig, kann man sich von automatischer Software den Preis berechnen lassen, muss sich dazu allerdings zu erkennen geben. Im Schnitt kostet ein Schrankmöbel um 3000 Franken, je nach Ausstattung, Grösse und Materialien aber auch mehr: Das abgebildete Beispiel kostet gut 5000 Franken.

Das Internet ersetzt Beratung nicht

Zurück zur Homepage: In einem weiteren Schritt könnte laut Glielmi der Konfigurator mit der Lagerbewirtschaftung verbunden werden und Stücklisten erstellen, Bestände überwachen, Materialbestellungen anzeigen usw. Vorstellbar ist selbst die Verknüpfung aller Verkaufsstellen mit der Produktion. Das ist allerdings Zukunftsmusik. Rund die Hälfte der Kunden haben sich am Netz bereits ins Bild gesetzt, bevor sie zum Händler kommen. Zu glauben, es kaufe iemand ein Möbel direkt ab Internet wie ein Buch oder ein Kleidungsstück. ist iedoch eine Illusion: Die Kunden wollen zunächst wenigstens ein ähnliches Möbel in natura sehen. Das Internet ersetzt also das Möbel-Fachgeschäft nicht, im Schnitt braucht es laut Glielmi immer noch ein stündiges Verkaufsgespräch, bis es zum Abschluss kommt. Auch wenn höchstens die Hälfte der Anfragen auf der Homepage zu einer Bestellung führt, lassen sich so doch Vorlieben ablesen - ein stückweit Marktforschung ganz nebenbei. Pro Woche erfolgen zurzeit zwischen zehn und zwanzig Anfragen. Das ist nicht überwältigend viel und bestätigt, dass selbst eine gute Internet-Dienstleistung nur soviel wert ist, wie sie bekannt ist. Allerdings: Das Geschäft läuft so gut, dass die Produktionsräumlichkeiten im Zürcher Hürlimann-Areal aus allen Nähten platzen. Adalbert Locher

www.chamaeleon.ch Webdesign von www.mendelin.com