

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 36 (2023)
Heft: [5]: An die Grenze des Machbaren

Artikel: Beratung digital und analog
Autor: Honegger, Urs
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1050349>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.01.2026

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

3-D-Konfigurator

Idee und Konzept:

Huber Fenster, Herisau

(Pascal Huber, Lea Bill)

Corporate Design:

Simone Züger Design

Studio, Zürich

Design und Programmie-

rung: Absolut Agentur,

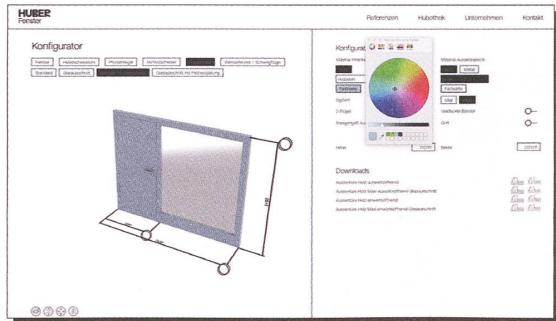
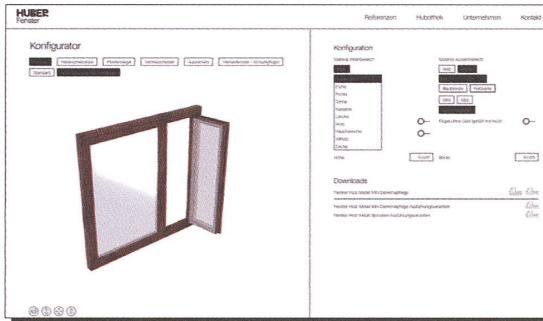
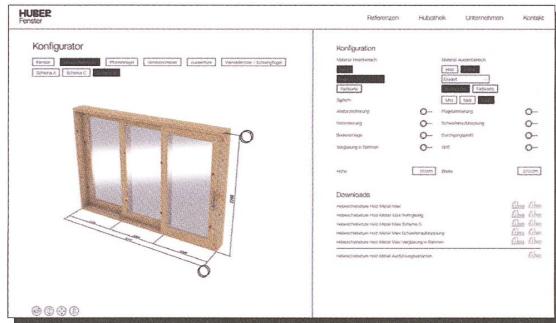
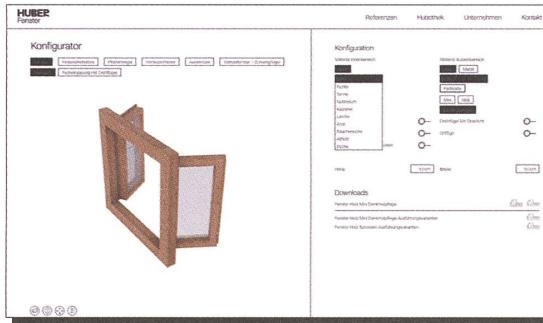
St. Gallen (Philipp Sutter,

Joachim Hummel)

Kosten: knapp Fr.100 000.–

huberfenster.ch/

konfigurator



Konfigurationen in der 3-D-Webapplikation erforschen,
Varianten herunterladen und in die Planungssoftware importieren.

Beratung digital und analog

Für den intensiven Austausch zwischen Planung, Entwicklung und Produktion setzt Huber auf einen analogen Showroom in Herisau und einen digitalen Konfigurator im Web.

Text: Urs Honegger

Am Anfang steht oft ein Anruf. Am Telefon eine Architektin oder ein Bauherr, die oder der sich über die Produkte von Huber Fenster informieren will. Ziemlich schnell wechselt das Medium. «Sitzen Sie gerade vor dem Computer?», fragt CAD-Planerin Lea Bill in Herisau und schlägt vor, den 3-D-Konfigurator auf Hubers Firmenwebsite zu öffnen. Zusammen erkunden sie die Produkte und ihre Varianten. Der Kunde erhält einen ersten Eindruck, was es gibt und was möglich ist. Er kann sich vorstellen und verstehen, wie eine potenzielle Lösung funktioniert. «Beim ersten Kontakt hilft uns der Konfigurator, die Beratung einheitlich zu gestalten», erklärt Lea Bill, die das Projekt Web-Konfigurator betreut hat. Das neue Werkzeug ist seit August 2022 online, gerade ist Bill damit beschäftigt, weitere Optimierungen umzusetzen. Bei Huber Fenster hat es Tradition, vereinfachte Details für die Studienplanung online zur Verfügung zu stellen, der Konfigurator ist dabei der nächste Schritt.

Ausprobieren und entdecken

Nach dem ersten Gespräch kann die interessierte Architektin die Produkte und die gewünschten Konfigurationen in der Webapplikation weiter erforschen. Varianten lassen sich als PDF herunterladen oder als DWG-Datei direkt in die Planungsssoftware importieren, um weiter am Entwurf zu arbeiten. «Wir wollen natürlich, dass die Architekten mit unseren Fenstern zeichnen», so Lea Bill.

Ein primäres Ziel des Konfigurators sei es gewesen, die Produkte und die vielen Varianten auf der Website einfach und verständlich zu zeigen. Gerade die Präsentation im dreidimensionalen Modell mache es leichter, die verschiedenen Optionen am Telefon zu erklären und die Unterschiede der Fenstersysteme darzustellen. Zum Beispiel die schmalen Profile, mit denen Huber sich von der Konkurrenz abheben will. Gleichzeitig muss in der Applikation das gesamte Angebot der Firma abgebildet sein. «Wenn etwas nicht im Konfigurator ist, denken die Kunden womöglich, das gehe nicht», sagt Lea Bill. «Natürlich können weitere Details individuell angepasst werden, auch wenn diese im Konfigurator nicht ersichtlich sind.» All das darf die Applikation in der Anwendung aber nicht zu komplex machen. Die User müssen schnell verstehen, wie sie funktioniert, sie sollen Konfigurationen ausprobieren und Lösungen entdecken, an die sie bisher nicht gedacht haben. Sorgen bereitete der CAD-Planerin anfänglich die Übersetzung der zweidimensionalen Schnitte in ein dreidimensionales Modell. Doch der befürchtete Aufwand hielt sich in Grenzen.

Präzision und Detailtreue

Für die Übertragung in die dritte Dimension war die Absolut Agentur aus St. Gallen zuständig, die Huber Fenster mit der Programmierung des Konfigurators beauftragt hat. Verantwortlich für das Projekt waren Philipp Sutter und Joachim Hummel. Bei Absolut hat man nicht jeden Tag mit Architekten als Nutzern zu tun. Herausfordernd waren für die Webentwickler vor allem die verlangte Präzision und der Detailgrad der Produkte. «Die User müssen im Konfigurator sehen, was sie nachher als DWG-File erhalten», sagt Joachim Hummel. Die vielen Produkte und Varianten und das sich in Echtzeit verändernde 3-D-Modell mit den verschiedenen Texturen bringen grosse Datenmengen mit sich. Trotzdem sollen die Userinnen nicht warten müssen.

Der Konfigurator war Teil der neuen Firmenwebsite von Huber, die Absolut in Zusammenarbeit mit dem Zürcher Designstudio von Simone Züger umgesetzt hat. Die Gestaltung des 3-D-Tools musste entsprechend die Usability mit dem Corporate Design von Huber verbinden. «Wir wollten, dass die Applikation heraussticht, und haben viel Wert auf Details gelegt», so Hummel. Mit dem Ergebnis ist er zufrieden, von der Arbeit mit den dreidimensionalen Objekten im Internet konnte die Agentur auch etwas lernen – «auf jeden Fall in dieser Detailtreue!»

Digital und analog ergänzen sich

Beim Launch des Konfigurators habe sie viele Anrufe von Kundinnen bekommen, die bestimmte Funktionen nicht finden konnten, erzählt Lea Bill: «Die Nutzerinnen konnten sich teilweise gar nicht vorstellen, was in der Applikation alles möglich ist.» Insgesamt seien die Reaktionen aber sehr positiv gewesen. Gerade hat Bill die neusten Updates hochgeladen. Die Masseingabe wurde vereinfacht, Varianten der Oberflächenbeschichtung ergänzt und Materialien für den Außenbereich erweitert. Vom ersten Kontakt am Telefon kann es lange dauern, bis die Interessenten im Showroom in Herisau auftauchen. Im-

Showroom

St. Gallerstrasse 57, Herisau
Konzept und Umsetzung:
Huber Fenster, Herisau
Grösse: 1000 m²
huberfenster.ch / kontakt



80 Fenster auf 1000 Quadratmetern: der Showroom in Herisau.
Foto: Jonas Weibel

mer öfter bringen sie die ausgedruckten PDFs mit, die sie im Konfigurator heruntergeladen haben. 2018 hat Huber im neuen Hauptsitz in Herisau diesen 1000 Quadratmeter grossen Raum eingerichtet. Er ist hell und schlicht, gefüllt mit den Fenstern der wachsenden Kollektion. Im Normalfall stellt Huber bei jedem Projekt ein zusätzliches Exemplar her, das dann seinen Platz im Showroom findet. Möglichst wenig soll von den Fenstern ablenken. Die Imitation einer Mauer hilft dabei, sich das eingebaute Produkt vorzustellen. Sonst steht nicht viel im Raum.

«Der Showroom schafft Vertrauen», sagt CEO Pascal Huber, der oft mit Kunden am grossen Holztisch in der Mitte des Raums sitzt und die darauf ausgebreiteten Pläne bespricht. «Hier können die Architekten sich absichern, auch gegenüber der Bauherrschaft, die das Resultat 1:1 sehen und bedienen kann.» Man kann Rahmen, Griffe und Oberflächen anfassen oder ausprobieren, wie viel Kraft es braucht, um eine 600 Kilogramm schwere Hebeschiebetür zu öffnen. Der direkte Kontakt im Showroom ist auch unabdingbarer Ausgangspunkt für Lösungen, die Hubers Fachleute gemeinsam mit den Kundinnen für deren spezifische Projekte entwickeln. Spätestens wenn das Gespräch in diese Richtung läuft, gehen Kundin und Berater zwei Etagen tiefer in die Produktionshalle, wo sie sich anschauen, wie die Fenster hergestellt werden, die sie soeben betrachtet haben. Nicht selten zückt Pascal Huber im Showroom sein Handy und öffnet den Web-Konfigurator, um der Kundin eine Variante zu zeigen, die nicht im Showroom steht – der Präsentationsraum im Internet ist immer mit dabei. «Showroom und Konfigurator ergänzen sich, für sich allein funktionieren sie nicht», sagt Pascal Huber. Zusammen sind sie ein wichtiges Werkzeug für den Service, den Huber Fenster seinen Kunden bietet. ●