

Ein wenig lügen mit 3D-Visualisierungen:

Ein Mitbewerber fischt ab und zu schöne Aufträge. Das gönnen wir ihm. Sein Erfolg hat unter Anderem mit der Präsentation von aufwändig erstellten 3D-Visualisierungen zu tun, bei denen sogar der in Wahrheit mattverschlurzte Hallenboden um den solitär hingezeichneten Messestand herum als spiegelnder Carrara-Marmor daherkommt.

Wir haben zufälligerweise mal nebeneinander gebaut, rundum Grenzabstände von 2,5 Meter. Ein Ding der Unmöglichkeit, seinen Bau jemals so wie auf den tollen Renderings sehen zu können. Es war ein sündhaft teurer Palast mit Wassergräben, Brücklein, spiralig leucht-schlauchumwickelten Höhleneingängen und erschlagenden Mengen von Bild- und Textinformationen.

Mein benachbartes Projekt liess alle vier Seiten offen, in der Längsachse überhohe freistehende Wandkuben, unterbrochen angeordnet in einer langgezogenen, weichen S-Kurve, wenig Schmusebildchen und wenig Bleiwüste, dafür Raum zum Sitzen und Reden. Ein Zufall, dass diese beiden stark kontrastierenden Projekte so eng nebeneinander standen.

Ich sehe das Gesicht der Marketingleiterin dort drüben noch heute vor mir, als sie gerade aus einem der Tunnels ihres Standes heraus kam.

Wir machen für den entsprechenden Planungsschritt unsere 3D-Visuals unter Vermeidung von falschem Hochglanz, aber hurtig mit einem intuitiven Programm. Wichtig ist für uns auch bei jedem Projekt, dass die Umgebung in die Ausrichtung der Fronten einbezogen wird. So kann ein identischer Stand für den gleichen Kunden in einer anderen Messehalle wieder ganz anders gegliedert sein.

Wenn dann der Kunde das erste Mal im Irrgarten der Messehalle zu seinem fertigen Stand gefunden hat, spürt er innert wenigen Augenblicken, ob's haut. Und so wird es auch bei den zu erwartenden Besuchern sein.

Arthur Kammer