

# Erst kommt die Lösung, dann die Gestaltung

## Der Generalist für Spezielles

„Eine Logistikanlage soll gebaut werden. Da werden viele Spezialisten gebraucht – so denkt man zunächst. Grundsätzlich korrekt, aber der Bauherr benötigt eigentlich nur einen Einzigen. Jemanden, der das ganze Projekt überblickt, noch bevor es zum ersten Mal auf dem Papier steht, der das ganze Gebäude schon sieht, bevor es an seinem Bauplatz entsteht; einen, der sogar schon vorausieht, welche Folgekosten im Betrieb entstehen werden. Gebraucht wird ein echter Spezialist. Aber einer, der ganzheitlich denkt. Wie Klaus Meeß. Er ist der Generalist für Spezielles. Und das Spezielle sind Logistikimmobilien.“

**N**ein, die Firma baut keine Logistikanlagen. Aber Logistiker bauen mit YUHA® – oder besser gesagt: auf YUHA®. Meeß und Mitarbeiter planen und realisieren intelligente Logistiklösungen in ganz Deutschland und Europa. Immer und überall geht es Meeß dabei um die beste Lösung. Um Lösungen nach Meeß – sozusagen. Meeß führt die YUHA® GmbH, gegründet 2001. Die Spezialisierung des Unternehmens? Generalplanung und Projektmanagement von Logistikimmobilien. Die Expertise des Unternehmens? Erfahrung und Unabhängigkeit. Der Lohn: Vertrauen.

Für Meeß macht nur eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Bauherr, Planer und bauausführenden Unternehmen den Erfolg möglich. Der Bauherr muss dem Generalplaner voll vertrauen können und der Generalplaner muss verantwortungsvoll mit diesem Vertrauen umgehen, die Baubeteiligten führen und fordern. Dabei entsteht im Idealfall ein Team – ein Bauerteam wie er gerne sagt. Dann ziehen alle an einem Strang.

Planungen und Konzeptentwicklungen direkt von den Baufirmen erstellen zu lassen – ohne unabhängigen Planer – davon hält er nichts. Er setzt auf den Dreierverbund aus Bauherr, Planer und bauausführenden Firmen. Die Planung muss für ihn dabei durch einen unabhängigen Generalisten erfolgen. Es gibt objektive Gründe dafür. Der wichtigste Faktor: die besagte Unabhängigkeit. Bauherren benötigen einen

Partner, der ihnen das beste Konzept sowohl im Gesamten, wie auch im Detail entwickelt und erst danach die dafür erforderlichen Konstruktionsarten, Baumaterialien, Ausstattungsprodukte, usw. auswählt. Ein Bauunternehmen kann das nicht leisten; einfach, weil es meist auf bestimmte Konstruktionsarten und -systeme festgelegt ist. Und das bedeutet dann Abhängigkeit, nicht Unabhängigkeit.

Ein weiterer ganz entscheidender Faktor, der für einen unabhängigen Planungs- und Projektpartner spricht, ist der Wettbewerb. Nur mit einem unabhängigen Partner sind Bauherren in der Lage, einen echten Wettbewerb unter den Baufirmen zu initiieren, um so auf dem Markt einen optimalen Preis zu erzielen. In diesem Kontext ist noch ein weiterer Faktor wichtig: Markttransparenz. In Zeiten in denen das interne Controlling in Unternehmen mehr und mehr an Bedeutung gewinnt, werden transparente Auftragsvergabeverfahren für Entscheidungsträger überlebenswichtig. Warum? Weil sie ihrem eigenen Controller gegenüber nachweisen müssen, dass sie bei der Vergabe den besten Preis auf dem gesamten Markt erzielt haben.

Aber Generalplanung geht für Meeß noch weiter: Überraschungen darf es für ihn an keinem Punkt des Bauprozesses geben; auch nicht nach Fertigstellung. »Als Generalplaner darf ich das Bauwerk nicht isoliert betrachten, ich muss auch die Folgekosten aus dem Betrieb der Anlage vorausschauend im Blick haben. Der Einbau von Lichtbändern im Dach ist so ein einfaches Beispiel. Energiesparen durch die Nutzung

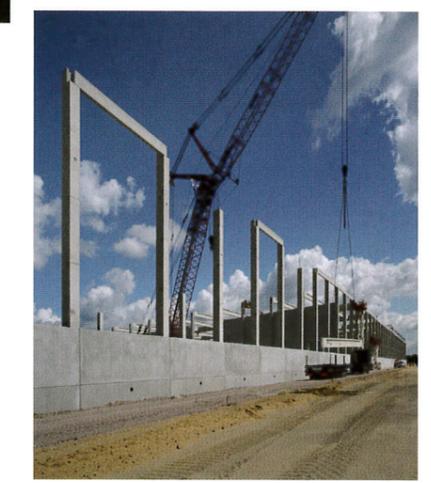
von Tageslicht. Das Ergebnis unterm Strich: Einspareffekte im laufenden Betrieb, da das Licht auch einfach mal ausgeschaltet bleiben kann. Das Ganze geht dann weiter mit Möglichkeiten der Solarthermie auf dem Dach bis hin zu Wärmekollektoren im Erdreich.«

Das Gleichgewicht zwischen Bau- und Betriebskosten will Meeß sichergestellt wissen. Das habe gar nichts mit der großen »Green-Building-Idee« zu tun. Das sei eine reine Einstellungssache und für

YUHA® eine Selbstverständlichkeit seit Bestehen des Unternehmens.

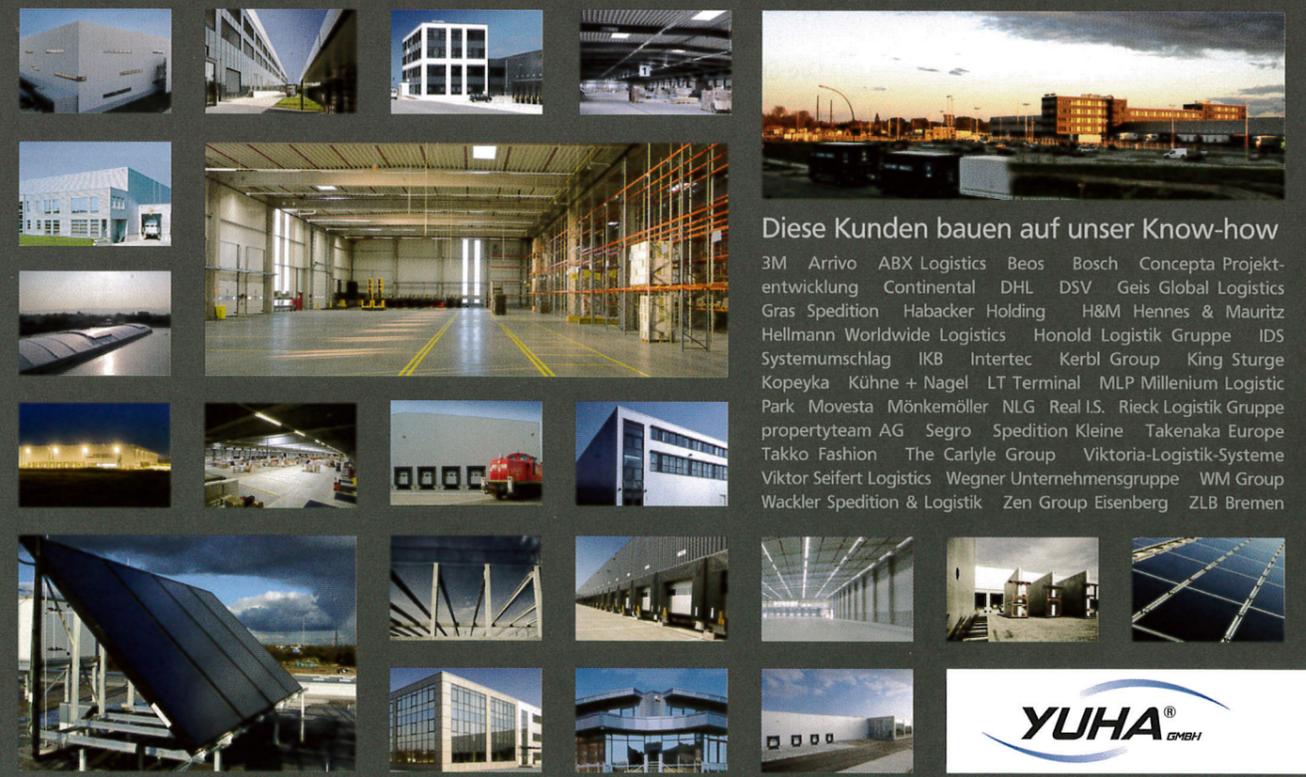
Ganzheitlich denkt Meeß als Generalplaner sowieso. Er sieht immer das Ganze. In einer Logistikanlage sieht er ganz kühl eine Maschine. Eine Maschine, mit der ein Betreiber Geld verdienen oder Geld verlieren kann. Eine Logistikanlage muss in seinen Augen auf Anhieb laufen, sie muss von Beginn an als Gesamtlösung funktionieren, sie muss den operativen Erfolg sicherstellen. Erst

wenn das der Fall ist, kommen mit der Architektur auch die gestalterischen Elemente auf den Plan.



## Unsere Expertise: Erfahrung und Unabhängigkeit.

GENERALPLANUNG UND PROJEKTMANAGEMENT FÜR LOGISTIKANLAGEN



### Diese Kunden bauen auf unser Know-how

3M Arrivo ABX Logistics Beos Bosch Concepta Projektentwicklung Continental DHL DSV Geis Global Logistics Gras Spedition Habacker Holding H&M Hennes & Mauritz Hellmann Worldwide Logistics Honold Logistik Gruppe IDS Systemumschlag IKB Intertec Kerbl Group King Sturze Kopeyka Kühne + Nagel LT Terminal MLP Millenium Logistic Park Movesta Mönkemöller NLG Real IS. Rieck Logistik Gruppe propertyteam AG Segro Spedition Kleine Takenaka Europe Takko Fashion The Carlyle Group Viktoria-Logistik-Systeme Viktor Seifert Logistics Wegner Unternehmensgruppe WM Group Wackler Spedition & Logistik Zen Group Eisenberg ZLB Bremen



Informationen und Details zu Projekten unter [www.yuha.de](http://www.yuha.de).  
YUHA® GmbH · Blumenstr. 2-4 · 40212 Düsseldorf · Tel. +49 (0) 211 6 99 90 95-0 · Fax +49 (0) 211 6 99 90 95-30 · [info@yuha.de](mailto:info@yuha.de)