

BAUINDUSTRIE

Wir machen Bauen zur Branche.

**Expertise frühzeitig aktivieren -
Potentiale gemeinsam effizient nutzen,
Kapazitäten bestmöglich nutzen**

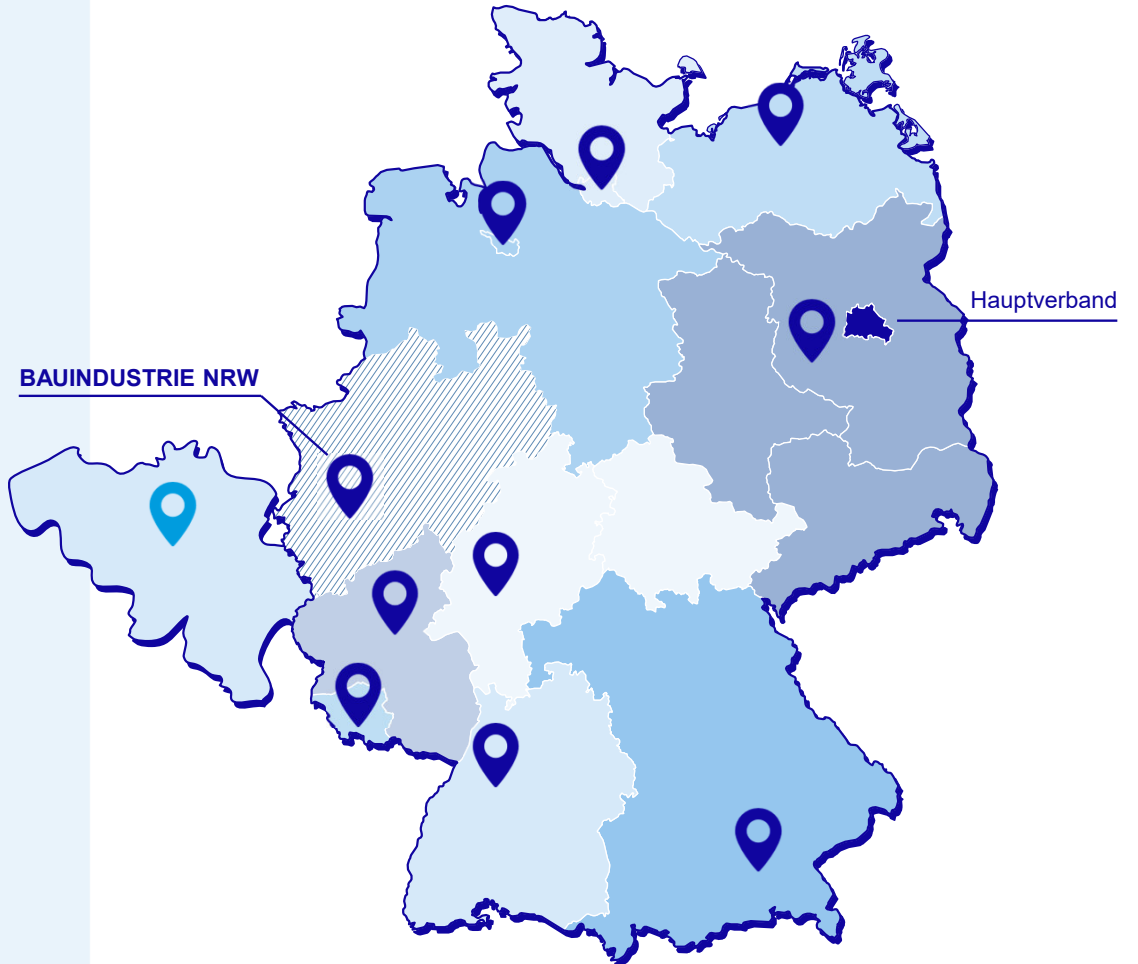
Bauindustrie NRW e. V.

Stefan Bahrenberg

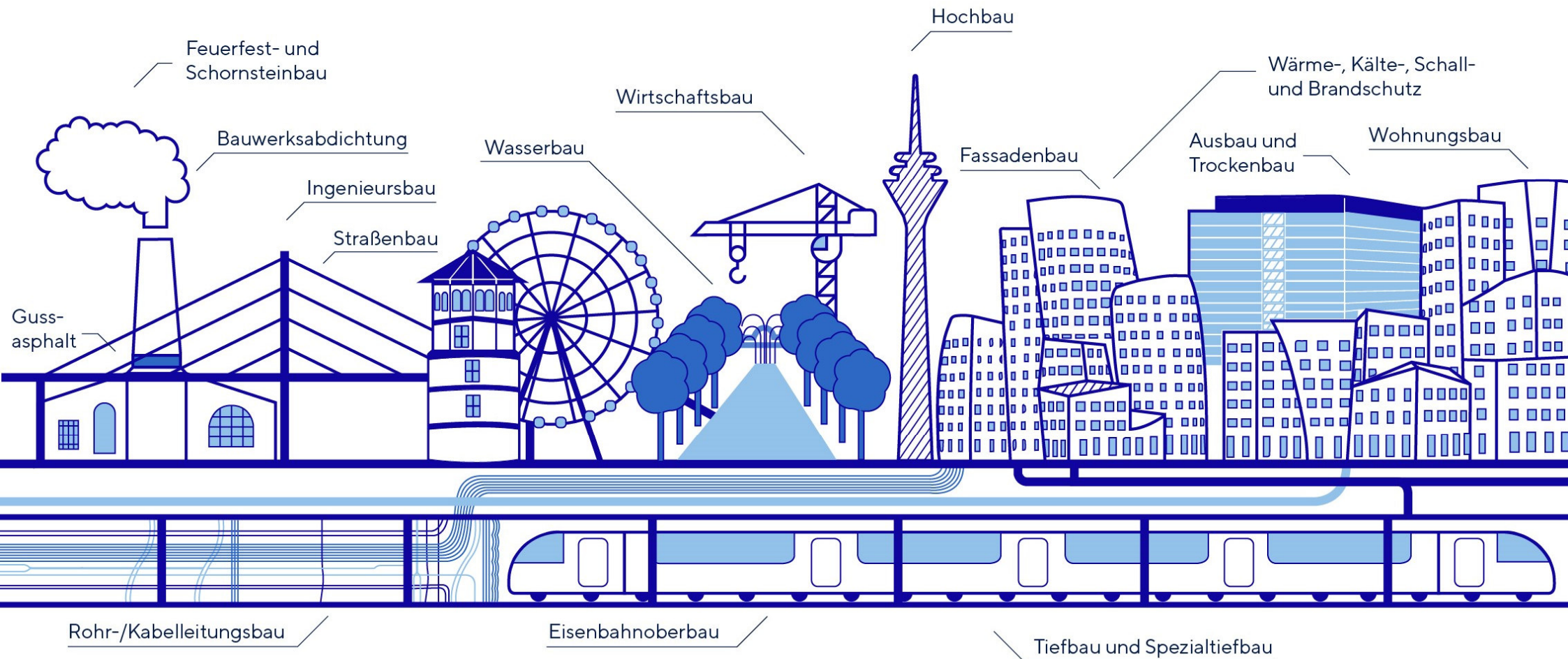


ALS VERBANDS- FAMILIE STARK IN BUND, LÄNDERN UND EU

NRW größter von 10 Landesverbänden



BAUSPARTEN DER BAUINDUSTRIE



DIE STIMME DER BAUINDUSTRIE

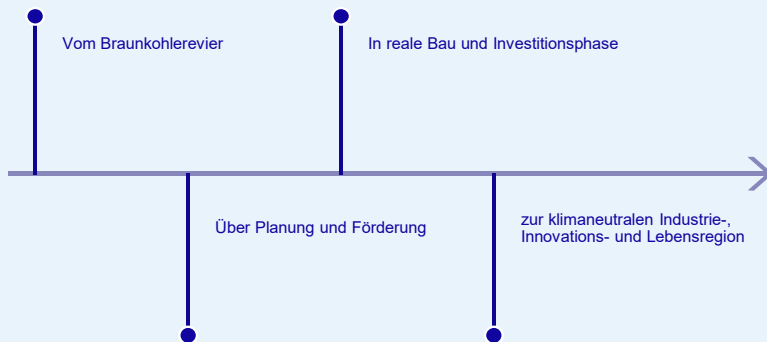
GEGENÜBER POLITIK, VERWALTUNG
UND GESELLSCHAFT

- Die **BAUINDUSTRIE** setzt sich ein für die Gesamtinteressen der Branche, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken
- Die **BAUINDUSTRIE** sorgt für bestmögliche Rahmenbedingungen auf Bundes- und Landesebene, in Europa und international

Damit sich die Unternehmen auf ihre Kernaufgabe konzentrieren können: **das Bauen.**

Rheinisches Revier

Relevanz für die Bauwirtschaft



Ziel: Das Rheinische Revier soll vom Braunkohlerevier zu einer klimaneutralen Industrie-, Innovations- und Lebensregion werden.

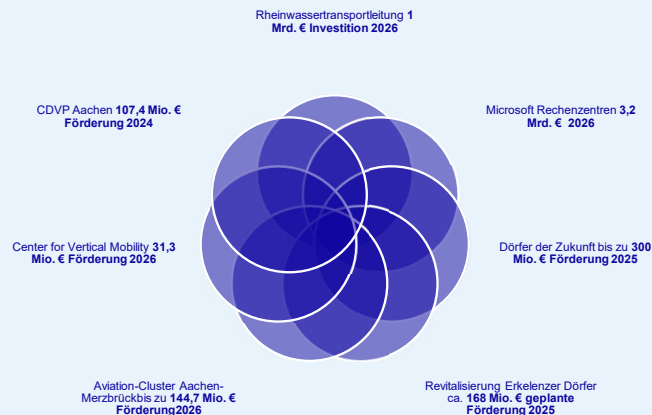
Instrumente: 14,8 Mrd. € Strukturhilfen, mehr als 800 Projekte, 19 priorisierte Ankerprojekte sowie räumliche Master- und Rahmenpläne.

Umsetzung: Ausbau von Verkehrs-, Energie- und digitaler Infrastruktur, Entwicklung neuer Industrie- und Gewerbeflächen, Transformation der Tagebaue zu Seen- und Zukunftslandschaften sowie Investitionen in Forschung, Stadtentwicklung und neue Wertschöpfung.

Bedeutung für die Bauwirtschaft: In den kommenden Jahren verlagert sich der Strukturwandel zunehmend von Planung und Förderung in die **reale Bau- und Investitionsphase**

Rheinisches Revier

Chance für die Bauwirtschaft



Das Rheinische Revier entwickelt sich in den nächsten Jahren von einer Förder- und Planungsregion zunehmend zu einer Bauregion.

Bereits heute lassen sich konkrete Projekte mit einem sehr erheblichen Bau- und Investitionsbezug identifizieren.

Die erste Investitionswelle bis 2030 konzentriert sich auf Wasser-, Energie-, Digital-, Forschungs- und Gewerbeinfrastruktur.

Ab 2030 tritt mit der Entwicklung der drei Tagebaulandschaften eine zweite, über Jahrzehnte laufende Investitionswelle hinzu.

Für das Bauhauptgewerbe besonders relevant: Tief- und Leitungsbau, Wasserbau, Verkehrswegebau, Gewerbeflächenerschließung, Ingenieurbau, Forschungs- und Industriebau sowie langfristig die komplette Infrastruktur der neuen Seen- und Uferstandorte.

Investitionsbedarf in NRW in naher Zukunft

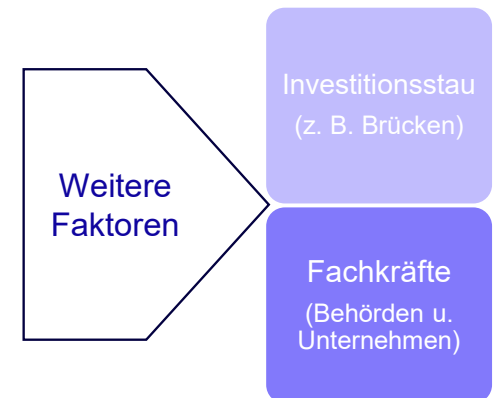
Das Rheinische Revier trifft auf eine im Vergleich zur letzten Dekade viel dynamischere Investitionsskizze.

Mittel wurden – zeitgleich und umfangreich – auch für andere Bereiche aktiviert.



Insbesondere für :

- Das NRW-Infrastrukturgesetz mit NRW-Anteil aus dem **Bundes-Sondervermögen**
- Gesamtvolumen für NRW:
 - Das Land erhält rund 21,1 Milliarden Euro aus dem Bundes-Sondervermögen.
 - Insgesamt sieht der NRW-Plan über 12 Jahre hinweg Investitionen von ca. 31,2 Milliarden Euro vor.
- Die Mittel für die **Verteidigung**



Die Ziele des Reviers sind ambitioniert – auch auf der Zeitschiene

Die Umsetzung erfordert in vielen Projekten mit neuartigen Zielsetzungen umzugehen: Wasserpipelines, H2O, Rechenzentren etc..
Viele Dinge für die kein Standardplan im Schrank liegt.

Die Erwartung an die Umsetzungsdauer ist angesichts der Ziele (z. B. Schaffung von Arbeitsplätzen) auch auf die nähere Zukunft gerichtet

Wenn Plan und Wirklichkeit aber kongruent werden sollen, ist es angeraten, über eine **effiziente Nutzung der Kapazitäten** nachzudenken

- Die Vorbereitungen sollten deshalb frühzeitig auf den Weg gebracht werden
- Kapazitäten sollten effizient eingesetzt werden, um sie bestmöglich einzusetzen

Die Erfahrungen der Bauindustrie mit im weitesten Sinne **partnerschaftlichen Ansätzen** sind vielversprechend

Abschlussdokument zum
Arbeitskreis Partnerschaftsmodelle



BAUINDUSTRIE

Charta

*für eine faire Zusammenarbeit zwischen Generalunternehmer und
Nachunternehmer im Hochbau*



BAUINDUSTRIE

Partnerschaftliche Projektabwicklung

Bauindustrie sieht erhebliches Potential

- Frühzeitige Einbindung der Baukompetenz in die Planung
- Verstärkte Zusammenarbeit aller Beteiligten
- Schnittstellenübergreifende Verantwortung
- Sicherung durch partnerschaftliche Elemente in den Verträgen

Partnerschaftliche Zusammenarbeit sehr individuell denkbar – passend zum Projekt

Modell	Kerngedanke	Einbindung AN	Vertrags-/Vergütungsstruktur
Partnering	Oberbegriff für partnerschaftliche Zusammenarbeit	unterschiedlich	klassischer Vertrag kann bestehen bleiben
ECI – Early Contractor Involvement	Bauunternehmen früh in die Planung holen	sehr früh	zunächst Planungs-/Beratungsphase, danach Bauauftrag möglich
Zwei-Phasen-GU	GU entwickelt in Phase 1 gemeinsam mit AG/Planern die Lösung; Phase 2 = Bau	früh	Phase 1 Entwicklung, danach Entscheidung über Realisierung
GMP-Vertrag	Kostendeckel + gemeinsame Einsparungsanreize	meist früh	Guaranteed Maximum Price, häufig Open Book
Allianzvertrag	Mehrere Schlüsselpartner tragen Projektrisiken gemeinsam	sehr früh	Mehrparteienvertrag, gemeinsame Risiko-/Gewinnstruktur
IPA	umfassendes Projektabwicklungsmodell aus Vertrag, Organisation, Vergütung und Kultur	sehr früh	meist Allianz-/Mehrparteienvertrag + Zielkosten + gemeinsame Entscheidungen

Partnerschaftliche Zusammenarbeit –

Beispiel: Die Gründung ist kostenintensiver als erwartet

Partnering:

- Alle setzen sich zusammen und suchen partnerschaftlich eine Lösung. Rechtlich bleiben die klassischen Verträge bestehen. Die Beteiligten arbeiten kooperativer zusammen.

ECI:

- Der früh eingebundene Bauunternehmer schlägt eine alternative Gründung vor. Der Bauunternehmer kommt früher als gewöhnlich dazu und will aktiv an einer Verbesserung mitwirken.

Zwei-Phasen-GU:

- Der GU optimiert die Gründung während Phase 1; das Ergebnis fließt in sein Angebot für Phase 2 ein. Es wird also zunächst gemeinsam entwickelt, Probleme dabei erkannt, dann wird die Realisierung beauftragt.

GMP:

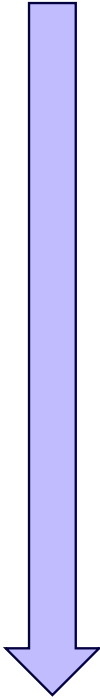
- Der GU hat vitales eigenes finanzielles Interesse das Problem zu beheben.

Allianzvertrag:

- Bauherr, Planer und Bauunternehmen lösen das Problem gemeinsam. Kosten und Risiken werden nach dem gemeinsamen Vertragsmechanismus verteilt. Die wirtschaftliche und vertragliche Verbundenheit macht die beste „Gründung“ zum gemeinsamen Ziel

IPA:

- Zusätzlich zur Allianz sind Organisation, Entscheidungsprozesse, Zielkosten, Teams und Projektkultur so aufgebaut, dass genau diese gemeinsame Optimierung das normale Arbeitsprinzip des gesamten Projektes darstellt. Dies wird auch vertraglich festgezurt.



Kooperation
wird
intensiver

Etwas Wasser in den Wein - Wie kommt die Leistung auf den Markt ?

Förderung durch das Rheinische Revier befreit die antragsberechtigten öffentlichen Auftraggeber nicht vom Vergaberecht



Wo kann (noch mehr) partnerschaftlich gearbeitet werden ?

Wo kann ich über ein partnerschaftliches und frühzeitig einsetzendes
Zusammenarbeiten
– noch besser - nachdenken ?

Verhandlungsverfahren
mit Teilnahmewettbewerb

Innovationspartnerschaft

Wettbewerblicher Dialog

Unterschellenvergabe,
wenn § 75a GO greift und
Nebenbestimmung
bestimmt nichts anderes

Funktionale Elemente in
der Ausschreibung (?)

Wie kann der partnerschaftliche Ansatz in Gang kommen ?

Intensivere Markterkundung und frühzeitiges Aufeinanderzugehen

Amprion – Energiewende und ihre Umsetzung

Autobahn GmbH – Vorstellung geplanter Projekte

Bau- und Liegenschaftsbetrieb BLB NRW - Vorstellung geplanter Projekte und gemeinsame Konzeption von Partnerschaftsmodellen

DB InfraGO – Projekte, Vertrags- und Vergabemodelle, Strukturen, Nachtragsmanagement, Planungsqualität

DEGES – Vorstellung geplanter Projekte

Emschergenossenschaft / Lippeverband – Vorstellung geplanter Projekte – Bauen mit BIM

Straßen.NRW – Straßenbautag, Vorstellung geplanter Projekte und Ausschreibungsmodelle, technische Innovationen

Wasserstraßen- und Schifffahrtsverwaltung des Bundes – Vorstellung geplanter Projekte, Konzeption von Partnerschaftsmodellen

Wohnungswirtschaft (BPD Immobilienentwicklung, Catella Project Management, Landmarken) – Vorstellung geplanter Projekte, Lösungsansätze partnerschaftlicher Zusammenarbeit



Sie sind hier: Themen
> Tagung zur Umsetzung

MITTEILUNG

Tagung zur Umsetzung kommunaler Hochbauprojekte

Die Kommunen stehen vor der anspruchsvollen Aufgabe, zusätzliche Investitionsmittel zügig, wirtschaftlich und qualitätsgesichert in konkrete Hochbauprojekte zu überführen. Gleichzeitig erschweren begrenzte personelle und fachliche Kapazitäten, komplexe Vergabeverfahren und enge Zeitvorgaben vielerorts die praktische Umsetzung.

4. September 2026



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

RA Stefan Bahrenberg

Geschäftsführer Geschäftsstelle Dortmund – Standort Dortmund

Bauindustrieverband Nordrhein-Westfalen e.V.

T +49 231 435097

M +49 15126500519

E s.bahrenberg@bauindustrie-nrw.de