



H.-Jürgen Rodehüser

# „Man muss Köln schon recht gut kennen.“

**INTERVIEW** ■ H.-Jürgen Rodehüser, Geschäftsführer der Pareto GmbH, des Projektentwicklungsunternehmens der Kreissparkasse Köln, über sein Unternehmen, seine Stadt und Projekte, die ihn noch heute mit Vaterstolz erfüllen.

¶ Herr Rodehüser, in diesem Jahr feiert die Pareto ihr zehnjähriges Bestehen. Wie fällt ihr Fazit für die erste Dekade aus?

**H.-Jürgen Rodehüser:** Die Idee unserer Konzernmutter, der Kreissparkasse Köln, war es, mit der Gründung der Pareto die Immobilienexpertise der Kreissparkasse in der Region weiter zu stärken und die Dienstleistungen Finanzierung und Vertrieb um das eigenständige Geschäftsfeld der Projektentwicklung zu erweitern. Das Geschäftsmodell ist aufgegangen, und wir präsentieren uns ebenso wie die Kreissparkasse Köln als fairer und verlässlicher Partner in der Region. Innerhalb der Pareto haben wir als Mannschaftsspieler mit einem überaus motivierten, schlagkräftigen und mit regionaler Expertise ausgestatteten Team unsere Ziele erreicht. Die Entwicklung von rund 317.000 Quadratmetern Grundstücksflächen zur Wohnbebauung, gut 65.000 Quadratmetern Büro- und Gewerbeflächen sowie rund 19.000 Quadratmetern Wohnflächen gehen in der Großregion Köln auf unser Konto – alles im Premium-Segment.

¶ Welche Projekte liegen Ihnen rückblickend noch heute besonders am Herzen?

**H.-Jürgen Rodehüser:** In Köln ist das die Halle 11 im Rheinauhafen und in Bonn das Rheinwerk. Beide Projekte haben durch ihre exponierte Lage am Rhein eine besondere Strahlkraft. Und bei beiden standen wir vor der Herausforderung, teilweise denkmalgeschützten Bestand so zu revitalisieren, dass er unseren

hohen städtebaulichen und architektonischen Ansprüchen gerecht wird. Wie heikel das sein kann, weiß jeder, der mit Immobilien zu tun hat. Aber ich glaube, es ist uns gelungen – und die Nachfrage der Mieter gibt uns recht. Beide Objekte betrachte ich heute noch sehr gerne, da ist so eine Art Vaterstolz dabei.

## „Pläne haben wir mittlerweile genug, nun muss es an die Umsetzung gehen“

¶ Aktuell weckt vor allem Ihr Projekt Gürzenich-Quartier das Interesse der Öffentlichkeit. Was ist hier geplant?

**H.-Jürgen Rodehüser:** Wir werden gemeinsam mit der Kölner Metropol Immobiliengruppe im Herzen Kölns, direkt gegenüber des Gürzenichs und entlang der ‚via culturalis‘, rund 15.000 Quadratmetern Bruttogrundfläche Verkaufsflächen für Ladenlokale, Büronutzung oder auch Nutzungsmöglichkeiten für Einrichtungen des Gesundheitswesens entwickeln. Wir sind überzeugt, dass die Neu- und Umgestaltung dem Erscheinungsbild und der Nutzung des gesamten Stadtgebietes dort gut tun wird. Schauen Sie sich die derzeitige Situation dort mal genau an: Dort steht wenig ansprechende drei- bis fünfgeschossige Blockrandbebauung aus der Nachkriegszeit mit teilweise einfalllosen Betonfasaden. Durchaus zweckmäßig, aber der direkten Nachbarschaft von Gebäuden

wie dem Gürzenich oder auch St. Maria im Kapitol nicht entsprechend. Wir wollen mit der Neubebauung die Balance zwischen einer angemessenen städtebaulichen Einbindung und Architektursprache sowie attraktiver Nutzungsflexibilität, vernünftiger Wirtschaftlichkeit und der wichtigen Beachtung von Aspekten der Nachhaltigkeit schaffen.

¶ Über welchen Zeitraum soll das Quartier entwickelt werden?

**H.-Jürgen Rodehüser:** Die weiteren Planungsschritte gehen wir in enger Abstimmung mit der Stadt Köln an, die für das Vorhaben rasches Handeln signalisiert hat. Angestrebt wird, im Sommer nächsten Jahres mit dem Abriss zu beginnen, um im Sommer 2013 das Objekt fertigzustellen.

¶ Die Verhandlungen mit einigen Grundstückseigentümern ziehen sich noch hin. Könnte das den Zeitplan gefährden?

**H.-Jürgen Rodehüser:** Wir sind in wirklich guten Gesprächen mit den letzten drei Grundstückseigentümern und schauen sehr zuversichtlich nach vorne. Aber wir wären schlechte Projektentwickler, wenn wir nicht auch Alternativszenarien konzipieren würden. Das haben wir getan und sind von daher gewappnet, falls wir die restlichen Flächen nicht erwerben können.

¶ Die bisherigen Planungen verzichten auf Wohnnutzung. Warum?

**H.-Jürgen Rodehüser:** Eine weitere Nut-

zungsart – in diesem Falle Wohnen – würde ein Projekt dieser Größenordnung vermarktungstechnisch überfrachten. Wir kennen den Kölner Markt sehr gut und sind sicher, dass wir richtig liegen, wenn wir an dieser Stelle die Möglichkeit attraktiver Arbeitsplätze im Einzelhandel und für Dienstleister schaffen.

**¶ Welche Projekte wollen Sie mit der Pareto darüber hinaus realisieren?**

**H.-Jürgen Rodehüser:** Allgemein gesprochen: Alle Projekte in der Köln-Bonner Region, die in außergewöhnlichen Lagen besondere Alleinstellungsmerkmale aufweisen. Konkret ist das beispielsweise in Köln die Fläche des ehemaligen Offizierscasinos „Mess Haelen“ in Junkersdorf, wo wir Wohnungen und Häuser realisieren werden. In Bonn ist es ein Büro- und Verwaltungsgebäude direkt an der Museumsmeile auf dem Gelände der ehemaligen Landesvertretung Baden-Württembergs.

**¶ Die Pareto entwickelt sowohl gewerbliche als auch wohnwirtschaftliche Immobilien in Köln. Wie fällt Ihr Zwischenfazit für den Kölner Immobilienmarkt mit Blick auf das erste Halbjahr 2010 aus?**

**H.-Jürgen Rodehüser:** Köln hat sich in der Krise wacker geschlagen, der hiesige Immobilienmarkt hat sich als sehr robust erwiesen. Natürlich haben wir die Delle gespürt, aber die Nachfrage nach besonderen Projekten – egal ob gewerblich oder wohnwirtschaftlich – haben wir als stabil erlebt. Derzeit zieht die Nachfrage



Das Gürzenich-Quartier ist eines der aktuellen Projekte der Pareto.

sogar wieder an, was einher geht mit den aktuellen Konjunkturumfragen für die Region, die uns zeigen, dass die Unternehmen recht optimistisch auf die kommenden Monate blicken.

**¶ An welchen Stellen haben die beiden Krisen-Jahre dem Markt zugesetzt?**

**H.-Jürgen Rodehüser:** Es ist zu einer gewissen Konzentration der Marktteilnehmer gekommen. Für diejenigen, die noch auf dem Kölner Markt agieren, ist das Geschäft noch komplexer geworden. Man muss Köln mit seinen Gegebenheiten schon recht gut kennen, um hier langfristig erfolgreich zu sein.

**¶ Als Kölner Zukunftsaufgaben gelten die Revitalisierung entlang der Ringe, die Entwicklung des Deutzer Hafens und natürlich die Planungen rund um Oper und Schauspielhaus. Wie sehen Sie als Stadtplaner dieses Thema?**

**H.-Jürgen Rodehüser:** Die Fülle der stadtplanerischen Aufgaben ist in Köln tatsächlich sehr groß. Der einzig gangbare Weg scheint mir, hier klare Prioritäten zu setzen und die Lösungsvorschläge des von Speer vorgelegten Masterplanes in überschaubaren Zeiträumen Stück für Stück umzusetzen – egal, welche Mehrheiten gerade das Sagen haben. Pläne haben wir mittlerweile genug, nun muss es an die Umsetzung gehen.

**¶ Wenn Sie als „Geburtskind“ einen Wunsch frei hätten: Welches Kölner Projekt würden Sie am liebsten entwickelt sehen?**

**H.-Jürgen Rodehüser:** Eine hochkarätige Neubebauung am Rudolfplatz. Das dort entstehende ‚Westgate‘ ist ein guter Anfang. ¶

Das Interview führte Markus Gerharz.

**COLOGNE BONN BUSINESS**  
JOIN STRONG ALLIANCES

**EFMD DIALOG**

**IHK Köln**

HANDELSWELTEN

**Handelswelten mit (inter-)nationalem Format – Die Metropolregion Köln-Bonn**  
Neue Konzepte am Start. Viel Bewegung am Markt.

**30. und 31. August 2010 in Köln**

**Themenwahl:**

- Qualität entscheidet: Spitzenlagen der Region – Das Wettbewerb um die Kunden
- Privatsphäre oder Internets? Wie wichtig ist die digitale Welt für den seriösen Handel? Über Identität, Promotionen und virtuellen Dialog

- Shopping-Center, FDC's, Zentren- und Einzelhandelskonzepte in der Metropolregion
- Expansionsgrenzen durch Justice – Planung und rechtliche Bewertung von Einzelhandelsortlagen

Weitere Informationen und Agenda: [www.hanser-dialog.de/veranstaltungen/10238](http://www.hanser-dialog.de/veranstaltungen/10238)  
Hanser Dialog GmbH • Postfach 30 84 51 • 40404 Düsseldorf • Telefon: 0211 - 46 98 50 • Telefax: 0211 - 46 38 51 • [booking@hanser-dialog.de](mailto:booking@hanser-dialog.de)