

# GA-FORUM: Gewerbeimmobilien



Victoria Appelbe, Amtsleiterin des Amtes für Wirtschaftsförderung bei der Bundesstadt Bonn



Guido Dörrenberg, Generalbevollmächtigter und Bereichsleiter Immobilienkunden bei Sparkasse KölnBonn



Hendrik Heßlenberg, Geschäftsführender Gesellschafter bei Larbig & Mortag



Mike Lion, Abteilungsleiter Bürovermietung bei Larbig & Mortag



Thorsten Neugebauer, Leitung Investment bei Greif & Contzen



Torsten Hamm, Leitung Büroimmobilien Bonn bei Greif & Contzen

## Es kommt auf die Qualität des Leerstands an

Die Lage bei Bonner Gewerbeimmobilien bleibt laut Experten des GA-Forums angespannt. Steigende Leerstände, zögerliche Mieterentscheidungen und globale Unsicherheiten bremsen eine klare Trendwende

VON AXEL VOGEL

Die Corona-Jahre, die Zinswende bei Immobiliendarlehen und die Krise im Bausektor hatten der Immobilienwirtschaft in den vergangenen Jahren zuge-setzt. Doch was Wohnobjekte angeht, registrieren viele Fachleute eine deutliche Verbesserung der Stimmung: Die Preise steigen wieder, ebenso die Nachfrage. Dazu passt: Es finden sich auch wieder mehr Angebote am Markt. Dabei stellt sich die Frage: Lässt sich ein derartiger Positivtrend auch auf dem Bonner Gewerbeim-mobilienmarkt beobachten?

Torsten Hamm, Leiter Büroimmobilien Bonn bei Greif & Contzen Immobilien, weist zur Einordnung zunächst auf die bundesweite Entwicklung hin: „In vielen großen Städten sind die Leerstandsquoten im Verlauf der vergangenen drei Jahre gestiegen, insbesondere an Standorten wie Frankfurt und Berlin.“ Hier habe die Quote acht Prozent und mehr betragen. Aus Sicht von Hamm ist das zwar noch kein drückender Leerstand. Aber auf jeden Fall sei dort eine Situation erreicht, in der Vermieter bei Mietverhandlungen den Interessen je nach Objekt und Lage teils deutlich entgegenkommen müssen.

Was speziell die Situation in Bonn angeht, sagt Hamm: „Hier haben wir natürlich jetzt die besondere Situation, dass der Leerstand über Jahre extrem gering war.“ Allerdings werde der jetzt auch in der Bundesstadt bis Ende des Jahres wahrscheinlich bei etwa 3,5 Prozent liegen: „Das ist zwar immer noch sehr wenig und auf dem Papier muss man weiterhin von einem Vermie-termarkt sprechen.“ Anderer-seits sei auch Fakt, dass diese Aussage nicht uneingeschränkt gelte. Vielmehr müsse man sich in der Praxis die Eckdaten des jeweils zur Vermietung an-stehenden Objektes genauer ansehen. Hamm nennt hier als Beispiel etwa die Flächengröße und Teilbarkeiten.

Hendrik Heßlenberg, Fach-mann bei Larbig & Mortag, bestätigt, dass man in Bonn bei der Leerstandsquote histo-risch bedingt meist unterhalb von dreieinhalb Prozent ge-



Die Teilnehmenden des diesjährigen GA-Forums Gewerbeimmobilien.

FOTOS: AXEL VOGEL

legen habe. Daher sei die nun zu erwartende Quote durchaus weiterhin als kritisch anzusehen: „Ich glaube, die globalen wie auch die deutschlandweiten Märkte sind immer noch von Unsicherheit geprägt.“ Heßlenberg hat nämlich vor allem auf der Mieterseite eine gewisse Zurückhaltung ausge-macht, sich langfristig für Miet-

**„Ich glaube, die globalen wie auch die deutschlandweiten Märkte sind immer noch von Unsicherheit geprägt“**

Hendrik Heßlenberg  
Larbig & Mortag

flächen zu ent-scheiden, ohne zu wissen, wie sich das eigene Unternehmen sowie die glo-bale Wirtschaft entwickelt: „Wir merken an allen Stand-orten, die wir betreuen, dass die Entscheidungswege der Unternehmen einfach deut-lich länger geworden sind, als das noch vor den Multikrisen der Fall war.“

Als besonders belastend bei Mietverhandlungen hätten sich zuletzt Themen wie auf-schiebende Bedingungen oder Gremienzustimmung ent-wickelt. „Wenn diese Begriffe in Verhandlungen fallen, sinkt die

Wahrscheinlichkeit eines Ver-tragsabschlusses merkbar.“ Viele Verträge würden auf Mie-terseite schlicht bei höheren Instanzen durchgeprüft, wo man dann eine ganz andere Sicht auf die weitere Zukunft richten würde.

„Grundsatzfragen, die in der Vergangenheit oft zu einem viel früheren Zeitpunkt der Suche gestellt wurden, werden jetzt oftmals erst kurz vor Abschluss gestellt“, be-stätigt Mike Lion, eben-falls Fach-mann für Gewerbeim-mobilien bei

Larbig & Mortag: „Es geht vor allem darum, sich vor einer finalen Entscheidung im eigen-en Unternehmen nochmals abzusichern, ob das wirklich jetzt die richtige Entscheidung ist, die man beabsichtigt zu treffen.“ Das führe dazu, dass sehr weit fortgeschrittene An-mietungsgespräche und damit einhergehende Abschluss-wahrscheinlichkeiten von

mehr als 90 Prozent durch die-se Grundsatzentscheidungen vorsichtiger bewertet werden müssen.

Victoria Appelbe, Wirtschafts-förderin der Bundesstadt Bonn, beobachtet auf dem Gewerbe-immobilienmarkt einen grö-ßeren Wunsch nach Flexibilität im Vergleich zu den Vorjahren: „Ich denke dabei vor allem an die Nachhaltigkeitsziele, die auch dazu führen, dass Unter-nehmen kritischer als sie es früher getan hätten auf die Kos-tenseite schauen.“ Eine höhere Leerstandsquote in Bonn will Appelbe auch als Chance für Mietinteressenten verstanden wissen: „Wir hatten ja früher oft die Situation, keine Flächen als Alternative anbieten zu können.“ Dennoch seien eine gewisse Zurückhaltung auf Mieterseite sowie längere Ent-scheidungswege derzeit eine Herausforderung für den Markt. Natürlich bekämen Miet-interessenten mit der gestie-genen Leerstandsquote jetzt Alternativen auf dem Bonner Markt geboten, betont Hen-drik Heßlenberg. Allerdings wisse er von seinen Kunden, dass es denen auf die Qualität

des Leerstandes ankommt. Vor allem würden Unternehmen weiterhin nach modernen Büroflächen Ausschau halten, die etwa in Sachen ÖPNV sehr gut angebunden sind: „Sobald es mehrere Umstiege gibt, werden Standorte leider nicht mehr so positiv bewertet, wie das vielleicht noch in der Ver-gangenheit der Fall war.“

Als Beispiel für diese Ent-wicklung verweist er auf Immo-bilien, die entlang der Godes-berger Allee hinter Höhe des Maritim Hotels liegen. Diese Lagen seien vergli-chen mit der Situation vor einigen Jah-ren weniger interessant.

„Das hängt auch mit dem DB-Haltepunkt UN Campus zu-sammen, der für Mitarbeiter eines dort ansässigen Unter-nehmens super erreichbar ist.“

Die weitere Entwicklung des Marktes für Gewerbeimmo-bilien ist aus Sicht von Greif & Contzen-Fachmann Torsten Hamm derzeit schwer einzu-

schätzen. Viele Unternehmen würden immer noch eher ab-warten statt eigentlich anstehende Standortveränderungen anzugehen. Grund seien wei-terhin geopolitische Einflüsse, etwa der Fortgang des Ukraine-krieges oder die ständig neuen Nachrichten der Trump-Regie-rung aus den USA, die weltweit und auch hierzulande häufig für Ungewissheit sorgen. Das hat natürlich entsprechende Aus-wirkungen auf die Wirtschaft.

Ob die von der Bundesregie-rung veröffent-lichte Wachstumsprognose Bestand haben wird, müsse sich erst noch zeigen. „Den Unter-nehmen fällt es aus diesem Grund

schwer, mittel- bis langfristig zu planen und zu entscheiden, wie man sich auf dem Markt posi-tioniert.“ Für ein solides Grund-vertrauen in den Markt und für eine stabile und nachhaltig posi-tive Entwicklung braucht es laut Hamm „einfach ein wenig mehr positive Perspektive und Sicher-heit“.

## Ihre Zukunft sieht rosig aus. Und grün.

Mit dem S-Transformationskredit wird Ihr Unternehmen fit für die Zukunft.



[sparkasse-koelnbonn.de/transformation](https://sparkasse-koelnbonn.de/transformation)



**Sparkasse KölnBonn**  
*Für einander Hier.*



Früher stellten Unternehmen wichtige Grundsatzfragen schon früh bei der Suche – heute kommt das oft erst ganz am Ende, stellt Mike Lion (r.) fest.

# GA-FORUM: Gewerbeimmobilien

## Angestellte müssen heute mehr abgeholt werden

Beim GA-Forum Gewerbeimmobilien geht es auch um Anforderungen an die moderne Büroarbeitswelt und Ansprüche von Handwerksbetrieben. Welche das sind und was das für die Branche bedeutet

VON STEFAN KNOPP

Gewerbe- und Büroimmobilien, ob neu gebaut oder „revitalisiert“, müssen heute anderen Anforderungen entsprechen als vor zum Beispiel 30 Jahren. Das bringt alleine schon die Digitalisierung mit sich, aber es liegt im Dienstleistungssektor auch an gestiegenen Ansprüchen der Mitarbeitenden, die man ja nach Corona wieder aus dem Homeoffice in die Büros bekommen möchte. Auch Handwerk und Gewerbe müssen sich an neue Gegebenheiten anpassen.

Das klassische Bürogebäude, vorwiegend älteren Baujahres, hat ausgedient. Die moderne Grundrissoption ist heute laut Immobilienfachmann Mike Lion von Larbig & Mortag „weder die klassische Zellenstruktur noch das Großraumbüro, sondern oftmals eine gute Mischung aus Beidem“. Sein Kollege Hendrik Heßlenberg bringt es auf den Punkt: „Wer bei 80er- und 90er-Immobilien an der klassischen Büronutzung festhält, wird das Objekt nicht mehr platziert bekommen.“ Bei solchen Gebäuden mit kleinen Büroräumen müsse man eher über eine Umnutzung für studentisches, gewerbliches oder auch klassisches Wohnen nachdenken, meint Heßlenberg.

Der Arbeitsplatz von heute ist ein Mix aus einzelnen Büroräumen, Teambüros und Kommunikationsmöglichkeiten, sagt Lion. Aber nicht nur das: Immer mehr Unternehmen haben auch Freizeit- und Fitnessräume in ihren Gebäuden, so Heßlenberg. Das alles sei nötig, um Mitarbeiter zu halten. „Die erfolgreichsten Unternehmen haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr mitgenommen“, sagt

**„Wenn ein Unternehmen seinen Sitz von A nach B verlegt, dann nur, wenn das eine qualitative Verbesserung bedeutet“**

Guido Dörrenberg  
Sparkasse KölnBonn

Victoria Appelbe, Leiterin der Bonner Wirtschaftsförderung. Es gehe um die Frage: „Welche individuelle Handschrift hat der Arbeitgeber?“, so Appelbe. „Für die meisten Unternehmen ist das wichtigste Kri-



Der neue GA-Standort in der Baunscheidtstraße ist ein gutes Beispiel dafür, welche Anforderungen heutzutage an Büroimmobilien gestellt werden. Dazu gehören unter anderem eine gute Erreichbarkeit und moderne Büros.

FOTO: BENJAMIN WESTHOFF

terium die Lage“, sagt Lion. Vor allem dann, wenn Unternehmen die Mitarbeitenden nach Corona und den damit einhergehenden Veränderungen der Anforderungsprofile suchender Unternehmen vom Homeoffice wieder ins Büro

holen wollen. „Das können sie nur, indem sie unter anderem die An- und Abfahrten für die Arbeitnehmer so einfach wie möglich gestalten.“ Dafür müsse die ÖPNV-Anbindung möglichst gut sein,

in Bonn sieht er das rund um den Zentrumsbereich und beim Bahnhofpunkt UN-Campus. Weiterhin müsse die Gebäudetechnik stimmen und den heutigen Anforderungen gerecht werden: Kühlung, nachhaltige



Wer bei 80er- und 90er-Immobilien an der klassischen Büronutzung festhält, wird das Objekt nicht mehr platziert bekommen, sagt Hendrik Heßlenberg.

Heizungssysteme, E-Ladefrastruktur und dergleichen. Vieles davon sei heute erwartbarer Standard. Aus Maklersicht sei heute die Hauptaufgabe, „nicht rein zu vermitteln, sondern vielmehr zu beraten: Wie können Arbeitswelten ge-

staltet werden? Wie holen wir die Mitarbeiter auf diesem Weg mit ab? Macht ein Verbleib im Bestand oder die Anmietung einer neuen Immobilie Sinn?“, erklärt Heßlenberg. Für ihn ist auch wichtig, dass eine Erreichbarkeit von zum Beispiel

Geschäften des täglichen Bedarfs, Restaurants, Ärzten und Friseuren gegeben ist.

Gerade der – aufgrund immer wärmerer Sommer verständliche – Wunsch nach klimatisierten Gebäuden ist für Torsten Hamm von Greif & Contzen ein Widerspruch zu den Anstrengungen, die zur Senkung des Primärenergiebedarfs unternommen werden. Was dadurch an Kosten für Energie eingespart werden kann, werde durch den Mehrbedarf für Wartung und Betrieb komplexer moderner Gebäudetechnik oft mehr als aufgebraucht.

Aber vor allem größere Unternehmen müssen nachhaltig wirtschaften, denn sie haben eine Berichtspflicht an die EU durch die Corporate Sustainability Reporting Directive, kurz CSRD. Nachhaltigkeit gilt dabei nicht nur fürs Unternehmen selbst, sondern auch für Kooperationspartner vom

Zulieferer bis zum Caterer bei Veranstaltungen. Das soll der angestrebten CO<sub>2</sub>-Neutralität auf EU-Ebene bis 2050 dienen. Der Report hat Auswirkungen auf die Kreditwürdigkeit eines

**„Für die meisten Unternehmen ist das wichtigste Kriterium die Lage“**

Mike Lion  
Larbig & Mortag

Unternehmens und auf die Wettbewerbsfähigkeit. Auch Banken sind in der Pflicht. Unternehmen würden das beim Umzug an neue Standorte einkalkulieren, sagt Guido Dörrenberg von der Sparkasse KölnBonn. „Wenn ein Unternehmen seinen Sitz von A nach B verlegt, dann nur, wenn das eine qualitative Verbesserung bedeutet, zum Beispiel durch eine bessere Erreichbarkeit für die Mitarbeitenden, flexiblere

Nutzung des Gebäudes oder einen verringerten ökologischen Fußabdruck.“

Auch für Gewerbetreibende ist die Erreichbarkeit ihres Standortes ein wichtiger Faktor, aber unter anderen Vorzeichen: Während Büroangestellte überwiegend mit Bus und Bahn anfahren können, sind Handwerker viel unterwegs bei Kunden und nutzen ihren Gewerbestandort vor allem, um Arbeitsmaterialien zu lagern und abzuholen. Produzierendes Gewerbe muss für Zulieferer erreichbar sein, Logistikunternehmen für LKW.

Hinzu kommt, dass sie nicht in direkter Nähe von Wohngebieten produzieren dürfen, wenn sie dabei größeren Lärm oder andere störende Emissionen erzeugen, sagt Hamm. 18 Gewerbegebiete gibt es in der Stadt Bonn, laut Appelbe mit wenig Leerstand. Aber: „Bonn hat die geringste Dichte an Handwerksbetrieben in der Region.“ Denn wenn sie sich vergrößern oder verbessern wollen, ziehen sie häufig ins Umland – die Gewerbeparks in Bornheim etwa sind gut an die Autobahn angebunden. Darüber hinaus kommt das Problem mit gesperrten Bahnlinien, Brückensanierungen und Tausendfüßler-Erweiterung auf Bonn zu – logistisch keine attraktiven Aussichten.

„Wir müssen die städtischen Gewerbeflächen gezielt auf Handwerk anpassen“, sagt Appelbe. Denn man brauche das Handwerk nicht im Umland, sondern möglichst nahe. Einen Weg zeigen zum Beispiel Garagenhöfe oder Unternehmerparks auf, in die sich Gewerbetreibende einmieten können: Dort gebe es lange Wartelisten, teilt Heßlenberg mit. Für die Bank könne – je nach Investorenmodell – die Finanzierung eines solchen Hofes Herausforderungen bedeuten, so Dörrenberg: „Gerade dann, wenn es keine langfristigen Mietverträge gibt, oder jungen Betreibern noch die Erfahrung in der Konzeption und im Betrieb eines solchen Hofes fehlt.“ Mit entsprechenden Vermarkungsquoten und/oder entsprechendem Eigenkapital ließen sich aber fast immer individuelle Lösungen finden.

# WIR FÜR BONN.

SPEZIALISTEN FÜR GEWERBEIMMOBILIEN

Kauf. Verkauf. Anmietung. Vermietung. Wertermittlung. Vermarktung. Beratung.

Investment. Büro. Praxis. Loft. Gastronomie. Laden. Hallen.

T. 0228 90 90 52 52

LARBIG & MORTAG

PASSENDE GEWERBEIMMOBILIEN FINDEN



Der Wunsch nach klimatisierten Gebäuden ist für Torsten Hamm (l.) ein Widerspruch zu den Anstrengungen, die zur Senkung des Primärenergiebedarfs unternommen werden.

FOTOS (2): AXEL VOGEL

# GA-FORUM: Gewerbeimmobilien

## Wenn Finanzierung zum entscheidenden Faktor wird

Hohe Baukosten, ESG-Vorgaben und wachsende Unsicherheiten bremsen die Attraktivität von Büro- und Gewerbeimmobilien. Gleichzeitig geraten ältere Bestandsobjekte stärker unter Druck, weil Modernisierungskosten und Marktanforderungen kaum noch zusammenpassen

VON STEFAN KNOPP

Die Zeiten ändern sich, auch im Bereich der Gewerbeimmobilien. „Das Büro-Objekt war früher der Champion in der Investmentklasse“, sagt Thorsten Neugebauer, Leiter Investment bei Greif & Contzen. „Aktuell muss man den Eindruck haben, es ist aufgrund der Unsicherheit in Bezug auf die mittel- bis langfristige Flächenabnahme die unbeliebteste Assetklasse.“ Wohnen ist im Vergleich bei Investoren wieder bedeutsamer geworden. Hinzu kommt die Herausforderung der EU-Taxonomie, gepaart mit Kostensteigerungen durch Ukrainekrieg und Corona-Krise, was das Bauen und Umbauen deutlich verteuert hat. „Neubauprojekte befinden sich im Vergleich zu Bestandsobjekten mehr denn je in einer Konkurrenzsituation“, führt Mike Lion von Larbig & Mortag aus. „Unternehmen haben oftmals die Wahl zwischen einem neueren Bestandsobjekt, das für 18,50 Euro pro Quadratmeter angeboten wird und innerhalb der nächsten sechs bis neun Monate bezugsfertig ist, oder einem Neubauprojekt, wo sie zum Bei-

**„Neubauprojekte befinden sich im Vergleich zu Bestandsobjekten mehr denn je in einer Konkurrenzsituation“**

Mike Lion  
Larbig & Mortag

spiel aufgrund der zu erreichenden Vorvermietungsquote noch drei Jahre Vorlaufzeit mitbringen müssen.“ Als Beispiel nennt er das neue Büro des General-Anzeigers. „Hierbei handelt es sich um ein Bestandsobjekt, 2017 fertiggestellt, das aufgrund der Gebäudestruktur und -technik mit einem heutigen Neubauprojekt noch sehr gut mithalten kann.“ Bei älteren Gebäuden funktioniert das nicht mehr. Man merke bei Bestandsflächen aus den 90er-Jahren und älter, dass sie als Anlageprodukt deutlich weniger nachgefragt würden, so Neugebauer. „Die Kosten, um sie auf den neuen Standard zu bringen, was energetische Vorgaben, aber auch die Raum-erfordernisse der Mieter angeht, sind so hoch, dass diese bei Investoren kaum noch Akzeptanz finden.“ Vor allem in nicht zentralen Lagen sei es eine große Herausforderung, solche Flächen neu zu vermieten. Und selbst wenn seitens der Eigentümer Revitalisierungen durchgeführt werden, ergänzt Lion, müsse man auch auf der Nachfrageseite schauen, ob die für die Amortisierung benötigten Mietpreise auf dem Markt überhaupt erzielbar sind. Der Kauf von Büroimmobilien ist nichts für den „schnellen



Thorsten Neugebauer zufolge sind Büroimmobilien aktuell die unbeliebteste Assetklasse.

FOTO: AXEL VOGEL

Ein wichtiger Punkt für die Zukunft der Innenstädte ist dabei der Einzelhandel: Das Kaufverhalten der Menschen habe sich schon vor Corona verändert in Richtung Onlinehandel, sagt Neugebauer. Vor 15 Jahren sei eine Immobilie in der „High Street“, also der Top-Einkaufszone – in Bonn die Poststraße – eine sichere

**„Das Büro-Objekt war früher der Champion in der Investmentklasse“**

Thorsten Neugebauer  
Freif & Contzen

Bank gewesen. Mietausfallwagnisse wären deutlich geringer eingeschätzt worden als heute. „Da hat sich auch ein harter Transformationsprozess ergeben.“ Das zeige die Zahl der Leerstände. „Die Inhaber der Flächen müssen neu denken, da Mieter häufig kürzere Mietverträge abschließen wollen“, so Dörrenberg. „Dies ist für den Eigentümer, aber auch für die Kreditinstitute mit einem höheren Risiko verbunden.“ Umso wichtiger sei es deshalb, sich noch mehr mit den Objektgegebenheiten, zum Beispiel mit Schaufensterflächen, Raumtiefen, Belichtungssituationen und dem Konzept, auseinanderzusetzen, als nur mit der Rechnung Fläche mal Mietzins.

## Digitalboom trifft Infrastrukturprobleme

Stromkapazität, Datenknoten und Wärmeauskopplung entscheiden über neue Rechenzentren im Rheinland

VON STEFAN KNOPP

Den Begriff „Hyperscaler“ kannte vor einigen Jahren noch niemand, aber in Zeiten von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz werden sie wichtig. Im Rheinischen Revier sollen solche „Scaler“ kommen. Das sind große Rechenzentren, die selbst schon eine enorme Rechenleistung aufbringen und zudem noch auf andere Rechenzentren zugreifen, um den vielen Endnutzern riesige Ressourcen für

**„Die größte Herausforderung ist neben der notwendigen Stromkapazität die weitere technische Erreichbarkeit des Standortes“**

Hendrik Heßlenberg  
Larbig & Mortag



Victoria Appelbe beschäftigt beim GA-Forum Gewerbeimmobilien das Thema Rechenzentren im Rheinischen Revier.

FOTO: AXEL VOGEL

die Softwarenutzung und eine effiziente Performance zur Verfügung zu stellen. Je nach Bedarf wird die Leistung skaliert, indem etwa weitere Server in Rechenzentren weltweit zugeschaltet werden. Dafür müssen viele solcher Zentren gebaut werden – auch das sind Immobilien. „In Frankfurt lassen es ja die Stromnetze schon nicht mehr zu, dass überhaupt weitere Rechenzentren gebaut wer-

den können“, sagt Victoria Appelbe, die Chefin der Bonner Wirtschaftsförderung. Die Suche nach Flächen dafür ziehe sich bis nach Bayern. Könnte es im Bonner Umfeld auch solche Rechenzentren geben? „Die Nachfrage dafür ist vorhanden“, sagt Hendrik Heßlenberg von Larbig & Mortag. Es würden auch Standorte geprüft, aber der Knackpunkt sei die Stromkapazität. „Die größte Herausforderung ist neben der notwendi-

gen Stromkapazität die weitere technische Erreichbarkeit des Standortes“, gibt Heßlenberg zu bedenken. Das zweite Thema benennt Torsten Hamm von Greif & Contzen: „Man muss an einer Daten-Hauptleitung sein, an einem Internetknotenpunkt. Das schränkt die Lage schon mal stärker ein.“ Und dann müsse man die entstehende Abwärme sinnvoll nutzen. „Das kann eine schöne Ergänzung für das Fernwärmenetz sein.“ Dafür würden aber

die Nahwärmenetze fehlen, in die man das einspeisen kann, oder Einrichtungen, die die Wärme direkt nutzen könnten, merkt Appelbe an. „Sie blasen das momentan überwiegend einfach in die Luft.“ Das bedeutet, für Rechenzentren müssten noch einige Hürden überwunden werden. Wichtig wäre es schon, sagt sie: „Bonn ist ja ein Digitalstandort. Das heißt, hier werden unglaublich viele Daten bearbeitet, zum Teil für die ganze Bundesrepublik.“



Rechenzentrum wie hier in den Niederlanden sind gefragt. Allerdings sehen die Teilnehmenden des GA-Forums einige Hürden im Bonner Raum.

FOTO: HUGO KURK/GETTY IMAGES

GREIF & CONTZEN  
IMMOBILIEN • IV D



Immobilien in den besten Lagen von Köln und Bonn

Vermittlung • Beratung • Bewertung • Verwaltung  
www.greif-contzen.de