

## **THE BRAINS BEHIND THE BUILDING EIN INTERVIEW WITH OLIVER KÖCH**

Oliver Köch, Leiter Real Estate Asset- & Vermietungsmanagement bei Ampega, verantwortet die strategische Entwicklung des SKYPER-Ensembles. In seiner Rolle verbindet er langfristige Zielsetzungen mit dem operativen Alltag und sorgt dafür, dass Vermietung, Betrieb und Partnerstrukturen nahtlos ineinandergreifen. Als zentrale Schnittstelle behält er nicht nur die Wertentwicklung der Immobilie im Blick, sondern stellt gleichzeitig sicher, dass der SKYPER heutigen Anforderungen gerecht wird – und auch langfristig attraktiv bleibt. Im Gespräch erläutert er, wie diese Balance gelingt und worauf es bei modernen Büroimmobilien heute wirklich ankommt.

### **Herr Köch, was genau ist Ihre Rolle bei Ampega und im SKYPER?**

Meine Rolle liegt an der Schnittstelle zwischen Strategie und Alltag. Bei Ampega verantworte ich das Asset Management sowie alle unsere Vermietungsaktivitäten, also die langfristige Wertentwicklung der Immobilie. Im SKYPER bedeutet das konkret: Ich behalte das große Ganze im Blick, übersetze strategische Ziele in operative Entscheidungen und Sorge dafür, dass Vermietung, Betrieb und externe Partner gut zusammenspielen. Am Ende geht es darum, dass das Gebäude heute funktioniert – und auch morgen noch relevant ist.

### **Wie genau sind Sie zum Immobilienmanagement gekommen? Wurde Ihnen das Thema in die Wiege gelegt?**

In die Wiege gelegt wurde es mir nicht, aber ich habe früh gemerkt, dass mich Immobilien genau wegen ihrer Komplexität reizen. Man arbeitet nie nur an einem Gebäude, sondern immer auch mit Menschen, Märkten und langfristigen Entwicklungen. Dieser Mix aus wirtschaftlicher Verantwortung, technischem Verständnis und strategischem Denken hat mich von Anfang an gereizt – und bis heute nicht losgelassen.

### **Was muss ein Bürogebäude heute leisten, um auch in zehn Jahren noch relevant zu sein?**

Flexibilität ist der zentrale Punkt. Ein Gebäude muss sich an veränderte Arbeitsweisen anpassen können – räumlich, technisch und konzeptionell. Dazu kommen Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und digitale Infrastruktur als Selbstverständlichkeit, nicht als Zusatz. Und ganz wichtig: Ein Bürogebäude muss Aufenthaltsqualität bieten. Menschen kommen nicht mehr nur zum Arbeiten, sondern weil der Ort einen Mehrwert bietet.

Artikelinhalte

### **Glauben Sie, dass ESG zu einem echten Vermietungsfaktor geworden ist – oder ist es eher Pflichtprogramm?**

ESG ist längst mehr als ein Pflichtprogramm. Für viele Mieter ist es heute ein echtes Entscheidungskriterium – nicht nur aus Überzeugung, sondern auch aus regulatorischen und wirtschaftlichen Gründen. Gleichzeitig darf ESG kein Selbstzweck sein. Entscheidend ist, dass Maßnahmen sinnvoll, messbar und langfristig wirksam sind. Genau darin liegt die Aufgabe des Asset Managements.

**Welche strategische Entscheidung war rückblickend die wichtigste für den Erfolg des SKYPER?**

Die konsequente Ausrichtung auf langfristige Qualität – auch dort, wo kurzfristig einfachere Lösungen möglich gewesen wären. Das betrifft sowohl Investitionen in die Substanz als auch den Anspruch an Vermietung und Betrieb. Diese Haltung zahlt sich nicht sofort aus, aber sie schafft Vertrauen bei Mietern und Partnern – und genau das macht den SKYPER heute stark.

**Zum Schluss eine ganz persönliche Frage: Gab es einen Moment im SKYPER-Alltag, an dem Sie gedacht haben: „Genau dafür mache ich das“?**

Ja, solche Momente gibt es tatsächlich. Zum Beispiel, wenn man sieht, wie das Gebäude im Alltag genutzt wird – wenn Mieter sich identifizieren, Räume selbstverständlich funktionieren und das Zusammenspiel aller Beteiligten greift. In solchen Momenten merkt man: Die vielen Abstimmungen, Entscheidungen und Details haben sich gelohnt.