

THE BRAINS BEHIND THE BUILDING – EIN INTERVIEW MIT ALEXANDER HÖSCH

Alexander Hösch ist als Asset Manager bei Ampega unter anderem für die strategische Entwicklung des SKYPER Ensembles verantwortlich. In seiner Funktion als Schnittstelle zwischen Eigentümer und Projektteam gehört es zu seinen Aufgaben, das Ensemble wirtschaftlich erfolgreich weiterzuentwickeln sowie ein hochattraktives Umfeld für Bestands- und Neumieter zu schaffen. Im Gespräch erklärt er, was ihn an seiner Aufgabe besonders reizt – und warum der SKYPER für ihn ein echtes Herzensprojekt ist.

Herr Hösch, was genau ist Ihre Rolle im Projekt SKYPER – und was macht sie so besonders?

Mein Fokus liegt auf der strategischen Weiterentwicklung des SKYPER-Ensembles. Denn in einer sich stetig wandelnden Wirtschaftslandschaft ist insbesondere die Repositionierung des SKYPER Towers eine meiner zentralen Aufgaben. Als Asset Manager fungiere ich zudem als Bindeglied zwischen dem Eigentümer sowie den operativen Teams. Hierbei ist es von entscheidender Bedeutung, jederzeit über die aktuellen Aktivitäten, wie zum Beispiel Vermietungstätigkeiten, den Fortschritt der Umbaumaßnahmen oder die Zufriedenheit der Bestandsmieter im Bilde zu sein.

Durch den Einsatz von strategischen Analysen und den regelmäßigen Dialog mit internen sowie externen Partnern gewährleiste ich zudem, dass wir sowohl die Bedürfnisse der aktuellen Mieter erfüllen als auch neue Mieter zu gewinnen. Darüber hinaus stelle ich sicher, dass jede umzusetzende Maßnahme im Einklang mit unseren langfristigen Zielen steht. Gerade bei einem komplexen Projekt wie dem SKYPER, dass so viele unterschiedliche Anforderungen miteinander vereint, ist diese übergeordnete Perspektive entscheidend.

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen bei einem Objekt wie dem SKYPER?

Der SKYPER ist ein wirklich besonderes Objekt. Wir haben hier gleich vier Nutzungsarten im Ensemble: Büro, Retail, Gastronomie und Wohnen. Das bringt natürlich sehr unterschiedliche Mieter-Interessen und -Bedürfnisse mit sich, die berücksichtigt werden müssen. Dazu kommt, dass im SKYPER Tower auch immer wieder Flächen neu entwickelt oder reaktiviert werden müssen. Das kostet Zeit, Energie und erfordert eine präzise Abstimmung – aber genau das macht das Projekt auch so spannend.

Wie schaffen Sie es, bei der Vielzahl an Aufgaben den Überblick zu behalten?

Großes Organisationsgeschick ist wahrscheinlich das A und O. Zudem leben wir innerhalb des Teams einen kontinuierlichen Austausch, um den jeweiligen Arbeitsstand festzuhalten und die nächsten Schritte zu besprechen. Gleichzeitig muss man jedoch auch empathisch sein, denn wenn viele Personen an einem gemeinsamen Projekt arbeiten, kann es schnell vorkommen, dass sich eine Partei innerhalb eines Prozesses übergangen fühlt, sich zurückzieht und dadurch den konstruktiven Austausch gefährdet. Es ist wichtig, diese Signale frühzeitig wahrzunehmen und offen sowie vermittelnd auf die Beteiligten zuzugehen.

Und: Man braucht eine klare Strategie und Vision, in welche Richtung sich das Projekt entwickeln soll – auch wenn man vielleicht nicht jedes Detail selbst umsetzt, gilt es, immer den Überblick zu behalten.

Wie viele Objekte betreuen Sie aktuell – und welchen Stellenwert hat der SKYPER dabei?

Insgesamt betreue ich 19 Objekte und zwei externe Mandate. Das gesamte SKYPER-Ensemble sticht hierbei jedoch natürlich aufgrund seiner Größe, Komplexität und Strahlkraft heraus und nimmt dadurch auch einen großen Teil meiner Aufmerksamkeit in Anspruch. Insbesondere die einzigartige Synergie aus Geschichte, zukunftsweisender Architektur und die sich hierausergebende kulturelle Tiefe, fasziniert mich hierbei besonders.

Gab es einen Moment, an dem Sie dachten: „Genau deshalb mache ich diesen Job“?

Da gab es tatsächlich einige: die Vermietung der Wohnungen im SKYPER Carré ist für mich zum Beispiel ein echtes Herzensprojekt. Wir haben uns das Ziel gesetzt, die Zahl der freien Wohnungen im Carré signifikant zu reduzieren, was uns innerhalb kurzer Zeit gelungen ist. Besonders gefreut hat mich zudem auch der Mietvertragsabschluss mit der Stifel Bank, die ihre Büroflächen im SKYPER ja kürzlich bezogen hat. Das war ein echtes Highlight für das gesamte Team und hat gezeigt, dass wir gemeinsam auf dem richtigen Weg sind und dass sich überdurchschnittlicher Einsatz langfristig auszahlt. Solche Erfolge motivieren natürlich enorm. Darüber hinaus freut es mich sehr, dass der SKYPER – besonders im Hinblick auf seinen Ausbaustandard – nach wie vor zu den Top-Produkten auf dem Frankfurter Büromarkt zählt. Davon durften wir uns bei einer Besichtigungstour durch andere Hochhäuser im Bankenviertel vor einigen Wochen selbst überzeugen.