

Hauptansprechpartner für Digitalisierung

Sebastian Runge (36) ist seit Juli 2020 neuer Geschäftsführer der easol. Zusammen mit den anderen Geschäftsführern Marko Broschinski und Markus Schmitt wird er künftig die Gesellschaft führen. Runge war bislang bei der control.IT als Head of Infrastructure und Mitglied im Management Team tätig. The Property Post sprach mit ihm über seine bisherigen Erfahrungen und darüber, was ihn an der easol reizt.

TPP: Herr Runge, warum haben Sie von einem etablierten Unternehmen wie der control.IT zu einem Start-up wie der easol gewechselt?

Runge: Die easol ist ein junges Unternehmen mit einem sehr spannenden Ansatz. Das Aufgabenfeld ist aktuell deutlich umfangreicher, herausfordernder und für mich teilweise neu. Andererseits ist auch vieles bekannt, da die Asset- und Portfoliomanagementsoftware bison.box aus dem Hause control.IT, wo ich ja herkomme, ein wichtiger Bestandteil der easol suite ist. Kurz gesagt: Es ist eine Mischung aus bekannten Aufgaben und der Herausforderung, eine innovative Mehrproduktlösung zu etablieren.

TPP: Wir wollen Sie gern etwas kennenlernen. Welche Projekte haben Sie in der Vergangenheit umgesetzt?

Runge: Zu den wichtigen Projekten gehörten die Integration der Fondsplanung sowie die Umstellung und Erweiterung der Planungs- und Schnittstellenlogik bei der INTREAL. Dabei konnte ich ein tieferes Verständnis dafür gewinnen, welche Prozesse oberhalb der konkreten Immobilie – also auf Assetmanagement- oder Fondsmanagement-Ebene – stattfinden.

Ebenfalls wichtig war die Umsetzung von Projekten aus dem Bereich erneuerbare Energien. Solche Projekte habe ich beispielsweise bei der KGAL oder Encavis, einem Unternehmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energien, geleitet.

TPP: Die easol gibt es seit ungefähr einem Jahr. Mittlerweile hat das Unternehmen zehn Kunden und Assets im Volumen von rund 40 Mrd. Euro werden digital auf der Plattform abgebildet. Von Start-up kann man eigentlich nicht mehr sprechen. Wo steht das Unternehmen aktuell?

Runge: Den Markteintritt haben wir erfolgreich vollzogen. Die Resonanz der Kunden zeigt, dass der Markt auf eine IT-Lösung wie die easol solution gewartet hat. Das Neue und zugleich der große Mehrwert der IT-Lösung ist das Verknüpfen der verschiedenen Software-

Systeme, so dass sie reibungslos und effizient zusammenarbeiten. Außerdem ist die enge Zusammenarbeit mit der INTREAL, der INTREAL SOLUTIONS und der control.IT, die alle ihrerseits großes Knowhow mitbringen, ein USP der easol. Wir bedienen die Gesamtanforderungen, die der Kunde an seine IT hat und bringen die dafür notwendige fachliche Kompetenz mit.

Dennoch wird die easol auf eine gewisse Weise immer Start-up bleiben: Die IT-Welt entwickelt sich rasch weiter. Wir müssen kontinuierlich neue PropTechs und andere Start-ups in das easol ecosystem integrieren. Dazu benötigen wir eine gewisse Start-up-Mentalität.

TPP: Gibt es Bereiche oder Aufgaben, wo Sie sich besonders einbringen möchten?

Runge: Eine ständige Herausforderung ist der Spagat zwischen individuellen Wünschen des Kunden und der Standardisierung, wie sie unsere Plattform bietet. Wir können bei vielen Fragen zusammen mit den Kunden einen guten Mittelweg finden. Diese Lösungen über die easol-Plattform sind immer noch deutlich günstiger als eine individuelle Realisierung mit einzelnen Software-Anbietern oder gar eine Eigenentwicklung.

TPP: Was bedeutet das konkret für die Kunden der easol?

Runge: Der Markt fragt nicht nur standardisierte Lösungen mit einem hohen Vorfertigungsgrad nach, sondern bewegt sich zunehmend in Richtung „sharing economy“. Das heißt: Es ist nicht mehr notwendig, dass ein Immobilienunternehmen beispielsweise ein eigenes ressourcenintensives SAP-Projekt in Eigenregie aufsetzt, über Jahre Konzepte entwickelt und finanziert. Bei der easol bekommen die Kunden von den vielen Lösungen, die es bereits gibt und die erprobt sind, die Auswahl der besten Lösungen geboten. Sie können diese nutzen ohne selbst große IT-Projekte aufsetzen zu müssen. Kurz gesagt: Das funktioniert wie Carsharing für Software.

TPP: Welche Produkte und Themen haben Sie besonders im Fokus?

Runge: Besonders aktuell ist beispielsweise SAP RE/FX mit FI. Das ist eine vollständig integrierte Verwaltungssoftware für Immobilien. Damit haben wir ein Produkt im Angebot, welches sehr leistungsfähig ist, aber bis vor Kurzem für viele Branchenteilnehmer im Rahmen eines Individualprojekts unerschwinglich war. Mit der easol werden wir eine zentrale Property-Management-Plattform schaffen, die es vielen Property Managern ermöglicht, an dieser Lösung teilhaben zu können.

TPP: Wo steht die easol in fünf Jahren?

Runge: Ich denke, die easol wird dann der Hauptansprechpartner am Markt für alle Manager von Real Assets sein, die sich für die Digitalisierung einen Ansprechpartner wünschen, der sie ganzheitlich berät und entsprechende vergleichsweise kostengünstige Lösungen anbietet.

Außerdem bin ich überzeugt, dass sich aus der easol community heraus viele innovative und neue Ideen entwickeln und realisiert werden.

TPP: Wagen sie es, auch eine Zahl zu nennen, wo Sie dann bei den Assets auf der Plattform stehen werden?

Runge: Aktuell sind wir bei 40 Mrd. Euro. Die Nachfrage ist hoch und das easol-Team höchst motiviert. Wenn alles gut läuft, könnten wir in fünf Jahren bei einem dreistelligen Milliarden-Betrag sein. Ich bin gespannt was die Zukunft bringt.

TPP: Herr Runge, wir wünschen Ihnen noch einmal alles Gute für Ihre neue Position bei der easol und danken für das Gespräch!