

# Les visions d'un self-made-man

## Ein Selfmademan mit Visionen

Franck Runge fait partie de ces Français en Autriche qui au-delà de leur fonction professionnelle s'impliquent dans la vie sociale de leurs compatriotes. Membre de la Chambre de Commerce depuis plus de 15 ans au travers de plusieurs sociétés, il fêtera bientôt les deux ans de la structure qu'il a créée avec sa société Servithink en coopération avec la CCFA : l'Emploi Francophone en Autriche (EFA). Cette dernière vise à aider gratuitement les Français installés en Autriche dans leur recherche d'emploi. Portrait d'un créateur, d'un visionnaire qui ne fait pas les choses à moitié.

Portrait d'un créateur, d'un visionnaire qui ne fait pas les choses à moitié. Franck Runge ist einer jener Franzosen in Österreich, die weit über ihre berufliche Tätigkeit hinaus das soziale Leben ihrer Landsleute mitgestalten. Das langjährige Mitglied der Französisch-Österreichischen Handelskammer feiert bald das zweijährige Bestehen der von Servithink und CCFA gegründeten Plattform „EFA“, wo Auslandsfranzosen unentgeltlich bei ihrer Jobsuche in Österreich unterstützt werden. Portrait eines Gründers und Visionärs, der keine halben Sachen macht.

**CCFA : Vous avez passé la plus grande partie de votre vie en Autriche et pourtant vous restez très Français et très attaché à la culture française.**

Oui en effet ! Je suis né à Juvisy/Orge près de Paris et j'ai grandi dans le Nord de la France. Mon père qui était ingénieur des Mines a été amené à se déplacer en Afrique où j'ai vécu deux ans à l'âge de l'adolescence. Je suis arrivé ensuite à Vienne à 17 ans où j'ai bien sûr intégré le Lycée Français pour y passer mon baccalauréat. J'ai ensuite fait des études de sciences économiques à l'université de Vienne (WU), études que j'ai interrompu en 3ème année par réel manque d'enthousiasme.

Je ne me suis pas laissé influencer par la pression sociale afin d'obtenir à tout prix un titre académique. Lorsque je fais quelque chose, je le fais à fond et ces études là je les faisais sans grand enthousiasme. C'était pour moi un signe, il fallait me diriger vers autre chose. Pourtant au cours de mes études j'ai beaucoup appris et ai rencontré mon épouse ; comme quoi il y a toujours une part de positif dans chaque expérience (sourire). En ce qui concerne mon attachement vis-à-vis de la culture française et la proximité que j'entretiens avec mes compatriotes expatriés elles me sont très chères. Mes activités à la CCFA, au Lycée et la création d'EFA en témoignent.

**CCFA : On peut vous qualifier de self-made-man et de créateur. Pouvez-vous nous décrire les raisons qui vous ont amené à créer votre propre entreprise ?**

Lorsque j'ai interrompu mes études de

sciences éco en 1987, j'ai commencé mon apprentissage dans un cabinet d'expertise comptable au sein duquel je suis devenu Directeur de Cabinet en 1990. Dans mes fonctions j'ai eu la chance de faire de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes pour de grands groupes autrichiens tels qu'OMV ou Verbund. Pourtant j'ai rapidement senti les limites de ce métier très lié aux chiffres et peu aux hommes. J'ai donc pris de nouveau la décision de changer de cap. Le groupe français Sodexho venait alors de s'installer en Autriche et j'ai été recruté en tant que Directeur financier. L'avantage d'être français était énorme : j'étais rapidement

devenu le contact entre Paris et les filiales autrichiennes et on m'a par la suite confié des missions à l'étranger. Pendant 8 ans j'ai pu profiter des avantages qu'offre un grand groupe interna-

tional au niveau du management et de la formation continue. J'ai rapatrié la filiale tyrolienne du groupe Sodexho Catering à Vienne avec succès. Pourtant après 8 ans je me suis décidé à quitter la Sodexho pour me diriger vers une entreprise de la Bank Austria, MC Marketing, où j'ai pu effectuer de nombreuses fusions-acquisitions et des restructurations. Ce changement représentait un pas de plus pour asseoir ma décision et créer ma propre société. Cette décision m'est venue car j'ai décelé un manque, une niche à combler. En effet, je me suis aperçu que très souvent la qualité des outils du service administratif des entreprises ne correspondait pas aux exigences des activités commerciales. C'est souvent le cas dans les petites et moyennes entreprises

« La clef du succès est de faire ce que l'on fait avec enthousiasme et engagement »

„Alles mit Begeisterung und Einsatz zu machen ist der Schlüssel zum Erfolg“



Franck Runge

**Franck Runge « côté privé »**

26.11.1963 né à Juvisy / Orge

Marié, 2 filles: Alexandra (14 ans), Nathalie (12 ans)

**Hobbies:** tennis, course à pieds, opéra

**Philosophie dans la vie:** faire à fond ce que l'on entreprend



**Franck Runge „privat“**

26.11.1963 geboren in Juvisy / Orge

Verheiratet, 2 Töchter: Alexandra (14), Nathalie (12)

**Hobbies:** Tennis, Laufen, Oper

**Lebensphilosophie:** keine halbe Sachen machen



mais aussi au sein de grandes sociétés. L'idée et l'essence de ma société Servithink sont intrinsèques à son nom : proposer des services intelligents aux entreprises ! Je pense combler un manque entre les services proposés par les grands cabinets de conseils



Franck Runge

et le « fait maison ». Offrir tous les services qui dépendent d'un Directeur administratif et financier. J'ai eu la chance de trouver des associés motivés en les personnes de Denise Dall'Olio-Lang et Mario Vechiatto-Kunz.

**CCFA : Que pensez-vous de la mauvaise réputation des consultants souvent vus comme inutiles et onéreux ?**

Je compare souvent le conseil à la médecine. Quand on est malade on n'hésite pas à aller chez le médecin mais les campagnes de prévention ne sont pas souvent suivies alors qu'elles permettent de déceler les premiers signes de graves maladies. Le coût de la prévention est largement inférieur à celui d'un traitement si la maladie n'est pas décelée à temps. De même, il me semble que les entreprises doivent accepter la nécessité d'examiner régulièrement la santé de leurs structures et processus.

**CCFA : Quel est le secret du succès de Servithink ?**

Sans vouloir me vanter, je me targue de 20 ans d'expérience sur le terrain qui me permettent non seulement de donner des conseils mais de les mettre moi-même en pratique. Je suis responsable du bon fonctionnement de mes conseils ce qui m'engage sur l'honneur. D'autre part, nos tarifs ne sont pas rédhitoires et sont même adaptés sur mesure en fonction de chaque société. J'ai adopté la même attitude lors de la création d'EFA en 2009 avec la CCFA. J'ai la chance de connaître les besoins des sociétés françaises installées en Autriche de part mon parcours professionnel et suis fier de rendre ce service

en collaboration avec la CCFA aux Français installés en Autriche. 🇺🇪 🇫🇷

**Zusammenfassung des Interviews:**

Franck Runge wuchs im Norden Frankreichs auf und kam nach zweijährigem Aufenthalt in Afrika mit 17 Jahren nach Wien, wo er am Lycée Français maturierte. Anschließend studierte er Betriebswirtschaft an der WU Wien, brach allerdings im 2. Abschnitt aufgrund von geringer Begeisterung ab. Das war für ihn ein Zeichen sich zu verändern – wollte er doch keine halben Sachen machen.

Seine „Lehrzeit“ begann er 1987 in einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei und stieg 1990 zum Leiter derselben auf. In dieser Zeit war er für große österreichische Firmen wie OMV und Verbund tätig. Dennoch entdeckte er auch bald die Grenzen dieser Arbeit, da er zwar viel mit Zahlen, aber wenig mit Menschen zu tun hatte. Daraufhin wurde er 1993 Finanzchef bei der französischen Firma Sodexo, wo er als Franzose sehr schnell zur Schnittstelle zwischen Paris und den österreichischen Filialen wurde. Acht Jahre später wechselte er zu MC Marketing, ein Tochterunternehmen der Bank Austria, wo er mit zahlreichen Fusionen, Übernahmen und Umstrukturierungen betraut war.

Im Zuge seiner Arbeit hatte er eine Marktlücke entdeckt, die es zu schließen galt: Ihm zufolge entsprechen die Instrumente des kaufmännischen Bereichs bzw. des Back-Offices eines Unternehmens nicht immer den Anforderungen des operativen Geschäfts. Dies ist vor allem in Klein- und Mittelbetrieben, aber auch in Großunternehmen der Fall. Idee und Wesen seiner 2005 gegründeten Firma SERVITHINK sind wie der Name sagt: Intelligente Dienstleistungen für Unternehmen! Franck Runge hat eine Nische zwischen großen Beratungsunternehmen und dem „Selbermachen“ entdeckt. Er bietet alle Dienstleistungen an, die im Verantwortungsbereich eines kaufmännischen Leiters oder eines

Finanzchefs liegen würden.

Oftmals werden Unternehmensberater als „unnötig“ und „kostspielig“ bezeichnet. Franck Runge widerspricht mit einem Vergleich aus der Medizin: Ist jemand krank, so geht er zum Arzt. Vorsorgeuntersuchungen und Prävention werden dagegen eher selten in Anspruch genommen, obwohl diese erste Anzeichen von schweren Erkrankungen aufdecken könnten. Die Kosten medizinischer Vorsorge sind viel geringer als die Behandlung einer Krankheit im fortgeschrittenen Stadium. Deshalb sollten Firmen einsehen, dass regelmäßige Prüfungen ihrer Strukturen und Prozesse durchaus Sinn machen.

Das Erfolgsgeheimnis von SERVITHINK besteht sicher darin, dass Franck Runge 20 Jahre Erfahrung mitbringt, nicht nur um Empfehlungen abzugeben, sondern auch um diese erfolgreich in die Praxis umzusetzen. Außerdem fühlt er sich dem guten Funktionieren seiner Ratschläge persönlich verpflichtet. Franck Runge kennt die Bedürfnisse der französischen Firmen in Österreich aufgrund seiner eigenen beruflichen Laufbahn. Daher ist er stolz, dass er seit 2009 gemeinsam mit der CCFA die Struktur „EFA“ den Franzosen in Österreich anbieten kann. 🇺🇪 🇫🇷

■ **SERVITHINK Unternehmensberatung GmbH**

Créé en 2005 - Gegründet 2005  
5 collaborateurs – 5 Mitarbeiter

■ **EFA – L'emploi francophone en Autriche**

Créé en 2009 – Gegründet 2009  
Plus de 400 entretiens passés avec des candidats –  
Mehr als 400 geführte Interviews  
En moyenne 250 candidats enregistrés dans la base de données –  
Durchschnittlich 250 Kandidaten in der Datenbank