

«Vaduz ist das Powerhouse des Rheintals»

Richard Ossen (35) gründete 2019 «Flex Suisse». Die Agentur vermittelt ihren Kunden externe Juristen und Compliance Officer auf Zeit.

Interview: Dunja Goop

Herr Ossen, im April 2019 haben Sie das Start-up «Flex Suisse» gegründet. Wie kann sich ein Laie Ihr Angebot vorstellen?

Richard Ossen: Stellen Sie sich vor, Sie sind ein Unternehmen oder ein Konzern und haben ein Aufgabengebiet identifiziert, welches eine vertiefte Expertise für einen beschränkten Zeitraum benötigt. Dafür wollen oder können Sie aber nicht die entsprechenden personellen Ressourcen aufbringen. Daher wenden Sie sich an uns. Wir bieten «legal as a service» – auf Deutsch die «Rechtsdienstleistung auf Abruf» an. Ein derzeit sehr stark wachsendes Geschäftsmodell.

Sie sind also eine Art Vermittlungsstelle für Unternehmen, die vorübergehend juristische Experten benötigen.

Das kann man so sagen. Wir haben uns auf den Verleih von Compliance Officern und Unternehmensjuristen spezialisiert, schwerpunktmässig im «Financial Services»-Bereich. Derzeit expandieren wir auch sehr stark in den Bereich der Pharmaindustrie und die restliche Industrie.

Wo hat dieses Geschäftsmodell der «Rechtsdienstleistung auf Abruf» seinen Ursprung?

Die Grundidee entwickelte sich vor etwa 15 Jahren im angelsächsischen Raum. Beispielsweise konnten sich in den USA tätige Schweizer Grosskonzerne wie die Credit Suisse damals auf dem amerikanischen Markt mit diesem Geschäftsmodell vertraut machen. Und auf einmal funktionierten grosse Teile der Rechts- oder Complianceabteilungen nur noch unter der Mitwirkung externer Teams.

Welcher Vorteil ergibt sich für Unternehmen, die auf externe Experten setzen?

Ein massiver Vorteil besteht in den signifikant tieferen Kosten. Diese sind um ca. 30 bis 40 Prozent niedriger als jene von grossen Kanzleien und Big4-Gesellschaften (Anm. d. Red.: die vier weltweit grössten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften). Denn wir haben einen verschwindend geringen Verwaltungsapparat und können gleichzeitig auf ein globales Netz an Mitarbeitern zurückgreifen, welche im Stundensatz arbeiten.

Wer sind die Experten, die für Sie arbeiten?

Zu 64 Prozent arbeiten Frauen für uns, weil gerade sie das projektbasierte Arbeiten oder das Arbeiten in Teilzeit sehr schätzen.

In welchem Verhältnis stehen die Experten zu Ihnen?

«Der grosse Vorteil für unsere Kunden liegt primär in unseren wesentlich tieferen Preisen.»

Richard Ossen
Gründer von Flex Suisse



Gründete gemeinsam mit seinem Co-Founder Reto Piconi «Flex Suisse»: Richard Ossen.

Bild: zvg

Die Mitarbeiter – wir bezeichnen sie auch als Talente – werden projektbasiert bei uns angestellt. Sie beziehen einen überdurchschnittlich hohen Lohn, da sie am Ende des Tages das Risiko alleine tragen. Sie erhalten zwar von uns ein Mandat, müssen aber schlussendlich mit ihrer Performance den Kunden überzeugen, dass es Sinn macht, auf ein solches Geschäftsmodell wie unseres zu setzen. Und für viele unserer Talente klappt dies sehr, sehr gut. Und man darf das jetzt nicht falsch verstehen, aber wir reden hier von dem Juristen oder dem Compliance Officer als «commodity», dessen Dienstleistung quasi als Ware eingekauft wird.

Die Kehrseite für die Experten besteht dann darin, dass Sie bei fehlender Performance von einem Tag auf den anderen ihr Mandat los sind. Vermitteln Sie den «Geschickerten» trotzdem weiter neue Mandate?

Das hängt natürlich von den Umständen ab. Wir haben ein rigoroses Qualitätsmanagement und werden an den Standards von Grosskanzleien und Big4-Gesellschaften gemessen. Daher ist unser Spielraum begrenzt.

In welchem Verhältnis stehen bei Ihnen Compliance und juristische Expertise?

Unser Angebot richtet sich immer mehr in Richtung Compliance aus. Momentan haben wir eine Verteilung von zwei Dritteln Compliance und einem Drittel rein rechtliche Themen, bei welchen wir einen zugelassenen Anwalt benötigen. Jedoch ist auch hier die Leitplanke «legal and compliance» auf allen Senioritätsstufen. Das heisst es können grössere Investigationen sein, etwa wenn die Finanzmarktaufsicht in Liechtenstein die Kundenbasis einer Bank besser verstehen oder durchleuchten möchte. Dann braucht es sowohl junge oder weniger erfahrene Profile, aber auch hoch suffiziente Fachanwälte für Datenschutz oder Assetmanagement.

Apropos Liechtenstein: Sie sind auch im Fürstentum aktiv. Wie kam es dazu?

Liechtenstein liegt uns ganz besonders am Herzen, denn unser erstes Mandat kam aus Liechtenstein. Seit Tag eins fühlen wir uns dem Rheintal stark verbunden. Wir bezeichnen Vaduz auch als das Powerhouse des Rheintals. Wir haben gemerkt, dass es sehr wichtig ist, auch physisch vor Ort zu sein. Deswegen haben wir in Liechtenstein eine Zweigniederlassung gegründet. Anders wäre die angestrebte Verzahnung mit der Liechtensteiner Wirtschaft nicht möglich.

Wie stark ist diese Verzahnung mit der Liechtensteiner Wirtschaft?

Wir arbeiten schwerpunktmässig mit den grossen Finanzdienstleistern in Liechtenstein zusammen und dürfen die meisten von ihnen bei Projekten im Legal und Compliance unterstützen. Unser Ziel für dieses Jahr ist, eine stärkere Bindung zu den in Liechtenstein ansässigen Industrieunternehmen herzustellen.

Sind Sie auch über den deutschsprachigen Raum hinaus aktiv?

Im Moment beschränken wir uns auf die Schweiz und Liechtenstein. Wir bewerten den «legal spend» in dieser

«Der Liechtensteiner Markt ist für uns sehr wichtig. Wir werden unsere Präsenz weiter ausbauen.»

Richard Ossen
Gründer von Flex Suisse

Region – sprich jene Kosten, die Unternehmen für Rechts- und Compliance-Beratung ausgeben – mit einem höheren dreistelligen Millionenbetrag. Daher ist der Schweizer und Liechtensteiner Markt für uns vorerst völlig ausreichend.

Wie setzen Sie sich gegen grosse Kanzleien mit ihren internationalen Netzwerken durch?

Ich würde lügen, wenn ich nicht sagen würde, dass der grosse Vorteil für unsere Kunden primär in den wesentlich tieferen Preisen liegt. Grosskonzerne waren es gewohnt, zur «Haus- und Hofkanzlei» des Vertrauens zu gehen und teuer für Partnerstunden zu bezahlen. Jetzt sehen sie plötzlich, dass sie die exakt gleiche oder vielleicht sogar bessere Dienstleistung zu einem Bruchteil des Preises bekommen können. Der günstigere Preis bedingt eine anfängliche Skepsis. So werden wir zu Beginn einer Kooperation auch nicht mit grossen Projekten betraut, sondern erstmals mit der klassischen Mutterschaftsvertretung. Wenn wir es jedoch geschafft haben, den Kunden von unserer Arbeit zu überzeugen, dürfen wir immer weiter liefern.

Wie viele Mitarbeiter sind bei Ihnen angestellt?

Wir verfügen über einen Pool von über 300 Kandidaten beziehungsweise Talenten, mit denen wir regelmässig zusammenarbeiten. Fix angestellt sind bei uns 40 Mitarbeiter.

Wie finden Sie Ihre Talente?

Wir suchen diese selbst. 50 Prozent der Zeit unseres Businessteams fliesst sicherlich in die Suche und Rekrutierung von Talenten ein. Das ist gerade in Liechtenstein ein Thema. Früher habe ich immer gedacht: Jeder möchte nach Liechtenstein. Aber dies ist ein Irrglaube. Viele unserer Kunden beklagen sich über einen Fachkräftemangel. Denn es gibt nur eine begrenzte Anzahl an Profilen, die dauerhaft nach Liechtenstein kommen wollen. Das ist Fakt und leuchtet mir

persönlich nicht ein. Dieser Mangel an Fachkräften lässt sich auch nicht durch Zupendler aus Vorarlberg ausgleichen.

Was sind Ihre nächsten Pläne?

Wir wollen unsere Präsenz in Liechtenstein ausbauen. Gerade der Finanzsektor ist in Liechtenstein derzeit massiven Veränderungen ausgesetzt. Die Finanzmarktaufsicht hat die Samthandschuhe aus- und die Boxhandschuhe angezogen. Im Bankenbereich wird es zu einer starken Konsolidierung kommen. Das heisst, dass sicherlich auch die ein oder andere Banklizenz frei wird. Nach wie vor gibt es in Liechtenstein auch keine einzige Investmentbank. Dies sollte und könnte sich jedoch ändern, um die Zukunft des Finanzmarktes Liechtenstein zu garantieren. Ich halte ja Liechtenstein als Finanzplatz ebenso attraktiv wie Luxemburg. Mittlerweile ist fast jede global agierende Bank mit einer Dependence oder einem Europa-Headquarter in Luxemburg vertreten. Und diese Rolle würde auch Liechtenstein sehr gut zu Gesicht stehen. Daher glaube ich nach wie vor an eine sehr positive Entwicklung von Liechtenstein als Finanzplatz.

Haben Sie bei der Gründung von «Flex Suisse» mit diesem rasanten Wachstum Ihrer Firma gerechnet?

Wir sind selbst überrascht, wie schnell wir das Vertrauen von Kunden gewinnen durften. Mein Co-Founder und ich waren vor unserer Selbstständigkeit in Angestelltenverhältnissen tätig. Insofern ist auch die Freude, die uns der Job macht, und die Selbstständigkeit, die er mit sich bringt, eine tolle Erfahrung. Auf den Erfolg waren wir nicht eingestellt. Die Tage sind sehr lang und die Nächte kurz. Auch auf Urlaub müssen wir derzeit verzichten. Aber wenn die Arbeit von Erfolg gekrönt ist, macht es wirklich Spass.

Zum Schluss noch ein Blick auf das Thema Corona: Inwiefern sind Sie von der Pandemie betroffen?

Die Pandemie hat natürlich auch Auswirkungen auf uns – wobei wir aus Unternehmenssicht auch profitieren. Corona hat zum Beispiel zu einer Unsicherheit geführt, die sich etwa in Einstellungsstopps äussert. Auf der anderen Seite ist die zu erledigende Arbeit keineswegs weniger geworden. Unternehmen setzen daher verstärkt auf den Einsatz flexibler Arbeitskräfte, die bestehende Teams ergänzen. Dieser Trend wird auch künftig anhalten, um besser auf Schwankungen reagieren zu können.

Zur Person:

Richard Ossen, 35 Jahre alt, hat seine juristische Ausbildung in Deutschland und der Schweiz absolviert und verfügt über einen Master in Management der ESCP in Paris. Er begann seine Karriere bei einer Schweizer Grossbank in Zürich und setzte diese als Manager bei einer Big4-Gesellschaft fort. Seit 2019 ist er Co-Founder und Managing Partner der Flex Suisse AG.