



ANGEKOMMEN
Richard Ossen (l.) und Reto Picononi beliefern bereits heute die grössten Schweizer Banken, Versicherer und Pharmafirmen mit Projektjuristen.

► Juristen auf Knopfdruck

Flex Suisse bietet in der Schweiz, was im angelsächsischen Raum als «Legal as a service» schon üblich ist: Rechtsdienstleistungen auf Abruf für Unternehmen.

Die Geschäftsidee?

Das Arbeitsvolumen der Unternehmensrechtsdienste hat durch steigende rechtliche Komplexität bei gleichzeitig erhöhtem Kostendruck rapide zugenommen. Um dieses Problem zu lösen, stellt Flex Suisse flexibel Projektjuristen als Einzel- oder Teamlösungen zur Verfügung.

Wie ist sie entstanden?

Wir haben im Umfeld von Big-4-Gesellschaften und Finanzdienstleistern miterlebt, unter welchem Innovationsdruck der Rechtsdienstleistungssektor steht.

Warum der Name?

«Flex» steht für das Bekenntnis des Gründerteams zur sogenannten Gig Economy. «Suisse» unterstreicht die Beziehung zum Schweizer Standort und zum damit verbundenen Qualitätsanspruch.

Woher stammt das Startkapital?

Das Unternehmen ist vom Gründerteam finanziert.

Womit erzielen Sie die Umsätze?

Mit der temporären Bereitstellung von Projektjuristen zur mittel- bis langfristigen Lösung komplexer Aufgaben im Anwendungsbereich der Unternehmensrechtsdienste.

Website: www.flexsuisse.com

Gegründet: April 2019

Gründer: Richard Ossen (35), Managing Partner und Co-Founder; Reto Picononi (41), Managing Partner und Co-Founder

Firmensitz: Zürich und Vaduz

Anzahl Mitarbeiter: 29

Umsatzziel für 2021: 6,5 Mio. Fr.

Profitabel seit: 2020

Die Vision?

Mit Begeisterung den Markt für Compliance- und juristische Dienstleistungen in der Schweiz und Liechtenstein transparent, kompetitiv und zukunftstauglich zu gestalten.

Die grosse Stärke?

Durch Anwendung von Digitalisierung und Automatisierung beim Management von Projektmitarbeitern werden etwa 30 Prozent der Kosten im Vergleich mit Grosskanzleien und Big-4-Gesellschaften eingespart.

Die grösste Herausforderung?

«Legal as a service» ist für Unternehmen im angelsächsischen Raum bereits fester

„IM VERGLEICH MIT GROSSKANZLEIEN WERDEN 30 PROZENT DER KOSTEN EINGESPART.“

Bestandteil des Angebotsspektrums. Analog zu diesem globalen Trend (zum Beispiel IT-Branche) möchten wir diese Veränderung in der Schweiz vorantreiben.

Der bisher grösste Erfolg?

Innerhalb von knapp einem Jahr Lieferant der grössten Schweizer Banken, Versicherungen und Pharmakonzerne geworden zu sein und sie bei spannenden und komplexen Projekten unterstützen zu dürfen.

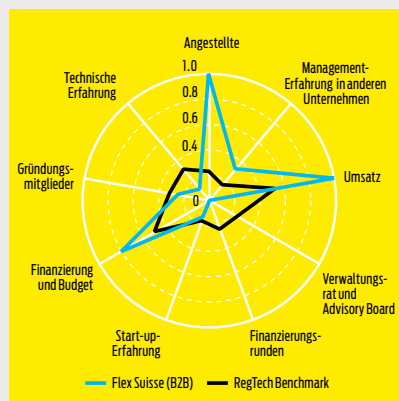
Das Überraschendste bisher?

Jeden Morgen ein Lächeln im Gesicht zu haben, wenn man ins Büro geht, auch wenn es ein Samstag oder Sonntag ist.

Der nächste Schritt?

Expansion im Schweizer Markt mit einem wachsenden Businessteam und mögliche Partnerschaften mit führenden Anbietern in anderen Jurisdiktionen einzugehen.

FLEX SUISSE IM BRANCHENVERGLEICH



«Flex Suisse zeigt dank erhöhter Preistransparenz und dem Einbezug einer «Liquid Workforce» im Branchenvergleich einen überdurchschnittlichen Umsatz. Die Gründer zeigen beispielhaft, wie Start-ups die von etablierten Playern beherrschten Märkte mit marktüblichen Angeboten aufmischen. Mit weiteren Experten wie noch fehlenden Verwaltungsratsmitgliedern können die beiden Gründer relevantes Wissen im Netzwerk erschliessen. Die Nachhaltigkeit des Erfolgs bleibt allerdings ungewiss, da sich derzeit keine klare USP erkennen lässt.»

Die «Startup Navigator»-App des Institute of Technology Management der HSG unter Prof. Dietmar Grichnik vergleicht erfolgsrelevante Faktoren des Start-ups mit dem Branchenschnitt. Download: www.stgaller-navigator.com

Expertenmeinung Zwei Risikokapitalisten über die Chancen von Flex Suisse

► «Uber für Anwälte»



MARCO RODZYNEK ist Gründer von Noah Advisors, einer Corporate-Finance-Boutique für Internetfirmen.

«Die Vermittlung von Juristen klingt zunächst eher langweilig, tatsächlich aber ist Flex Suisse ein sehr lukratives Geschäftsmodell, das die stark anwachsenden Kosten für die Einhaltung regulatorischer Verpflichtungen optimiert. Das Endergebnis ist eine Art Uber für Anwälte: Der Kunde sucht sich auf der Softwareplattform selber nur jene Kompetenzen zusammen, die er gerade braucht - und das 30 Prozent günstiger als bei herkömmlichen Dienstleistern wie PwC oder Deloitte. Die Gründer haben den Markteintritt strategisch geplant, sind motiviert, seriös und verstehen, wie Firmenkunden ticken. Mich beeindruckt, wie sie sich fokussieren: Erst gehen sie den Finanzsektor an, da ist die Regulierung am dichtesten, die Marktkapitalisierung und der Kostendruck am höchsten. Die lukrativsten Kunden, aber auch die schwierigsten. Diese als Erstes anzugehen, traut sich nicht jeder.»

Dass Flex Suisse nach zwei Jahren schon so gross und profitabel ist, ist eine unglaubliche Leistung. Jetzt haben sie diese Nische besetzt. Für bestehende digitale Jobvermittlungsplattformen wie Coople, Adia oder ZenJobs ist der Anwaltsmarkt zu weit weg vom Kerngeschäft. Allein in der Schweiz ist der Compliance-Markt 2,7 Milliarden Franken gross, Flex Suisse wird also schön skalieren, das zeigen die Vorbilder aus den USA und UK. Eine sehr attraktive Firma!»

► «Als Start-up eher atypisch»



ROLAND ZELLER gründete einst Travel.ch. Heute führt er Innovik Ventures und ist VR von zahlreichen Start-ups.

«Flex Suisse hat eine Marktlücke entdeckt im Bereich Corporate Legal. Die Firma macht primär nichts anderes als Bodyleasing, aber teamweise - das ist ein Novum. Und das Geschäftsmodell ist auf clevere Weise durch die IT unterstützt. Die Vermarktung als «Uber für Anwälte» ist aber etwas irreführend, schliesslich geht es hier um Einsätze, die oft mehrere Monate dauern. Die Konkurrenz sind die grossen Anwaltskanzleien mit ihren internationalen Netzwerken. Die sind nicht zu unterschätzen. Flex Suisse ist für den Kunden jedoch günstiger und vor allem viel transparenter: Über die Plattform sieht der Kunde vorher, was abgerechnet wird, und bekommt nicht einfach am Ende des Monats eine fette Rechnung.»

Insgesamt ist Flex Suisse als Start-up eher atypisch: Die Firma kann das Geschäft nicht weltweit skalieren, denn man kann die Anwälte kaum zwischen den verschiedenen Rechtsprechungen transferieren. Also müsste man in jedem Land wieder bei null anfangen. Schlussendlich betreibt Flex Suisse ein klassisches Vermittlungsgeschäft mit Tages-, Wochen- und Monatsätzen, von denen die Firma einen Prozentbetrag einbehält. Deshalb ist sie auch schon profitabel. Sie wird weiter organisch wachsen in neue Rechtsgebiete für neue Branchen und so Erfolg haben. Aber sie wird kein Unicorn werden.»