

Die beiden Gründer und Managing Partner der Flex Suisse AG, Richard Ossen (r) und Reto Picenoni (l).



## «Liquid Workforce» erreicht den Rechtsmarkt

Fast unbemerkt hat sich im Bereich der juristischen Dienstleistungen ein massiver Paradigmenwechsel vollzogen. War bis vor einigen Jahren die Welt der Grosskanzleien noch in Ordnung und man konnte «Business as usual» mit den Rechtsdiensten grosser Konzerne verbuchen, so haben sich in Windeseile sogenannte alternative Rechtsdienstleister etabliert. Der Trend hierzu kommt -wie so oft in der Branche- aus angelsächsischen Gefilden. Hier begannen vor etwa 10 Jahren die ersten innovativen General Counsel, der meist von Kostendruck geprägten Legal- und Compliance-Abteilungen von Grossbanken und Pharmakonzernen, signifikant kostengünstigere und flexiblere Anbieter zu wählen, die Ihnen auf dem Wege des Personalverleihs zusätzliche Man- oder Womanpower zur Seite stellten. Diese Mitar-

beiter nennen sich stolz Projektjuristen und gehören einer jährlich zweistellig wachsenden Zunft von modernen und anpassungsfähigen Juristen an, die dem allzu monotonen Kanzleiwesen ohne Aussicht auf den erhsehnten Partner-Titel und dem politischen Ränkespiel der Konzernwelt erfolgreich entsagt haben. Sie geniessen hohes Ansehen im Markt, da sie durch ihre wechselnden Tätigkeiten und Arbeitsorte eine Vielzahl verschiedenster Fähigkeiten im Beruflichen wie Sozialen in kürzester Zeit erlernt haben. Das disruptive Modell wird dem gesellschaftlichen Anspruch nach einer flexibilisierten Arbeitswelt gerecht, da es den Mitarbeitern im Ecosystem völlige Freiheit bei der Wahl der Mandate einräumt. So kann man zwischen Teil- und Vollzeitarbeit, wie auch zwischen Präsenz vor Ort und Homeoffice

wählen. Auf der anderen Seite haben Firmen grösstmögliche Flexibilität hinsichtlich ihrer Ressourcenplanung. Das Zauberwort heutzutage lautet «Liquid Workforce». Das Modell repräsentiert aus Arbeitnehmersicht die Forderung nach einer ausgewogenen Work Life Balance und Work Life Integration, aus Unternehmenssicht die Flexibilisierung von Arbeitsplätzen und Arbeitskräften sowie die Skalierbarkeit des Personaleinsatzes.

Hierzulande konnte sich ein junges Unternehmen namens Flex Suisse im Gemenge aus Grosskanzleien, Big4 und amerikanischen Anbietern besonders eindrucksvoll durchsetzen. Mit völliger Transparenz bei der Zusammensetzung Ihrer Preisstruktur und rigorosem Qualitätsmanagement, konnte man sich insbesondere das Vertrauen der ansässigen Grossbanken, Versicherungsgesellschaften und Pharmakonzerne sichern. Neben den gesuchten Spezialisten zur Umsetzung diverser Projekte, Integrationen und neuer regulatorischen Vorgaben, steht auch die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen im Vordergrund, welche direkten Einfluss auf die Preisstrukturierung hat. Hier punktet das Unternehmen Flex Suisse im Vergleich zu seinen Mitbewerbern. Darüber hinaus legt man Wert auf ein erweitertes Leistungsspektrum. So wird neben dem Verleih von einzelnen Mitarbeitern oder Teams auch der Service von gesamthaft gemanagten Juristen-Teams und deren direkte Rekrutierung für Unternehmen angeboten. In diesen vernetzten Bereichen können die klassischen Anbieter weder beim Preis noch bei der Flexibilität Schritt halten. Somit überrascht es kaum, dass alternative Rechtsdienstleister einen jährlich zweistelligen Zuwachs in der Schweiz verbuchen. Betrachtet man diese Zahl mit Hinblick auf die globalen Ausgaben für juristische Beratungen, welche für 2020 auf 849 Milliarden Dollar veranschlagt wird, so verwundert es kaum, dass die Branche unter starkem Erneuerungsdruck im Zusammenhang mit der fortschreitenden «Gig Economy» steht. Eines steht mit Sicherheit fest: es weht ein frischer Wind im angestaubten und ergrauten Rechtsmarkt und es wird Gewinner und Verlierer geben.