

# Forbes

Forbes



SCHWEIZ

NR. 3 – 24

GELD

14 CHF

## SWIFTONOMICS

Taylor Swift schaffte es 2024 erstmals auf die Forbes World's Billionaires List. Geschäft hat sie das einzig und allein mit ihrer Musik. Doch der Einfluss der Künstlerin reicht deutlich weiter – und könnte sogar die US-Präsidentschaftswahl entscheiden.



03



# BERATER IM IRON-MAN-ANZUG

**Gzim Hasani hat den Anspruch, alle 10.000 Kunden der smzh ag gleich zu behandeln – denn egal, ob ein Berufseinsteiger eine Versicherung braucht oder ein Ultrareicher seinen Umzug in die Schweiz plant, will der Unternehmer mit der smzh ag die bestmögliche Beratung bieten. Dabei helfen ihm nicht nur seine langjährige Erfahrung in der Finanzbranche, sondern auch 150 Mitarbeiter in der ganzen Schweiz. Mit ihnen hat er noch Grosses vor – denn für die smzh ag hat die Reise gerade erst begonnen.**

**Text: Klaus Fiala  
Fotos: Gabor Gyenesé**

Die Wände im Konferenzzimmer, in dem Gzim Hasani Platz nimmt, sind von farbenfrohen Kunstwerken geziert. Sie stammen von Ibrahim Kodra, einem der bedeutendsten albanischen Künstler des 20. Jahrhunderts. 1918 geboren ging Kodra im Alter von 20 Jahren nach Italien, freundete sich später mit Pablo Picasso an und stellte seine Werke schliesslich auf der ganzen Welt aus. Wichtig war er nicht nur wegen seiner Kunst, sondern auch, weil er als einer der wenigen albanischen Künstler Anerkennung in ganz Europa und sogar weltweit erfuhr.

«Ich bin ein leidenschaftlicher Sammler von Kodras Kunst», sagt Hasani – denn der CEO der smzh ag, einer in Zürich ansässigen Finanzberatungsfirma, sieht in seiner Vita einige Parallelen zu Kodra: Beide wurden auf dem Balkan geboren, verbrachten den Grossteil ihres Lebens aber im Ausland (so kam Hasani in seiner Kindheit mit seinen Eltern nach Zürich); beide verdankten der «neuen Heimat» viel und wollten etwas zurückgeben – und beide hatten grosse Pläne. Hasani: «Kodra musste sich fern der Heimat beweisen, ohne

seine Herkunft zu leugnen. Das ist auch nicht unwichtig für meine Generation.»

Während Kodra sich der Malerei widmete, hat Hasani sein berufliches Leben der Finanzberatung verschrieben. Mit der smzh ag will er von der einfachen Hausratversicherung für Berufseinsteiger bis zum ganzheitlichen Wealth Management von Ultra-High-Net-Worth Individuals (UHNWI) das ganze Portfolio in der Finanzberatung abdecken. Dabei steht für Hasani die Unabhängigkeit des eigenen Unternehmens stets im Vordergrund: «Es geht um wirtschaftliche Unabhängigkeit, aber auch um eine gewisse geistige Unabhängigkeit. Darunter verstehen wir, dass wir jeden Entschluss infrage stellen und stets die beste Lösung suchen.» Diesen Fokus bezeichnet Hasani als «Versprechen gegenüber den Kunden, aber auch gegenüber unseren Mitarbeitern und uns selbst.»

Seit Anfang 2019 arbeitet Hasani mit seinem Team täglich hart, um die eigenen ambitionierten Ziele zu erreichen. Das Wachstum betrug zuletzt im Jahresvergleich 100 %, 2023 machte die smzh ag einen niedrig

achtstelligen Umsatz. Nicht umsonst wird das Unternehmen von Medien als «schnell wachsend» bezeichnet, wobei Hasani mit der Beschreibung gar nicht so viel anfangen kann: «Sie kennen den Unterschied zwischen absoluter und relativer Performance. Manche sagen, wir wachsen zu langsam, anderen geht es viel zu schnell. Ich würde sagen, unser Wachstum ist normal. Wir geben aber natürlich im Gegensatz zu reiferen Unternehmen in der Branche deutlich mehr Gas.»

Mit ihm «Gas» geben einige erfahrene Mitstreiter: Der stellvertretende CEO Peter Siber ist seit 35 Jahren in der Finanzbranche aktiv, zuletzt kam mit Pren Pervorfi ein COO an Bord, der vorher beim Schweizer Fintech GenTwo tätig war und Expertise zu den Themen Digitalisierung und Automatisierung einbringt. Während seiner früheren Anstellung bei Vontobel konnte er bereits bedeutendes Fachwissen erwerben. Auch im Advisory Board wurde das Know-how laufend erweitert: Mit Stefan Schärer, ehemals CEO von ImmoScout24, verstärkte ein ausgewiesener Immobilienexperte das Advisory Board.





**Eine klassische** Aussteigerstory ist jene von Gzim Hasani nicht. Er verbrachte insgesamt ein Jahrzehnt in der Finanzbranche: Von 2009 bis 2014 war er bei der Credit Suisse tätig, zuletzt als Berater für UHNWI. In dieser Rolle wechselte er dann auch zur Privatbank Julius Bär, wo er sich erneut um das Vermögen von Ultrareichen kümmerte. 2018 verliess Hasani die Bank und gründete mit Impegno & Partners ein Unternehmen, das sein Geld damit verdient, sich um das Geld vermögender Personen zu kümmern. 2018 übernahm er dann die smzh ag, ab 1. Januar 2019 stand er operativ in der Verantwortung.

Gefragt, was er denn anders machen wolle als «die Grossen», betont Hasani, dass er der Finanzbranche nicht per se den Rücken gekehrt habe. «Ich habe damals keine gravierenden Fehler bei meinen Kollegen gesehen. Für mich war das Unternehmertum einfach der nächste logische Schritt.»

Einen Unterschied zum Wealth Management der Grossbanken gibt es dann aber doch: Hasani betont, keine

Differenzierung zwischen Kunden zu machen. Denn die Bedürfnisse seien trotz unterschiedlicher Lebensphasen und Vermögensgrenzen gar nicht so unterschiedlich. So hat das Unternehmen auch keine Mindestschwelle, die Kunden an Vermögen besitzen müssen, um betreut zu werden. «Wir haben Kunden, die 19 Jahre alt sind und «nur» eine Hausratversicherung bei uns haben. Unser grösster Kunde besitzt wiederum ein Vermögen von über 10 Mrd. CHF, den betreuen wir ebenso. Wir wollen überall unsere Expertise bestmöglich einbringen.»

Dass auch heute sehr vermögende Menschen auf die smzh ag vertrauen, liegt auch an Hasani. Er betreue gewisse Kunden aus seiner Vergangenheit weiterhin direkt, so der Unternehmer im Gespräch. Genau diese Erfahrung kommt aber wiederum allen Kunden zugute, denn Hasani gibt sein Wissen an seine insgesamt 77 Berater weiter. «Wir bieten all unseren Kunden einen Zugang zur Champions League an, auch wenn sie von ihrem Vermögen oder ihrer Erfahrung noch nicht ganz auf diesem

Niveau angekommen sind. Das ist einzigartig in der Branche.»

Die Beratung ist für Kunden kostenlos, die smzh ag erhält Gebühren von ihren Partnern, deren Produkte sie anbietet. Hasani: «Das ist letztendlich ein «Free Lunch» für die Kunden.» Neben der Unabhängigkeit verspricht Hasani, dass die eigenen Berater mehr bieten können als klassische Finanzberatung: Kunden müssten vollumfänglich verstanden werden. «Unsere Berater hören zu, verstehen auch, was die Kunden nicht sagen, und erkennen, was sie brauchen. Wir müssen verstehen, in welchem Umfeld unser Kunde gross geworden ist, was ihn heute beschäftigt und wo er letztendlich hinwill.»

Hasani plant, seine Berater durch fortschrittliche Technologien zu unterstützen, indem ihnen ein «Iron-Man-Anzug» zur Verfügung gestellt wird. Diese technologischen Werkzeuge ergänzen die Beratung, die meist im persönlichen Gespräch erfolgt, und ermöglichen es den Beratern, ihre Kunden umfassend und effizient zu unterstützen. «Trotz der



technologischer Unterstützung bleibt die persönliche Beratung ein zentraler Bestandteil unseres Angebots, insbesondere, da eine starke Nachfrage nach persönlicher Interaktion von unseren Kunden besteht.»

Demnächst wird die smzh ag zudem eine One-Stop-Lösung einführen, durch die Kunden die Möglichkeit erhalten, ihr gesamtes Portfolio, ob Banking oder versicherungsrelevante Themen, einfach und übersichtlich zu verwalten. Dennoch sei es nicht das Ziel, eine reine Selbstbedienungslösung zu bieten, wie Hasani betont.

Insgesamt 10.000 Kunden betreut die smzh ag, neben 8.500 Privatkunden auch 1.500 Unternehmenskunden quer über die Schweiz. Der Umsatz verteilt sich in etwa zu 60% auf Privatgeschäft und zu 40% auf B2B-Beratung. Ob er seinen Kunden auch widerspricht, wollen wir von Hasani wissen: Er bejaht, schwächt die Formulierung aber ab: «Ich würde sagen, wir challengen unseren Kunden. Ich sehe mich selbst ja als Prototyp unserer Klientel; also ein

Unternehmer, der bei null angefangen hat, der mittlerweile das eine oder andere erreicht hat. Letztendlich ist zentral, etwas konstruktiv und proaktiv infrage zu stellen, um mehr herauszuholen als das, was der Kunde heute hat.»

**Für die Zukunft** hat sich Hasani gemeinsam mit seinem Team ein klares Ziel gesetzt: Bis spätestens 2029 will er rund 60.000 Kunden betreuen und neunstellige Umsätze erzielen. Hasani betont, dass er diese Zahlen zwar für wichtig erachtet, aber nicht dogmatisch verfolgt. «Wir sind inhabergeführt und haben keine externe Finanzierungsquelle, wir können also frei entscheiden. Wenn wir auf dem Weg merken, dass wir mehr auf Profitabilität und weniger auf Wachstum setzen wollen, werden wir das tun. Ich denke aber, dass die gesetzten Ziele für uns sehr sinnvoll sind.»

Über allem stehe jedenfalls die Maxime, etwas bewegen zu können, für die Kunden und die Mitarbeiter. Das habe für ihn damals auch

den Ausschlag gegeben, aus dem Anstellungsverhältnis ins Unternehmertum zu wechseln. «Ich habe damals gut verdient, es gab also keine finanziellen Gründe. Ich wollte etwas bewegen», sagt Hasani.

Trotz aller Parallelen gibt es aber doch einen kleinen Unterschied zwischen Hasani und seinem Lieblingskünstler Ibrahim Kodra: Mit der smzh ag verfolgt er aktuell keine Pläne, ins Ausland zu expandieren. «Die Schweiz ist für uns gross genug.»

**Gzim Hasani sammelte Erfahrungen als Privatkundenbetreuer bei Credit Suisse und Julius Bär, bevor er sich in die Selbstständigkeit wagte. Seit 2019 ist er CEO und Partner der smzh ag, die 150 Mitarbeiter in der ganzen Schweiz hat.**

Ihre Unternehmung.  
Ihre Ziele.  
Ihre Finanzen.  
**Sie im Mittelpunkt.**  
Ihre smzh.

#Vermögensplanung  
#CashFlowPlanung  
#Nachfolgeplanung  
#Anlagestrategie  
#SteuroptimierteRechtliche  
Gestaltung  
#Dividendenbezugsstrategie  
#Unternehmensbewertung  
#Unternehmensverkauf  
#SynergienOptimierung  
#InnovativeAnlagelösungen  
#Philanthropie  
#NextGeneration  
#RelocationServices



Inspiration durch  
Kundenerfolge