

Liestaler Gewerbe hat zwei Fürsprecher

Bis jetzt war KMU Liestal Platzhirsch, wenn es um Gewerbeinteressen ging. Seit neustem gibt es auch den Verein Begegnungszone Liestal.

Andreas Hirsbrunner

Das war ein Start nach Mass: Seit Mai gibt es den Verein Begegnungszone Liestal, der sich für die Geschäfte im und ums Stedtili einsetzen will. Vergangenen Samstag trafen sich die Mitglieder erstmals zu einem Apéro. Dort verkündete ein fast schon euphorischer Präsident Stefan Ulrich: «Ich bin überwältigt, wie viele wir schon sind. Stand heute zählt unser Verein 60 Mitglieder.»

Vereinszweck ist gemäss Statuten «ein Aktionsportal zu schaffen für Geschäfte und Lokalitäten in Liestal». Das wurde mittels vereinseigener Homepage mit Verbindung zur Facebook-Seite, auf der alle Mitglieder ihre Angebote und Aktionen vorstellen können, umgesetzt. 38 000 Besucher seien letzten Monat registriert worden, sagte Ulrich. Etliche Mitglieder hätten ihren Umsatz dadurch schon «markant» steigern können.

Alles, nur kein Gegeneinander

Ulrich kündete weitere Aktivitäten an: «Wir wollen an einem Samstag pro Monat ein Highlight veranstalten. Als nächstes kommt nach den Sommerferien eine Tanzgruppe nach Liestal.» Dies nach dem wöchentlichen Genussmarkt auf der Rathausstrasse, der jeweils um 13 Uhr endet. Damit verschwänden aber auch die meisten Leute aus dem Stedtili. Und das wolle man ändern. Nichts will Ulrich von einer Konkur-



Präsident Stefan Ulrich sprach am Samstag beim Törl erstmals zu den Mitgliedern seines neuen Gewerbe-Vereins.

Bild: Thomas Glaser (2)

«Ich bin überwältigt, wie viele wir schon sind. Stand heute zählt unser Verein 60 Mitglieder.»

Stefan Ulrich
Präsident des Vereins
Begegnungszone Liestal

renzung von KMU Liestal, der angestammten Interessensvertretung des Gewerbes, wissen. Eine erste Zusammenkunft mit KMU und der Stadt gebe es Anfang August, alle würden sich als Teil der Stadtentwicklung verstehen.

Anders tönte es bisher von der Gegenseite: KMU Liestal-Präsident Matthias Renevey sprach an der GV im Mai sehr wohl von einer Konkurrenzierung. Mittlerweile temperiert

er seine Wortwahl nach unten: «Das fiel in der ersten Aufregung, jetzt hat sich die Situation beruhigt, und wir suchen das Miteinander.» Ein Gegeneinander dürfe es einfach nicht geben.

Doch die Optik von KMU und des neuen Vereins seien schon sehr verschieden. Letzterer fokussiere aufs Zentrum und habe damit eine mikroökonomische Sicht, KMU vermarkte Liestal als Ganzes. Die an-

fängliche Aufregung sei auch Folge des Vorwurfs gewesen, KMU mache zu wenig. «Das stimmt einfach nicht», betont Renevey, und erinnert gerade ans KMU-Engagement rund um die Erneuerung der Rathausstrasse.

Und was sagt er dazu, dass der neue Verein innerhalb von zwei Monaten viele Geschäfte gewinnen konnte, die bisher nichts von KMU wissen wollten? Denn laut Ulrich sind nur

acht der 60 Mitglieder KMU dabei. Renevey dürfte eine Frage dasein.» Bei KMU Liestal ist die Mitgliedschaft pro Firmengrösse nach 2000 Franken, bei Begegnungszone Liestal 1000 Franken.

Eine, die bei Begegnungszone Liestal ist, ist Beatrix vom «herzlich». Sie will die Bewegung etwas fördern. Das unterstützt

«Vielleicht nicht so sexy wie eine Dating-Seite»

Von Sissach aus will Parashift Tausende von KMU-Betrieben von viel mühsamem Papierkram entlasten.

Im ersten Moment kann man sich kaum ein trockeneres Thema vorstellen. Es geht um Verwaltung, Zuteilung und Archivierung von Buchhaltungs- und Unternehmensdokumenten. Dahinter aber steckt viel mehr. Mithilfe von künstlicher Intelligenz soll die Cloudlösung «doXeo» endlich Schluss machen mit dem mühsamen Papierkram – und so Tausende KMU-Betriebe entlasten.

Geschaffen wurde «doXeo» von der Firma Parashift, beheimatet in einem modernen Bau im Gewerbegebiet eingangs Sissach. Die Firma ist erst kürzlich von der deutschen Ausgabe des Wirtschafts_magazins «Forbes» als eines der 30 vielversprechendsten Fintech-Start-ups in Europa bezeichnet worden. Das Portal «Fintechnews» nennt es gar eine der zehn wichtigsten Neugründungen im Bereich künstliche Intelligenz.

Zeit ist Geld. Gerade



Parashift-Gründer Alain Veuve: «Heute sind weltweit Millionen damit beschäftigt, Daten einzutippen.» Bild: Kenneth Nars (Sissach, 12. Juli 2019)

etwa kontrolliert, ob die bestellte Ware vollständig ist und mit der Rechnung übereinstimmt. Sie geht wieder zurück an die Buchhaltung, wo sämtliche Daten von Hand eingetippt werden. bis die

kram zu entlasten. «Die Buchhaltung ist doch für alle ein Graus», sagt Alain Veuve. Er ist Geschäftsführer, Gründer und eigentlicher Kopf hinter Parashift. Seine Firma hat ein System entwickelt, das au-

etwa eine Dating-Seite», sagt Veuve. «Heute aber sind weltweit Millionen damit beschäftigt, Daten einzutippen. Diese Zeit kann man besser einsetzen.»

Aufgewachsen in Gelterkinden, hat sich Veuve schon immer für Technik interessiert. Nach der Handelsmittelschule eröffnete er bereits mit 20 Jahren in Sissach ein Computergeschäft. Mittlerweile hat der 42-jährige Familienvater Dutzende Start-ups gegründet, ist gleichzeitig an mehreren Firmen beteiligt. «Für mich ist das nach wie vor ein Hobby», sagt der Softwarepezialist. «Unser Herz schlägt für die Technik und für die Ziele, die wir uns setzen.»

Investoren und Kunden: Aufwand hat sich gelohnt

Dem Oberbaselbiet ist Veuve bis heute treu geblieben. Sissach eigne sich durchaus für ein Start-up im Bereich der Finanztechnologie. Man sei von hier aus rasch in allen

aus Neuseeland, Indien, Deutschland, Polen und aus der Schweiz. In der Nordwestschweiz gebe es eben auch wenig Konkurrenz.

Rund zwei Jahre wissenschaftliche Grundforschung hat Parashift in sein System «doXeo» gesteckt. Es wurde mit Tausenden von unterschiedlichsten Rechnungen und Belegen trainiert. So hat es gelernt, die Dokumente zu erkennen und zu interpretieren.

Der Aufwand hat sich gelohnt. In diesem Jahr ist Parashift an den Markt gegangen, wozu eine breiter abgestützte Finanzierung nötig war. Investoren liessen nicht lange auf sich warten. Die Bank Baumann & Cie, Jaquet Partners und die Fiba-Gruppe wurden als Geldgeber gewonnen. «Alle Investoren aus der Region», betont Veuve. Und auch auf Kundenseite sei das Interesse gross – und damit der Start geglückt.

Derzeit «trainieren» die Mitarbeiter von Parashift das System.

Clariant verkauft Geschäftsber

MuttENZ Der Spezialkonzern Clariant verkauft sein Geschäft für Pharraktionen. Abnehmer neu gegründete Tochtergesellschaft von Arsenal Partners. Der Gesamtwert der Transaktion rund 308 Millionen beziffert. In den vergangenen Wochen war darüber worden, dass ein Verkauf seines Geschäfts kurz bevorstehend ist. Nun ist eine entsprechende Vereinbarung unter worden, wie Clariant mitteilte.

Der Verkaufspreis Millionen entspricht 13,2-fachen des operativen Gewinns im Geschäftsjahr nach Einmaleffekten. Abschluss der Transaktion für das vierte Quartal wartet, unterliegt allen üblichen Bestir und Genehmigungen.

Das sogenannte care-Packaging-Geschäft