



Es trifft nicht nur mich im kleinen Soest, sondern nun sogar die neue First Lady der USA und nicht irgendwo, sondern im Wall Street Journal.

[Dort](#) darf ein Essayist schreiben: Madame First Lady – Mrs. Biden – Jill – Kindchen: denken Sie darüber nach und lassen Sie den Doktor in Zukunft fallen. „Dr. Jill Biden“ hört und fühlt sich betrügerisch an, um nicht zu sagen ein bißchen komisch.

Das ist keine Seltenheit. Lesen Sie zum Thema [#ImmodestWomen](#) auch: [Should female doctors hide their title? Why #immodestwomen say no](#)

Wie oft wurde mir in Soest erklärt, dass meine Titel hier nichts zählten. Dabei waren es gerade mein Know-how und meine fast 25jährige Erfahrung in der Immobilienwirtschaft, die mich für Soest zu einem Glücksfall in einer Zeit machten, als die WMS zusätzlich zur klassischen Wirtschaftsförderung drei Großprojekte mit einem Investitionsvolumen von 34 Mio. € entwickelte ohne auch nur für eines ausgestattet zu sein.

Und obwohl ich exzessiv arbeitete, dabei von Erfolg zu Erfolg eilte und alles, was ich anfasste, "zu Gold wurde", wurden meine Leistungen nur als "ordentlich" abqualifiziert. Berichtete ich im Aufsichtsrat von meinen Erfolgen, wurde mir unterstellt, ich wolle nur gelobt werden. Und als ich im Vorfeld des Wiederwahltermins meine Leistungsbilanz erstellte und dem Aufsichtsrat übersandte, wurde mir dies nicht als Professionalität, sondern als Schwäche ausgelegt.

Nicht einmal über meine größten Erfolge freute man sich mit mir und für die Stadt, geschweige denn, dass mir gratuliert wurde. Es herrschte jeweils eisiges Schweigen.

Als es um meine Wiederwahl ging, wurde meine Leistungsbilanz – nachweisbar anhand von Kosten, Erträgen und Fertigstellungsdaten dann sogar pauschal bestritten: meine Leistungsbilanz träfe nicht zu.

Um eine solche Tatsachenbehauptung aufzustellen, hätte nachgewiesen werden müssen, dass ich die von mir aufgelisteten Leistungen nicht erbracht hatte. Tatsächlich wird nicht einmal bestritten, dass ich die aufgeführten Leistungen erbracht habe. Insofern ist die - pauschale - Aussage, meine Leistungsbilanz träfe nicht zu, eine falsche Tatsachenbehauptung, eine Lüge, eine Verleumdung.

Vorgetragen wird eine Relativierung meiner Leistungen und weitere Lügen: der Erfolg der Adam-Kaserne beruhe auch auf dem niedrigen Ankaufspreis, den mein Vorgänger gegen die BImA durchgesetzt hätte, die Lage auf dem Immobilienmarkt sei ja auch gut gewesen, ich hätte nur so viel gearbeitet, weil ich mich nicht organisieren konnte und im Geschäftsfeld der klassischen Wirtschaftsförderung hätte ich nicht die gleichen Leistungen wie in der Flächenentwicklung erbracht.

- Die Behauptung, dass die Adam-Kaserne zu einem niedrigen Preis erworben werden konnte, weil mit der BImA auf der Basis einer Wirtschaftlichkeitsanalyse verhandelt werden konnte, die von niedrigen Verkaufspreisen der fertigen Grundstücke ausging, ist falsch.

Tatsächlich wurde die Adam-Kaserne zu teuer eingekauft.

- Zum einen ist bereits die Aussage, dass die Verkaufspreise niedrig angesetzt wurden, falsch, denn es wurden Verkaufspreise angesetzt, die am oberen Rand der damaligen Bodenrichtwerte lagen.
- Zum anderen enthielt die Wirtschaftlichkeitsanalyse große Fehler, die sich zusammen auf ca. 70 % des Gesamtinvestments summierten.

Der größte Fehler bestand darin, dass die Flächen für die Erschließungsanlagen einer groben Skizze entnommen worden waren, in der sämtliche Nebenstraßen

fehlten. Dieser Fehler wog doppelt schwer, weil einerseits Baukosten für 90 % mehr Straßenflächen anfielen und diese Flächen andererseits nicht als Nettobauland vermarktet werden konnten. Allein dieser Fehler konnte später auf ca. 2,6 Mio. € beziffert werden.

Insgesamt summierten sich die Fehler auf mehr als 6 Mio. €, bei einem ursprünglich geschätzten Projektvolumen von 9,3 Mio. €.

Ich führte die Adam-Kaserne trotzdem zum Erfolg. Aber nicht wegen des Verhandlungsgeschicks meines Vorgängers in den Ankaufverhandlungen, sondern trotz der vielen Fehler, die beim Ankauf des Areals gemacht worden waren.

- Richtig ist, dass die Lage auf dem Immobilienmarkt gut war. Richtig ist aber auch, dass Projekte **nur** in guten Phasen umgesetzt werden können.

In meiner mehr als 25 jährigen Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft habe ich mehrfach die Erfahrung gemacht, dass Projekte nach einem Zusammenbruch des Marktes für mehr als ein Jahrzehnt in einen Dornröschenschlaf fielen, bis sie im nächsten Zyklus umgesetzt werden konnten.

Die Leistung besteht deshalb darin, die Boom-Phasen auszunutzen und die Chancen, die der Markt bietet, zu realisieren. Bei meinem Amtsantritt befand sich der Immobilienzyklus bereits am Beginn des 10. Jahres. Deshalb musste ich damit rechnen, dass mir bis zum nächsten Crash nur wenig Zeit bleiben würde.

Für die Entwicklung der Adam-Kaserne waren von meinem Vorgänger aber ganz realistisch 10 Jahre eingeplant. Vor diesem Hintergrund habe ich über weite Phasen an 7 Tagen die Woche vom Aufstehen bis zum Schlafengehen, weitgehend ohne Urlaub gearbeitet. 80-90 Stunden-Wochen waren die Regel. So konnte ich in meiner 46 Monate dauernden Amtszeit den Wettlauf gegen die Zeit gewinnen und

- das Belgische Viertel (Adam-Kaserne) zur Baureife führen und nahezu alle Grundstücke verkaufen,
- Ackerflächen für das Gewerbe- und Industriegebiet Wasserfuhr ankaufen, ebenfalls bis zur Baureife entwickeln und viele Grundstücke verkaufen sowie
- die Strabag-Fläche mit einem Sanierungskonzept, einem städtebaulichen Wettbewerb und dem Rückbau der aufstehenden Gebäude so weit vorantreiben, dass die Baureife nur ca. 2 Jahre später erreicht werden sollte.

Es ist deshalb mein Verdienst, den Wettlauf gegen die Zeit gewonnen zu haben.

Es seien an dieser Stelle auch einmal Vergleiche angestellt, die plastisch vor Augen führen, welche Leistung ich hier erbracht habe:

- Die Stadt Münster hat nur kurz nach der WMS zwei ehemalige Kasernen erworben. Sie hat dafür eine eigene Gesellschaft, die KonvOY gegründet. Ziel der Gesellschaft ist es, die Flächen 10 Jahre nach dem Erwerb fertigzustellen. Die Gesellschaft hat in den Jahren 2019-2021 mit 6 Mitarbeitern insgesamt 13 Mio. € Umsatz gemacht (2019: 682.367 €, 2020: 5.816.858 €, 2021: 6.695.625 €).

Ich aber habe mit der WMS allein im Jahr 2019 einen Umsatz in gleicher Höhe gemacht und dazu weitere 2,6 Mio. € in anderen Geschäftsfeldern. Die Adam-Kaserne habe ich in nur 30 Monaten entwickelt, zudem eine Ackerfläche angekauft und als Gewerbe- und Industriegebiet bis zur Baureife und zum Verkauf und Übergabe vieler Grundstücke geführt und für die sog. Strabag-Fläche ein Sanierungskonzept und einen städtebaulichen Entwurf erarbeitet – und das alles ohne zusätzliches Personal.

- Ein anderes Beispiel ist die IBA Hamburg GmbH, eine reine Flächenentwicklungsgesellschaft, die im Jahr 2019 einen Umsatz in Höhe von 22 Mio. € machte.

Im gleichen Jahr, meinem letzten vollen

Geschäftsjahr, hat die WMS einen Umsatz von 15,6 Mio. € gemacht, davon 13 Mio. € in der Flächenentwicklung. Der Umsatz der WMS in der Flächenentwicklung betrug also rund 60 % des Umsatzes der IBA Hamburg GmbH, aber während die IBA 35 Mitarbeiter\*innen hatte, hatte die WMS nur einen Mitarbeiter im Geschäftsfeld der Flächenentwicklung, der nicht einmal ganztätig in der Flächenentwicklung eingesetzt werden konnte, weil er zugleich der einzige Mitarbeiter in der klassischen Wirtschaftsförderung war.

Meine Erfolge waren also nicht bloße Windfall-Effekte einer guten Marktlage, sondern Ergebnis meiner harten Arbeit, aber auch meines Know-hows und meines Verhandlungsgeschickes.

- Insoweit vorgetragen wird, dass ich im Geschäftsfeld der klassischen Wirtschaftsförderung nicht ähnliche Leistungen erbracht hätte wie in der Flächenentwicklung, stimmt das ebenfalls nicht, denn wir haben durchaus sehr viel in diesem Geschäftsfeld geleistet, zum anderen ist es eine unzulässige Verzerrung der tatsächlichen Verhältnisse:
  - Ca. 83 % der Geschäftstätigkeit machte die **Flächenentwicklung** aus. Von dem Gesamtumsatz in Höhe von 15,6 Mio. € in 2019 wurden rund 13 Mio. € in der Flächenentwicklung erwirtschaftet.
  - Das nächstgrößere Geschäftsfeld war das **Management der Stadthalle** mit einem Umsatz von bis zu 1,8 Mio. €, in der ich nicht nur das Tagesgeschäft verantwortete, sondern in meiner kurzen Amtszeit auch ein erfolgreiches Change- und Turn-Around- Management durchführte und die Stadthalle fast vollständig neu aufsetzte.
  - Das dritte große Geschäftsfeld waren die **innerstädtischen Großveranstaltungen** mit einem Budget von ca. 1 Mio. € (ohne Personalkosten). In diesem Geschäftsfeld habe ich in meiner kurzen Amtszeit zwei neue Veranstaltungen (Winterstrahlen und ProBierBar) neu konzeptioniert und etabliert, den für die Gastronomie und

den Einzelhandel so wichtigen Weihnachtsmarkt um ca. 25 %, um den Domplatz, erweitert und damit den Rundlauf geschlossen sowie die beiden Wochenmärkte übernommen.

- Darüber hinaus ist die WMS noch für die **Verwaltung und die Vermietung des Bahnhofsgebäudes** zuständig. Hier wurden in meiner Amtszeit zwei große Einzelhandels- und Büromietverträge geschlossen.
- Und ebenfalls größer als das Geschäftsfeld der klassischen Wirtschaftsförderung ist noch der Bereich „**Stadtmarketing/ Tourismusinformation**“.

Die klassische Wirtschaftsförderung ist in der Struktur der WMS - **so wie der Stadtrat sie selbst konzipiert hat!** - also das kleinste Geschäftsfeld mit einem Anteil von geschätzt sehr deutlich unter 5 %. Trotzdem wuchs auch dieses Geschäftsfeld, z.B. stellte die Kreiswirtschaftsförderung die Gründerberatung ein, die die WMS dann übernahmen.

Dass die Flächenentwicklung ca. 80 % der Geschäftstätigkeit ausmachte, bedeutete also zum einen nicht, dass ich die anderen Geschäftsfelder während meiner Amtszeit vernachlässigte, ganz im Gegenteil: alle Geschäftsfelder wuchsen beträchtlich - auch die klassische Wirtschaftsförderung.

Zum anderen ist die Behauptung, ich sei ja durchaus sehr kompetent in dem Geschäftsfeld, das 83 % der Geschäftstätigkeit ausmacht und in dem die großen Risiken der Gesellschaft (ca. 34 Mio. € at Risk) stecken, aber in dem kleinsten Geschäftsfeld, der klassischen Wirtschaftsförderung, hätte ich mehr leisten können, ist eine objektiv disproportionale Bewertung meiner Leistung.

Es ist zudem auch verlogen, denn im Rahmen der Finanzplanung 2020 hatte die SPD eine zusätzliche Stelle für die klassische Wirtschaftsförderung beantragt. Der Aufsichtsrat indes stimmte diesem Beschlussantrag gerade nicht zu. Da die Wirtschaftsförderung nur mit einem Mitarbeiter ausgestattet war, der zugleich der einzige Mitarbeiter in der Flächenentwicklung war, eine weitere

Inventarisierung der WMS mit Personalmit-  
teln in den vorgenannten Geschäftsberei-  
chen gerade nicht erfolgen sollte und ich  
meine Arbeitskapazitäten bereits bis an die  
Grenzen des Machbaren ausreizte, musste  
dem (Aufsichts)Rat klar sein, dass der opera-  
tive Schwerpunkt der WMS in den kommen-  
den Jahren auf der Flächenentwicklung und  
eben nicht auf der Netzwerkarbeit mit den  
Soester Unternehmen liegen würde. Die die-  
ser operativen Schwerpunktbildung zugrun-  
deliegenden strategischen Entscheidungen  
hat der (Aufsichts)Rat aber bereits vor mei-  
nem Amtsantritt mit den Ankaufsentschei-  
dungen für die Großprojekte Adam-Kaserne  
und Strabag selbst getroffen.

Die Tätigkeiten der WMS unter meiner Ägide ha-  
ben sich gemessen an Umsatz und Bilanzsumme  
mehr als versechsfacht: Umsatz und Bilanz-  
summe stiegen von regelmäßig gut 2 Mio. € vor  
meinem Amtsantritt auf zuletzt 15,6 Mio. € in

meiner Amtszeit. Meine Leistung habe ich in  
meiner Leistungsbilanz auf ca. 13,4 Mio. € bezif-  
fert, was vom Aufsichtsrat nicht bestritten wird.  
Ich meine, dass das eine herausragende Leistung  
war und der Aufsichtsrat sich für seinen Vortrag,  
dass meine Leistungsbilanz nicht zuträfe und ich  
nur so viel gearbeitet hätte, weil ich mich nicht  
organisieren konnte, schämen sollte.

Meine Bestellung zur Geschäftsführerin war in  
ihren Augen offenbar ein "Betriebsunfall", den  
sie schnell "korrigieren" wollten. Dabei störten  
meine Erfolge. Deshalb wurden diese kleingere-  
det, ignoriert, gegen mich gewendet und ich auf-  
gefordert, bescheiden zu sein und diese eben-  
falls nicht zu erwähnen.

In dieser so konservativen Gesellschaftskultur, in  
der Respekt und der Mythos der Leistungsgesell-  
schaft normalerweise hohe Werte darstellen  
sollten, fehlte gänzlich der Respekt für meine  
akademischen Titel, für meine für Soester er-  
brachten Leistungen und für meine Person.

**PS: Ich untersage dem Soester Anzeiger und anderen Vertretern der Presse, den Inhalt dieser Zu-  
sammenstellung ganz oder auszugsweise, direkt oder indirekt zu zitieren oder in anderer Weise  
zum Gegenstand seiner Berichterstattung zu machen.**