



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. Vor dem Ankauf war auch keine ausreichende Altlastenuntersuchung gemacht worden mit dem Ergebnis, dass sich die Abriss- und Entsorgungskosten ca. verdoppelten.

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 €).
- Ein anderes Beispiel ist die IBA Hamburg GmbH, eine reine Flächenentwicklungsgesellschaft, die im Jahr 2019, meinem letzten vollen Geschäftsjahr, mit 35 Mitarbeiter\*innen einen Umsatz in Höhe von 22 Mio. € machte.
- Die WMS machte im gleichen Jahr einen Umsatz in Höhe von 15,6 Mio. €, davon rund 13 Mio. € in der Flächenentwicklung. Für das Geschäftsfeld stand mir nur ein Mitarbeiter zur Verfügung, der auch der einzige Mitarbeiter im Geschäftsfeld der klassischen Wirtschaftsförderung war, also nicht ganzzeitig in der Flächenentwicklung eingesetzt werden konnte. Und ich selbst war zusätzlich im Change-Management der Stadthalle und dem Tagesgeschäft der Stadthalle, monatlicher, innerstädtischer Großveranstaltungen, dem

Stadtmarketing, der Verwaltung und der Vermietung des Bahnhofsgebäudes sowie der klassischen Wirtschaftsförderung eingespannt.

Pro Jahr und Mitarbeiter machte die WMS also einen Umsatz, der mehr als 12 Mal höher war als der der KonvOY und der IBA und dass obwohl die Grundstückspreise in Münster und in Hamburg deutlich höher sind als in Soest. Deshalb müssen in Soest für den gleichen Umsatz mindestens doppelt so viele Grundstücke wie in Hamburg entwickelt und verkauft werden.

Andere Entwickler konnten die Chancen, die ihnen die gute Marktlage bot, nicht realisieren. Projekte in Soest, die zum Teil bereits vor meiner Amtszeit begonnen wurden und deren Entwicklern nach meinem Ausscheiden zwei weitere Jahre für die Entwicklung blieben, bis der Markt tatsächlich zusammenbrach, konnten nicht umgesetzt werden. Zu diesen Projekten gehören: Hilchenbach, Thomaehöfe, Merkurhöfe, Coca Cola-Gelände, Süd-Caree (Ecke Arnsberger Straße/ Lübecker Ring), Werkstraße (Acconci/ Baumgarten), Werkstraße (Verlagerung Stadtwerke), Blöcke 4, 5 und 7 der Adam-Kaserne, Sozialwohnungen der Soester Wohnbau auf der Adam-Kaserne, Strabag (sollte nach meinem Zeitplan Mitte 2022 fertiggestellt werden).

Anders als der Aufsichtsrat behauptet, habe ich also nicht nur so viel gearbeitet, weil ich mich nicht organisieren konnte und meine Erfolge waren auch nicht bloße Windfall-Effekte einer guten Marktlage, sondern Ergebnis meiner harten Arbeit, aber auch meines Know-hows, meiner Entschlossenheit, meiner pragmatischen Arbeitsweise 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 Personalmitteln in den vorgenannten Geschäftsbereichen gerade nicht erfolgen sollte und ich meine Arbeitskapazitäten bereits bis an die Grenzen des Machbaren ausreizte, musste dem (Aufsichts)Rat klar sein, dass der operative Schwerpunkt der WMS in den kommenden Jahren auf der Flächenentwicklung und eben nicht auf der Netzwerkarbeit mit den Soester

Unternehmen liegen würde. Die dieser operativen Schwerpunktbildung zugrundeliegenden strategischen Entscheidungen hat der (Aufsichts)Rat aber bereits vor meinem Amtsantritt mit den Ankaufsentscheidungen für die Großprojekte Adam-Kaserne und Strabag selbst getroffen.

Die Tätigkeiten der WMS unter meiner Ägide haben sich gemessen an Umsatz und Bilanzsumme mehr als versechsfacht: Umsatz und Bilanzsumme 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. € beziffert, 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 kleingeredet, ignoriert, gegen mich gewendet und ich aufgefordert, bescheiden zu sein und diese ebenfalls nicht zu erwähnen.

In dieser so konservativen Gesellschaftskultur, in der Respekt und der Mythos der Leistungsgesellschaft normalerweise hohe Werte darstellen sollten, fehlte gänzlich der Respekt für meine akademischen Titel, für meine für Soester erbrachten Leistungen und für meine Person.

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