

ROLAND RECK

Die Zähne der SPD

AITRACH/BIBERACH. Hat Hilde Mattheis recht, wenn sie behauptet, dass Für und Wider die Große Koalition nicht ein Streit zwischen Jung und Alt und auch nicht zwischen Links und Rechts ist, sondern zwischen Oben und Unten – in der SPD? Auf Recherche zwischen Iller und Riss.

Verena Bentele kam über die Iller in den „Hirsch“ nach Aitrach-Mooshausen. Martin Gerster, Biberacher SPD-Abgeordneter und sein bayerischer Amtskollege Karl Heinz Brunner hatten die zig-fache Goldmedaillengewinnerin und noch amtierende Behindertenbeauftragte zur Werbetour für die Große Koalition in den Winkel nahe der bayerischen Grenze eingeladen. Rund 40 Interessierte mit und ohne Parteibuch kamen und lauschten den Statements, die darin übereinstimmten, dass der Koalitionsvertrag gut verhandelt sei und „viel sozialdemokratische Politik für untere und mittlere Einkommen“ (Gerster) drinstecke. Die einstige Biathletin ergänzte, der Koalitionsvertrag habe zwar keine Goldmedaille verdient, aber sei auch „nicht Blech“. Und „ja, wir wollen die SPD erneuern, wir wollen die SPD verjüngen und weiblicher machen“. Wie? Diese Frage wird in der Gaststube ausgespart – auch von den Zuhörern. Die sind im Durchschnitt deutlich über 50 Jahre alt und Zweidrittel davon Männer. Kein einziger Juso hat sich ins Gäu verirrt. Die Stimmung ist eindeutig: Über 90 Prozent der Anwesenden sind für die GroKo, sind sich die beiden Vorsitzenden des Ortsvereins sicher. Verena Bentele hat dazu die Parole ausgegeben: „Zähne zusammenbeißen und durch!“ Und genau davor graust es Hilde Mattheis. Ganz furchtbar! Kämpfen kann sie, daran lässt sie keinen Zweifel. Sie sei die einzige von 16 ba-



Zwei SPD-Frauen, zwei sehr unterschiedliche Meinungen. Hilde Mattheis (63), Ulmer SPD-Linke im Bundestag, ist vehemente GroKo-Gegnerin (links). Verena Bentele (36), Olympiasiegerin und noch amtierende Behindertenbeauftragte der Bundesregierung kämpft für die GroKo. Fotos: Reck

den-württembergischen SPD-Bundestagsabgeordneten, die gegen die GroKo mobilisiere, erklärte Martin Gerster im Illertal, weit weg von der SPD-Zentrale am Biberacher Bahnhof, wo sein eigener Ortsverein die Alternative „NoGroKo“ diskutiert – ohne sein Zutun.

War die propagierte Erneuerung der SPD im „Hirsch“ lediglich eine Fußnote, steht sie in Biberach im Zentrum. Es geht um das Überleben der Partei, um nicht weniger. Dabei tut sich folgendes Szenario auf: Die GroKo wäre ein „Weiter so“, die sozialdemokratische Handschrift im Koalitionsvertrag reduziere sich auf „Spiegelstriche“ vor viel Wischiwaschi, was schon die alte GroKo auszeichnet habe. Die Diskrepanz zwischen Parteipropaganda und sozialer Realität sei zu groß, was Ursache des Glaubwürdigkeitsverlustes sei, abzulesen am Wahlergebnis (20,5%) Die SPD trage immer noch am „neoliberalen Rucksack“ von Schröders Agenda 2010 und ein Weiterschleppen in der GroKo wäre der Weg in die politische Bedeutungslosigkeit vieler sozialdemokratischen Parteien in Europa, warnt Mattheis ihre Zuhörer eindringlich. Und findet Zustimmung unter den rund 20 Anwesenden, die im Durchschnitt über 40 sind und davon Zweidrittel Männer. Die Diskussion verläuft rege, aber unaufgeregt – trotz der Feststellung Verschiedener, dass die aktuellen Umfrageergebnisse, die die SPD bei 16 Prozent verorten, noch nicht der Bodensatz seien. Nur noch acht Prozent werden wiederholt als möglich bezeichnet.

Wenn, ja wenn es zu Neuwahlen käme. Was aber ganz unwahrscheinlich sei, referiert Dagmar Neubert-Wirtz, wissenschaftliche Mitarbeiterin von Hilde Mattheis. Die wahrscheinliche Alternative zur GroKo sei deshalb eine CDU-Minderheitsregierung mit wechselnden Mehrheiten: ein Jungbrunnen für die Demokratie und für „die große alte SPD“. So die Theorie. In der Praxis ist der Frust über die da oben dominant. Der Kern der Debatte müsse sich darum drehen: „Wie geht das Spitzenpersonal mit basisdemokratischen Bewegungen um?“, meint die altgediente Abgeordnete aus Ulm und findet Zustimmung in Biberach. Der noch junge Ortsvereinsvorsitzende Simon Özkeles ist aufgebracht: „Die Parteibasis hat die Schnauze voll.“ Er fühlt sich bevormundet von der einseitigen Werbung des gesamten Parteivorstandes für die GroKo. Deshalb auch die Veranstaltung mit Hilde Mattheis, die ketzerisch fragt: „Wer garantiert mir, dass es jetzt besser wird mit den fast gleichen Köpfen und denselben Spiegelstrichen?“ Die Zweifler sind unter den Anwesenden scheinbar in der Mehrzahl und das, obwohl die Jusos auch bei dieser Veranstaltung fehlen. Deren Kampagne „Tritt ein, sag' Nein!“ wird auch kritisch gesehen, aber habe auch im SPD-Regionalverband zu einem Mitgliederzuwachs von zehn Prozent geführt. Quo vadis SPD?

Jetzt **neue Perspektiven** für Ihre Werbung!
In einem unverbindlichen ersten Gespräch erfahren Sie, was Sie schon immer über Ihre Werbung wissen wollten. Wir machen Sie erfolgreicher.
Telefon 07351 31001
j.elsner@elsner-elsner.com

m **p**
neue Perspektiven

elsner.elsner
WERBEAGENTUR

Ihr Partner für Werbung und Werbetechnik

www.elsner-elsner.com

ROLAND RECK

„Ein völlig ungewöhnlicher Vorgang“

RAVENSBURG. Es war die Titelgeschichte unserer Januar/Februar-Ausgabe: Das Wochenblatt und sein Verschwinden. „Ein leiser Tod“, stand in BLIX zu lesen, der sich bereits vor drei Jahren angekündigt hatte, als BLIX erstmals über die Wochenzeitung berichtet hat. BLIX recherchierte damals die verschleierte Hintergründe des Wochenblatts und kam zu dem Schluss, dass das „Schweizer Kind“ ein verheimlichtes Kind von Schwäbisch Media ist. BLIX lag damit richtig, wie sich nun bestätigt. Statt spurlos abgewickelt, wie von den Alt-Eigentümern gewollt, hat das Wochenblatt dank Insolvenzverwalter überraschende Retter gefunden. Mit den neuen Herren des „unabhängigen Wochenblatts“ sprachen wir über die absonderlichen Todesursachen des alten und die wundersame Auferstehung des neuen Wochenblatts. Ein Ostergespräch.

Alle Welt redet nur noch von Online-Medien. Warum retten Sie in diesen hypermodernen Zeiten eine altmodische Wochenzeitung?

Mauritz: Kostenlose Anzeigenblätter schaffen in Deutschland einen Jahresumsatz von fast zwei Milliarden Euro, wachsen mit etwa sechs Prozent pro Jahr. Offensichtlich gibt es einen Bedarf bei Lesern, die sich über ihre Stadt und Region infor-

mieren wollen und hierfür keine Zeit und/oder Geld für ein teures Tageszeitungs-Abonnement ausgeben wollen oder können. Auch Anzeigen- und Beilagenkunden schätzen die Kraft regionaler Werbung in bekannten Medien, wie etwa dem Wochenblatt, seit rund 50 Jahren die Nr.1-Marke bei Wochenzeitungen im Wochenblatt-Land zwischen Schwarzwald, Alb und Bodensee.

Die Drei vom Wochenblatt (von links): Christoph Fluhr (50), Sven Jetter (42), Dr. Peter Mauritz (55). Fluhr und Mauritz sind die beiden Investoren, die mit ihrem Unternehmen Prolimity aus Ummendorf das Wochenblatt gerettet haben. Jetter war Vertriebsleiter beim alten Wochenblatt und ist nun Teil der Geschäftsführung. Fluhr fungiert als Interims-Chefredakteur.

Foto: Wochenblatt



Wenn die Bilanzen vom Wochenblatt gut waren, warum dann die Insolvenz im vergangenen Dezember? Was und vor allem wer steckte dahinter?

Fluhr: Die Insolvenz wurde einzig und allein durch den vormaligen Eigentümer ausgelöst, indem dieser aus unserer Sicht ohne jede Not a) im November 2017 beschloss, das Wochenblatt aus vorgeblich wirtschaftlichen Gründen zu liquidieren und b) dann aber nicht bereit war, dem mit der Liquidation beauftragten Geschäftsführer Boris Lazar die dafür erforderlichen Abfindungen für langjährige und verdiente Mitarbeiter bereitzustellen. ‚Billigen Personalabbau‘ nennen das die Schwarzen Schafe in der Sanierungsbranche. Herr Lazar ist übrigens seit neuestem Geschäftsführer beim Südfinder, einem Anzeigenblatt von Schwäbisch Media, dem Hauptwettbewerber vom Wochenblatt und Herr Lazar hat ein Jobangebot für den Neustart des Wochenblattes nicht angenommen.

Sie erklären, dass es ‚keine Insolvenz im landläufigen Sinne‘ war. Was war es dann? Und wie hat sich die Übernahme gestaltet?

Mauritz: Zu einer Insolvenz kommt es immer dann, wenn langjährig hohe Verluste angefallen sind und kein Geld mehr in der Kasse ist. Beim alten Wochenblatt gab es bis zum Schließungsbeschluss durch den ehemaligen Eigentümer Ende 2017 nie operative Verluste. Im Gegenteil: Das Unternehmen war schuldenfrei und hatte einen hohen Kassenbestand zum Zeitpunkt der Anmeldung der Insolvenz Anfang Dezember 2017. Ein völlig ungewöhnlicher Vorgang. Der Kassenbestand konnte durch den Insolvenzverwalter zu einer unserer Einschätzung nach nahezu vollständigen Gläubigerbefriedigung genutzt werden. Der Übernahme ging eine umfassende Prüfung der Verhältnisse beim Wochenblatt voraus. Daraus haben wir rasch die Überzeugung gewonnen, dass das Wochenblatt über langjährig loyale Kunden und Fans verfügt, ein eingeführtes Produkt und eine echte Marke ist. Das Wochenblatt ist ein über viele Jahrzehnte fest verwachsener Teil der acht regionalen Communities von Laupheim bis Friedrichshafen, von Wangen bis Tuttlingen. All dies ist der Erfolg einer hochmotivierten, hart arbeitenden, tollen Mannschaft.

Sie firmieren als ‚Unabhängiges Wochenblatt‘. Was ist daran neu?

Fluhr: Wir sind fortan unabhängig von ominösen Schweizerischen Stiftungen, deren ultimativen Eigentümer keiner kennt und auch unabhängig von der Schwäbisch Media Gruppe, mit der beim alten Wochenblatt sehr unvorteilhafte und kostspielige Verträge für den Druck, die IT und Drucklogistik bestanden. Diese Verträge haben zu hohen jährlichen Mittelabflüssen beim Wochenblatt in Richtung Schwäbisch Media geführt. Und: Diese Verträge durften durch den Geschäftsführer Lazar nach dessen eigener Aussage laut seines Ge-

► Fortsetzung Seite 8

Das Messequartett im Frühjahr

21. – 25. MÄRZ 2018
MESSE FRIEDRICHSHAFEN

IBO

4 MESSEN =
1 EINTRITT

So bunt wie das Leben!

Shopping, Show und Spaß –
für die ganze Familie!

★ **DREAMS** ★
Die **EUROPA PARK** Show
FREIZEITPARK & GLEISERIG-RESORT

ÖFFNUNGSZEITEN

täglich 10 – 18 Uhr

www.ibo-messe.de



**URLAUB
FREIZEIT
REISEN**



**Neues
BauEn**



**GARTEN &
AMBIENTE**



IBO **XXX** Lutz-Kocharena
& Regionales Genießen

**URLAUB
FREIZEIT
REISEN** **Großer Caravan-
und Camping Bereich**



**Neues
BauEn** **Sonderschau
L.o.B. Leben ohne Barrieren**



**GARTEN
AMBIENTE** **„Mein Traumgarten“ &
„Blüenträume“**

**5 Tage, 11 Hallen,
670 Aussteller – und
unzählige Highlights!**

Beim Messequartett aus „IBO“, „Garten & Ambiente Bodensee“, „Neues BauEn“ sowie „Urlaub Freizeit Reisen“ können Sie spannende, unterhaltsame und tolle Angebote entdecken. Die Kombination aus Shopping, Show und Schlemmerei lockt jährlich rund 75.000 Besucher in die Messehallen.

Von aktuellen Selberricht- und Bau-Trends, über den großen GRILL PARK, Mitmach-Events bis hin zu Garten und Reise-Themen – hier gibt's alles unter einem Dach! Unter www.ibo-auktion.de kommen ab dem 14. März u.a. Traumreisen nach Kuba und Jamaika, ein Segel-törn sowie Outdoor-Mobiliar und Grills unter den Hammer.

schäftsführungsvertrags nicht durch normale und viel günstigere Verträge ‚wie unter fremden Dritten‘ ausgetauscht werden, sondern mussten mit der Schwäbisch Media Gruppe bestehen bleiben. Ebenfalls ein ungewöhnlicher Befund.

Unabhängigkeit ist als Anzeigenblatt ein hoher Anspruch. Wie wollen Sie ihm gerecht werden?

Mauritz: Die Unabhängigkeit stellen wir als neue Eigentümer in allen Funktionsbereichen des Unternehmens sicher, aber auch in der gesellschaftsrechtlichen Struktur und in der üppig ausgestatteten Finanzierung des Unternehmens.

Sie stehen als wöchentliches Anzeigenblatt in direkter Konkurrenz zum Südfinder von Schwäbisch Media, dem quasi Monopolisten in Ihrem Verbreitungsgebiet. Wie wollen Sie in diesem Wettbewerb bestehen?

Jetter: Durch die seit fast 50 Jahren bessere Marke, die interessanteren und relevanteren redaktionellen Inhalte, die engagierteren und besser eingeführten Media-Berater, durch bessere Ideen für die zukünftige Verlängerung der Print-Inhalte ins Digitale und vieles andere mehr. Unsere Kunden schätzen das Wochenblatt und den Umstand, dass sie unter verschiedenen Media-Partnern wählen können.

Schwäbisch Media generiert viel Werbeumsatz durch so genannte ‚Medienpartnerschaften‘. Ein monopolistisches Instrument, das Ihnen als ‚Unabhängiges Wochenblatt‘ nicht oder nur sehr beschränkt zur Verfügung steht. Wie wollen Sie dem begegnen?

Fluhr: ‚Medienpartnerschaften‘ sind oft eine Verbrämung für die Gängelung von Kunden: Mach deine gesamte Werbung mit uns, sonst schmeißen wir dich raus oder quälen dich am Ende noch mit negativer Presse im wahrsten Sinne des Wortes. Sie sind oft ein Zeichen für übergroße Marktmacht. Kunden möchten aber für ihre Bedürfnisse die Auswahl haben und sich jeweils für das passende Angebot entscheiden, sie mögen keine Knebelung. Das Wochenblatt kann natürlich noch nicht mediale Leistungen wie Radio, TV-Werbung und Monatsmagazine aus eigenem Hause anbieten. Aber wir können uns zukünftig enge Partnerschaften mit ebenfalls unabhängigen Anbietern im süddeutschen Medienmarkt vorstellen. Und einige disruptive Neuerungen in unseren digitalen Kanälen wie Internet, Apps, Facebook, WhatsApp, Instagram. Hier haben wir schon Spezialisten eingestellt: Unsere Leser und Kunden dürfen sich auf hochwertige digitale Inhalte aus der Region freuen, die bei uns nichts kosten werden.

Herr Mauritz, Sie weisen auf die Erfahrung und Kompetenz von Prolimity hin, aber Sie beide sind dennoch Neulinge in der Medienbranche. Ist das nicht gefährlich? Unterscheidet sich ein Presseverlag nicht zu stark von einem Reifenhersteller, den Sie zuletzt saniert haben?

Mauritz: Nein, das Wochenblatt-Projekt ist eines der einfacheren ‚Spezialprojekte‘, die wir im Laufe der vergangenen 20 Jahre bearbeitet haben. Weil hier keine harte Sanierungsarbeit zu leisten ist, sondern der Neustart und dann langjähriges Wachstum gemanagt werden darf.

Sie sagen, Sie sind gekommen, um zu bleiben und nicht, um das Wochenblatt so schnell wie möglich wieder zu verkaufen. Soll das Wochenblatt Ihr ‚Steckenpferd‘ fürs Alter werden?

Mauritz: Das können wir uns sehr gut vorstellen. Wir haben ausschließlich Eigenkapital investiert und keine Bankverschuldung für das Wochenblatt vorgesehen. Damit besteht – anders als bei herkömmlichen Private Equity Management Gesellschaften, die mit einem Investoren-Fonds arbeiten – keinerlei Exit-Druck nach fünf oder sieben Jahren.

Herr Fluhr, Sie sind aktuell als Chefredakteur tätig. Macht Ihnen der Job Spaß oder schauen Sie sich schon nach was anderem um? Wie sieht das Personaltableau des Wochenblatts aus?

Fuhr: Ich habe die Rolle des Chefredakteurs interimistisch übernommen. Wir sind in ersten Gesprächen mit interessanten Kandidaten für die Neubesetzung der Chefredaktion. Dessen ungeachtet macht mir dieser Teil meiner Aufgaben großen Spaß: Das Team ist sehr engagiert und wir arbeiten im Redaktionsteam an neuen Themen und Formaten. Zudem suchen wir noch Verstärkung von engagierten und vor allem kreativen Köpfen. Wir bauen eine schlagkräftige Redaktionsmannschaft auf, die bereit ist, morgens früher aufzustehen als der Wettbewerb, kälter zu duschen und schneller zu laufen. So besteht man nicht nur im Kampf gegen den chinesischen Wettbewerb, sondern auch gegen große Konkurrenten im Ländle.

Herr Jetter, Sie sind als ehemaliger Vertriebsleiter beim alten Wochenblatt und als jetziger Geschäftsführer des ‚Unabhängigen Wochenblatts‘ das Bindeglied. Was muss anders werden, um besser zu werden?

Jetter: Zunächst bin ich sehr stolz auf unser Team, das es in einem enormen Kraftakt geschafft hat, die Neustart-Ausgabe am 1. Februar zu liefern. Das Wochenblatt wird seither Woche für Woche in der gewohnten hohen Qualität gratis und frei Haus zugestellt. Und das gegen die massiven Widerstände und Abwehrreaktionen der Konkurrenz. Wir haben uns davon nicht beeindrucken lassen. Nach vorne blickend dürfen unsere Leser und Kunden in allen Bereichen von uns Verbesserungen erwarten: Wir werden in topp-aktuelle, interessante redaktionelle Inhalte aus der Region für die Region investieren, in der Zeitung und auch online. Wir werden neue und attraktive Optionen im Anzeigen- und Beilagesgeschäft unseren langjährigen Kunden wie auch Neukunden anbieten. Insgesamt werden wir in allen Facetten des Wochenblatts ein noch aufmerksamerer, engagierterer und flexiblerer Partner in unseren acht regionalen Communities werden.

Herr Mauritz, Sie verweisen auf das große Netzwerk, über das Prolimity verfügt. Sie sprechen von ‚rund 150 so genannten Co-Investoren im Hintergrund‘. Heißt das, dass Sie bei Ihrem Wochenblatt-Engagement aus 150 Quellen schöpfen und womöglich 150 Köpfe mitreden?

Mauritz: Unsere Co-Investoren regieren nicht hinein ins Operative, sondern verlassen sich auf die langjährige große Erfahrung von Prolimity und unser großes Engagement im Bereich der Sanie-



Unser BLIX-Titel von Januar/Februar muss aktualisiert werden: Jetzt wieder da! Wie es dazu kam, lesen Sie wieder nur in BLIX. BLIX macht den Unterschied!

rung und operativen Performanceverbesserung von Unternehmen. Wir sind seit 20 Jahren im Bereich Turnaround und Unternehmenstransformation in zahlreichen unterschiedlichen Branchen erfolgreich unterwegs: vom Maschinenbau über Automotive, Handel, Industrieautomation/Robotics bis eben zu interessanten Medienunternehmen wie dem Wochenblatt.

Sie agieren in der Nachbarschaft von Schwäbisch Media und das ‚Unabhängige Wochenblatt‘ erscheint in Konkurrenz zu Schwäbisch Media. Ist es eine gute oder schlechte Nachbarschaft?

Mauritz: Es ist überwiegend eine gute Nachbarschaft. Die operativ tätigen Kollegen bei Schwäbisch Media machen unserer Einschätzung nach einen guten Job. Daheim sind wir beispielsweise auch Abonnenten der Schwäbischen Zeitung und schätzen überwiegend deren tägliche regionale Berichterstattung. Dem Management von Schwäbisch Media empfehlen wir ganz schlicht, seine Furcht vor dem neuen, unabhängigen Wochenblatt abzulegen und sich dem Wettbewerb um die besten regionalen Inhalte, um die Relevanz im Anzeigen- und Beilagesgeschäft und um die Herzen der Leserinnen und Leser zu stellen. Wie heißt es so schön: Wettbewerb belebt das Geschäft. In sehr wettbewerbsintensiven Branchen wie der Automobilzulieferindustrie haben wir gelernt, dass Wettbewerb der Motor für Fortschritt ist, dies gilt natürlich auch für den Medienbereich.

Sie verweisen ‚für den Fall der Fälle‘ auf ‚versierte Anwälte‘, die zu Ihrem Netzwerk gehören. Welchen Fall fürchten Sie?

Mauritz: Wir fürchten ehrlich gesagt gar nichts. Und wir sind wahrlich keine Klagehansel. Aber wer uns oder das Wochenblatt mit unlauteren und anderen rechtswidrigen Mitteln angreift, muss wissen, dass wir uns mit allen im Rechtsstaat gebotenen Mitteln zur Wehr setzen.

G U Y - P A S C A L D O R N E R

„Das Wachstum hat Grenzen“

RAVENSBURG. – Bei der Ravensburger Oberbürgermeisterwahl am 11. März kann Amtsinhaber Dr. Daniel Rapp (CDU) als einziger ernsthafter Bewerber mit seiner Wiederwahl rechnen. Im BLIX-Gespräch benennt er die wichtigen Themen für die kommenden acht Jahre: Wachstum und seine Grenzen, bezahlbarer Wohnraum und eine bessere Verkehrssteuerung. Er fühle sich zur richtigen Zeit am richtigen Ort und wolle bleiben, erklärt der bekennende „Jamaikaner“ und plädiert für die „GroKo“.



„Wir wollen das Wachstum steuern und räumlich begrenzen“, erklärt Ravensburgs Oberbürgermeister Dr. Daniel Rapp im BLIX-Interview. Fotos: Reck

Heute ist Aschermittwoch. Herr Rapp, trauern Sie der soeben zu Ende gegangenen Fasnet nach oder tun Sie gerne Buße?

Für mich als ehemaliger Riedlinger gehört die Fasnet zum Lauf der Jahreszeiten dazu. Erst gestern war ich beim ‚Froschkuttelnessen‘ in Riedlingen. Aber wie jede Jahreszeit ist auch die Fasnet nur besonders dadurch, dass sie eben eine begrenzte Zeit dauert. Die Buße ist nicht so mein Ding, aber ich habe mir für diese Fastenzeit vorgenommen, zumindest auf Süßigkeiten zu verzichten. Durch dieses BLIX-Interview habe ich nun die dafür erforderliche öffentliche Kontrolle.

Acht Jahre OB in Ravensburg. Wie fühlt sich das an?

Ich bin genau an dem Ort und in dem Amt angekommen, wo ich sein möchte.

Die Finanzlage Ravensburgs habe sich in den Jahren ihrer ersten Amtszeit solide entwickelt, erklärten Sie in ihrer jüngsten Haushaltsrede: ‚Die Finanzen sind gut‘, haben Sie wissen lassen. Ist das Wahlkampf-Rhetorik oder woher kommt dieser Geldsegen?

Es ist in der Tat so, wir stehen heute finanziell besser da als vor dem Rechtsstreit um die WGV-Millionen; und dies, obwohl wir über 25 Millionen Euro im Rahmen des Vergleichs nach Stuttgart transferieren mussten. Woran das liegt? An unserer strategischen Haushaltskonsolidierung und an der konjunkturellen Entwicklung: Ravensburg hat beispielsweise mittlerweile sogar noch höhere Gewerbesteuererinnahmen als das größere Friedrichshafen.

In besagter Haushaltsrede haben sie zudem erwähnt, man wolle das Thema „Digitalisierung“ nun ganzheitlich anpacken. Was bedeutet dies? Ist dies das wichtigste Thema ihrer wahrscheinlichen zweiten Amtszeit?

Digitalisierung findet statt. Wir wollen sie aber nicht passiv geschehen lassen, sondern aktiv mitgestalten. Und das tun wir auch, unter anderem mit der Schaffung einer Stelle für einen Digitalisierungsbeauftragten. Aber es gibt weitere wichtige Themen. Eines davon ist Wachstum. Die Bevölkerung Ravensburgs wächst und wird immer jünger. Wir wollen dieses Wachstum steuern und regulieren. Es geht um einen Paradigmenwechsel. Statt sich nur aufs

Wachstum zu fokussieren, wollen wir im Regionalplan nun auch jene Flächen ausweisen, wo kein Wachstum stattfinden soll. Es geht also wie so oft um das Finden der richtigen Balance zwischen: Entwicklung ermöglichen, aber auch Wachstum begrenzen.

Was bedeutet das?

Wir müssen uns wieder mehr am Ideal der europäischen Stadt orientieren: Wohnen, Arbeiten sowie die Nahversorgung kompakt beieinander. Die Stadt der kurzen Wege – das ist ökonomisch wie ökologisch sinnvoll. Die Zahl sozialversicherungspflichtiger Jobs nimmt in Ravensburg jährlich um rund 1000 zu. Wir brauchen Fachkräfte aus aller Welt. Diese Zuzügler sollen direkt in Ravensburg bezahlbaren Wohnraum finden, damit die Pendlerströme nicht noch weiter ansteigen – derzeit sind es ja schon etwa 30.000 Berufseinpender jeden Werktag. Dies bedeutet auch, dass wir künftige Wohngebiete anders planen als bisher. Diese neuen Quartiere sollen für Menschen in völlig unterschiedlichen Lebenssituationen gleichermaßen zugeschnitten sein. Vom Single über Familien bis hin zu Senioren, alle sollen dort Heimat finden.

Wie wollen Sie die angesprochene Durchmischung der Quartiere erreichen?

Vor allem durch kluge Planung, beispielsweise durch Einplanen verschiedener Wohnungsgrößen – für jede Lebenssituation, für alle Generationen, alle barrierefrei. Grundsätzlich brauchen wir mehr bezahlbare Mietwohnungen für die Mitte unserer Gesellschaft. Dies wollen wir durch das Bündnis für bezahlbaren Wohnraum erreichen. Zudem müssen wir uns als Kommune im klassischen Sozialwohnungsbau engagieren. Wir planen daher die Gründung einer Stadtentwicklungs- und Wohnungsbaugesellschaft, die auch Zwischenfinanzierungen für den Zeitraum des Grundstückserwerbs bis zur Weiterveräußerung erschlossener Wohngrundstücke vornehmen kann.

Große Baustellen begleiteten Sie in Ihrer ersten Amtszeit. Das St.-Elisabethen-Krankenhaus (EK) ist davon die größte. 266 Millionen Euro investierten der Landkreis, das Land und die Stadt. Ist damit der Beweis erbracht, dass Kommunen als Träger von Krankenhäusern ihrer Aufgabe gerecht werden?

Ja, und ich finde auch, dass gesellschaftlich wichtige Einrichtungen und die für unsere Gesellschaft grundlegend notwendige Infrastruktur in öffentlicher Hand bleiben sollten, natürlich unter der Prämisse der Wirtschaftlichkeit. Das heißt nicht, dass es keine privaten Krankenhäuser geben sollte, aber die Privatisierung beispielsweise von Post und Bahn war meines Erachtens ein Fehler; und diesen Fehler

sollten wir im Gesundheitswesen keinesfalls wiederholen.

Auf der Oberschwabenschau im vergangenen Oktober haben Sie im Beisein von Ministerpräsident Winfried Kretschmann kräftig die Werbetrommel für den Molldietetunnel als unterirdische Querspange von der B 32 (aus Richtung Wangen im Allgäu) zur B 30 (Ulm-Friedrichshafen) gerührt – mit Erfolg?

Ministerpräsident Kretschmann hat verkündet: ‚Der Molldietetunnel wird kommen!‘ Das Geld ist da, aber dem Land fehlen die Planer; gute Leute sind schwer zu finden. Wir sind uns in der Region einig, dass der Molldietetunnel das nächste Projekt ist, das geplant – und dann umgesetzt werden muss.

Muss das Thema ‚Verkehrsinfrastruktur‘ nicht neu gedacht werden, wenn in Bälde ‚autonomes Fahren‘ den Verkehr bestimmt? Professor Wolfgang Ertel von der Hochschule Ravensburg-Weingarten hält als Experte für künstliche Intelligenz die millionenschwere Sanierung der Marienplatztiefgarage für rausgeschmissenes Geld, weil selbstfahrende Taxis keine Parkplätze benötigen würden.

Unbestritten wird sich vieles ändern. Aber eines wird sicher zunächst bleiben: dass alle in etwa zur gleichen Zeit zur Arbeit müssen und alle zur gleichen Zeit von der Arbeit nach Hause möchten. Deshalb wird es immer noch einen Individualverkehr geben, der Parkplätze benötigt. Eine zentrale Tiefgarage wie die unter dem Ravensburger Marienplatz wird daher weiterhin ihre Bedeutung haben.

Seit zehn Jahren lagert der denkmalgeschützte Eschersteg ein. Die denkmalgerechte Demontage und Lagerung erfolgte zum Zwecke des Wiederaufbaues – so vertraglich dem Landesdenkmalamt zugesichert. Was soll mit dem Eschersteg geschehen?

Der Eschersteg befand sich bereits vor seiner Demontage in einem desaströsen Zustand. Laut Landesdenkmalamt steht der Eschersteg wegen seiner besonderen Niet-Konstruktion unter Denkmalschutz; er muss daher – nach Aussage des Regierungspräsidiums – nicht zwingend am alten Standort wieder aufgebaut werden – was bedingt durch die Elektrifizierung der Südbahn auch nicht ginge, ohne den Steg höher zu bauen. Es braucht dort irgendwann wieder einen Fußgängerüberweg – barrierefrei – über die Bahngleise. Und der Eschersteg? Wir sind dabei, Ideen zu sammeln.

‚S’Ruatalet‘ bald wieder: Das Ravensburger Rutenfest soll nach dem Willen der Rutenfestkommission immaterielles Weltkulturerbe der UNESCO werden. Ein sinnvolles Unterfangen oder schlichtweg so unnötig wie der ‚Trommlerstreit‘?

Das Rutenfest ist auch ohne Weltkulturerbe genauso schön. Zum ‚Trommlerstreit‘ sei gesagt: Die Trommlergruppen sind kein Bestandteil des Schulkörpers, sondern im Grunde eigenständige, selbstorganisierte Gruppen. Ich rate allen Beteiligten, sich an einen Tisch zu setzen und



„Mein Ziel ist es, diese Wahl zu gewinnen.“

miteinander über die berechtigten Interessen aller Seiten – Trommlergruppen, Eltern, Schulen – zu sprechen. Dann kommt man auch zu einer guten Lösung.

Sie haben als CDU-Mitglied und OB mit anderen namhaften CDU-Politikern aus dem Südwesten einst der Bundeskanzlerin in der Flüchtlingsdebatte den Rücken gestärkt, indem Sie sich hinter Merkels Motto ‚Wir schaffen das!‘ stellten. Richtig oder falsch? Und wie steht es um die Flüchtlinge in Ravensburg heute?

Jeder Mensch, der in dieser unserer Stadt lebt, egal wo er geboren ist, ist ein Ravensburger. Ja, wir haben das Ganze mit Anstand hinkommen – aber mit der Integrationsarbeit stehen wir erst am Anfang. Die Erfahrung zeigt: Man muss den Menschen die Chance geben, sich kennen zu lernen.

In Berlin deutet sich die Fortsetzung der Großen Koalition an; richtig oder falsch?

‚Jamaika‘ wäre mir lieber gewesen. Eine weitere GroKo stärkt die politischen Ränder. Aber Deutschland braucht schnell eine stabile Regierung. Da bleibt nur die GroKo; Neuwahlen würden die Sache nicht verbessern. Was mich umtreibt: Wieso wollen Parteien nicht mehr regieren? Gestalten tust Du nur in der Regierung. Deshalb verstehe ich auch nicht, warum die FDP nicht mitregieren wollte.

Ravensburg ist mit drei Bundestags- und zwei Landtagsabgeordneten, darunter sogar einem Minister, gesegnet. Erleichtert so eine hohe Politikerdichte das Geschäft des OB, wenn es darum geht, Projekte durch- und umzusetzen? Ja, definitiv. Das ist gut für Ravensburg. Ich bin mit allen im Austausch.

‚Es RAPPelt in Ravensburg!‘ Abgesehen von einer Spaßkandidatin [Friedhild Miller] tritt

niemand gegen Sie an. Fluch oder Segen? Wie wollen Sie die Bürger zur Abstimmung motivieren, und mit welchem Ergebnis wären Sie zufrieden?

Ich bewerte weder Mitbewerber noch die Bewerbersituation. Wahlkampf bedeutet für mich nicht, dass ich gegen jemanden kämpfe, sondern ich kämpfe für meine Stadt und für meine Ideen. Mein Ziel ist es, die Wahl zu gewinnen. In Deutschland haben wir keine Wahlpflicht, aber das Wahlrecht ist ein hohes Gut – und dieses Gut schätzt man am meisten, wenn man es ausübt.

Zur Titelgeschichte in BLIX Dezember 2017 „Ist Gott Demokrat?“

Sehr geehrter Herr Dr. Reck,

durch ein Telefonat aus Riedlingen erfuhr ich von dem Wirbel um Kalz. Ich bin gebürtiger Riedlinger, lebe aber seit Jahrzehnten in Österreich und habe daher den Wirbel um die Stiftung Kalz nicht mitbekommen – ja nicht einmal gewusst, dass es diese gab. Durch Recherche habe ich Ihren Artikel im Internet gefunden. Dafür möchte ich Ihnen ganz herzlich danken! Es ist ungemein wichtig, dass solche Dinge der Öffentlichkeit bekannt werden und darüber ein öffentlicher Diskurs stattfindet. Auch halte ich es für wichtig, dass hier Ross und Reiter genannt wurden! (...)

„Wer schweigt, stimmt zu“, sagt ein altes Sprichwort – pardon! – ein alter Aporismus. Wenn es bis zur klar abweisenden Antwort zu lange dauert, besteht die Gefahr, dass das Schweigen wirkmächtiger wird, als der späte Widerspruch.

Ich habe 1979 am Kreisgymnasium Riedlingen Abitur gemacht – Kalz war also meine ganze Gymnasialzeit lang Lehrer dort. Als Lehrer hatte ich ihn jedoch nie. Das Gymnasium war damals ob der geburtenstarken Jahrgänge ausgesprochen groß und so konnte man leicht eine Reihe von Lehrern „versäumen“ – gelegentlich auch ein Glück.

Es herrschte damals am Kreisgymnasium Riedlingen eine relativ starke politische Polarisierung. Einigen rechten bis „sehr“ rechten Lehrern standen einige ebenso dezidiert linke bis „sehr“ linke Lehrer gegenüber. Vom Unterricht im Fach Gemeinschaftskunde bleibt mir bis heute eine ausgezeichnete Lehreinheit über Wesen und Bedeutung des Grundgesetzes in Erinnerung. Auch das gab es und davon habe ich immer gezehrt.

Ich hoffe, Sie haben durch den Artikel nicht zu viele böse Anfeindungen erleben müssen!

Herzliche Grüße aus Vorarlberg,
Mag. Karl Selig



kel