



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 2: Wie findest du Ali Khan?

Frage 1: Zitat LIV Ante zum Thema Kulturhauptstadt
„dann haben wir ~~es~~ nur ein paar Hunderttausend Euro
ausgegeben“
↳ Frage: gehen Sie mit dem vorhin Ihnen anvertrauten
Geld als Bürgermeisterin genauso verantwortungslos um? 2



Frage 1: Warum sieht man
Sie auf den Photos
so (zu) oft alleine?
Nicht im Team?

Frage 2: Grüne, FDP, CDU... welche Partei-
interessen - wie wollen Sie die
Anforderungen verbinden?



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 2: Wie wollen Sie die
Kultur nutzen, um die
Stadt weiter zu entwickeln?

Frage 1:

WAS TUNEN SIE FÜR DEN
EINBEHANDL (INNENVERDI)

Frage 2: Wozu braucht
Lübeck Einfamilienhäuser
Haben Sie von Bauern
überhaupt ein Fachwissen?
Zeitmanagement, Gestaltung, Finanzierung



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 1: Welche Alternative haben Sie
zu einem evtl. verlängerten Tourismustage
festen, Rückgang der Einnahmen



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 1: ^{inhaltlichen} unter welcher Zielsetzung
wollen Sie die Verwaltung
vorstellen



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 2: Wie wollen Sie das Miteinander
in Bauprozessen verbessern?

Wenn Sie 3 Schlagworte!



Frage 1: Können Sie uns mehr über die
„verschüttete Inklusion“ erzählen? Wie
sieht es nach der Schule damit aus?

Frage 2: Privall-Lastfront
Wie sehen Sie das Zukunfts-konzept für den
Privall bezüglich des umfangreichen Bauungs-
maßnahmen und insbesondere des geplanten Hotel
komplexes auf der Privallspitze?



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 1: Wie sehen Sie das Verkaufskonzept 2030 für Lübeck? Welchen Stellenwert hat der Neben- und Umsatzt in diesem Zusammenhang? Werden Sie den Neben- und Umsatzt durch Lieder integrieren?

Frage 1:

Wenn ein "so großes Bündnis"
hinter Ihnen steht, wie wollen Sie
als Bgm in diesem Bündnis
gerecht werden (mit all' den unterschiedlichen
Interessen der Bündnispartner)

Frage 1: Wenden Sie aus den Verhandlungen
„Stadt diskurs“ die jeweiligen teilnehmer?

Frage 2: Können Sie sich vorstellen, die BIRL
zur Entscheidungsfindung bei städteplanerischen
Fragen mit einzubeziehen?



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 1:

Was passiert mit dem
Seegrenzschlachthof?

Frage 1: Sie haben ja nun einige
Erfahrung im Gepäck!
Worauf sind Sie besonders stolz?
Was können Sie & würden
heute anders machen?

Frage 1: *Wem soll „neue Fansaden“ bezahlen?*

Frage 1:

Wie wollen Sie die Gesundheit Ihres "zufriedenen
Diabetikerinnen über ein BGR (Betriebliches
Gesundheitsmanagement" mit welchen Maß-
nahmen erhalten?

Frage 1: Wie wollen Sie die
Planungsprozesse in
Lübeck beschleunigen?
konkret

Frage 2: Steht für die Trennung mehr im Vordergrund als andere
Bezüge?

Frage 2:

Wie und womit wollen
Sie die marode Infrastruktur
Lübeckes sanieren: Straßen, Rad-
wege, Brücken, Schulen?
Wo sollen die Mehrheiten und
Gelder dafür herkommen?

Frage 1:

Wie wollen Sie mit den
Lübedes Schulden umgehen?



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 1:

Wie wollen Sie
die enormen Schulden
der Stadt, ca. 1,5 Mrd €,
abbauen? Bis wann?



MARKETING CLUB
LÜBECK

Kathrin Weiher



Frage 2:

Sie kommen nicht aus Lübeck!
~~Wie wollen Sie die~~
Warum wollen Sie in Lübeck
Bürgermeisterin werden?
SONSTIGE

Frage 1: WAS HABEN SIE IM BEREICH
KULTUR + BILDUNG IN DEN
VERGANGENEN JAHREN ERREICHT!



Frage 2: Warum wurde genau in ihrer
Amtszeit als Senatorin der
freie Etat der Denkmalflege um die
Personalstellen gekürzt?

Frage 1: Wie vereinbaren Sie Ihre Idee, die VHS-Hauptverwaltung von der Hüxstraße nach Friesling zu verlegen, mit dem Anspruch an Bildung in zentraler Lage? Das wäre das Ende der VHS!



Frage 1: WIE BEKOMMEN SIE IHRE
PKW-ÜBERZEUGUNG MIT DEN
IDEALEN DER GRÜNEN UNTER
EINEN HAUT?