



Schlussbericht über den Verkauf Gwatt-Zentrum

Medieninformation von Montag, 18. Mai 2009

1) Auftrag der Synode von 2001 erfüllt

Pfr. Dr. Andreas Zeller

Synodalratspräsident und Mitglied Gesamtprojektausschuss (seit 2007)

2001 erteilte die Synode dem Synodalrat den Auftrag, das Gwatt Zentrum zu verkaufen. Die Gründe dafür waren, dass das Gwatt in Schieflage stand und dass es mehrere Sanierungsvarianten gab, u.a. den Bau eines Hotels durch die Kirche, was die Synode abgelehnt hat. Der Auftrag lautete dann, dass sich die Kirche vom Gwatt trennt, nötigenfalls unter Inkaufnahme der Schliessung des Hotels.

Vor dem Verkauf gab sich der Synodalrat drei Zielsetzungen: guter Zustand, guter Preis, gute Hände. Diese stammen also nicht aus der Synode. Sie sind ehrgeiziger als das Ziel der Synode 2001 und sie wurden beim Verkauf erfüllt:

- **Verkauf in gutem Zustand**
Nach defizitären Betriebsjahren wurde der Gwatt-Zentrum AG im Hinblick auf den Verkauf bewusst genügend Zeit eingeräumt, um sich optimal zu organisieren und sich im Rahmen der erwirtschafteten Gewinne ständig aufzufrischen. Die Gwatt-Zentrum AG hat unter der Leitung von Hans Kipfer diese Chance genutzt und steht heute als eines der führenden Tagungshotels der Schweiz da.
- **Verkauf zu einem möglichst guten Preis**
Das berücksichtigte Angebot ist im Vergleich zu allen anderen Angeboten fair. Es liegt sogar höher als frühere Angebote, weil die selbst erwirtschaftete Liquidität der GZAG abgeschöpft und weil die Aktien zum Nominalwert verkauft werden konnten. Die anstehenden grösseren Investitionen hätte die Kirche umgekehrt nicht finanzieren können.
- **Verkauf in gute Hände**
Der Zuschlag an die Hauenstein-Gruppe eröffnet eine echte Chance, indem die Käuferschaft in den letzten Jahren bewiesen hat, dass sie über das nötige Know How und die nötige Kapitalisierung verfügt für den erfolgreichen Betrieb eines Tagungszentrums. Positiv ist die Wahl eines Investors, der in der Region Thun lebt, Steuern bezahlt und Arbeitsplätze schafft resp. erhält.

Der Synodalverband bleibt im Moment Eigentümer der mit Hauskehricht belasteten Parzellenteile strassenseitig. Das Risiko wurde technisch und finanziell untersucht und als tragbar eingestuft. Der Parzellenteil strassenseitig ist nicht einfach ein «Abfallhaufen», sondern mit der Parzelle sind auch Nutzungsmöglichkeiten in Bruttogeschossflächen verbunden.

Das schliesslich gewählte, zweistufige Vorgehen erwies sich letztlich als einzige Möglichkeit, um den Synodeauftrag überhaupt erfüllen zu können. Ohne die Areal-Segmentierung wäre das Gwatt unverkäuflich gewesen.

Der Betrieb eines Unternehmens wie des Gwatt-Zentrums gehört nach immer wieder bestätigter Ausrichtung der Synode nicht zu den Kernaufgaben einer Landeskirche. Ohne kirchlichen Auftrag wären aber längerfristige Investitionen (Bau und Betrieb) für eine Kirche wegensfremd.

Der Kaufpreis von 1995 war kein Marktpreis, sondern war rechnerisch so angesetzt, dass der Konkurs der damaligen Genossenschaft vermieden werden konnte.

2) Verkauf für 7,33 und 3,35 Mio. Franken (brutto)

Hans Ulrich Krebs

Synodalrat und Leiter Gesamtprojektausschuss

Die Rehabilitations-/Gesundheitszentrum Hauenstein Schönberg Gunten AG ist Vertragspartnerin der Reformierten Kirchen Bern-Jura-Solothurn. Die Vertragspartnerin legte ein schriftliches Nutzungskonzept vor und machte Zusicherungen, dass das Gwatt weiter geführt und entwickelt und das gesamte Personal inklusive Leitung übernommen werden soll. Zudem bestehen glaubhafte Synergiemöglichkeiten mit anderen Hauenstein-Betrieben.

Das Verkaufsgeschäft wurde am 27. März 2008 realisiert (Übergang von Nutzen und Schaden am 1. Mai 2008) und umfasst

- den Verkauf des seeseitigen Teiles der Parzelle (Nord) per 1. Mai 2008
- das Kaufrecht auf 5 Jahre für den rückwärtigen Teil (Süd), bis 30. April 2013

Der realisierte Erlös von 7'330'000 Franken für die Reformierten Kirchen Bern Jura Solothurn setzt sich zusammen aus

- 5'110'000 Franken für den unbelasteten Teil des Grundstücks (Nord)
- 250'000 Franken als Anzahlung für das Kaufrecht am belasteten Parzellenbereich (Süd) (Reuegeld verfällt, falls Kaufrecht nicht ausgeübt wird)
- 590'000 für die Aktien der Gwatt Zentrum AG (Nominalwert)
- 1'380'000 Franken als Nachbezug der über Jahre nicht bezogenen Dividende der Gwatt Zentrum AG

Bei Ausübung des Kaufrechtes an der belasteten Parzelle bis zum 30. April 2013 werden die restlichen 3'350'000 Franken (Kaufpreis – Anzahlung) zur Zahlung fällig.

Verwendung des realisierten Verkaufserlöses von 7'330'000 Franken

- 6'256'517 Franken für die Abschreibung der Liegenschaft
- 313'156 Franken direkte Verkaufskosten (Gutachten, Provisionen, Sachaufwand)
- 260'000 Franken Rückstellung für Mehrwertsteuer, Abparzellierung
- 500'327 Franken Rückstellung für die Parzelle 7150 (Restparzelle)

Nach Ausübung des Kaufrechtes beträgt der Bruttoerlös für Refbejus 10'680'000 Franken. Ein Teil deckt die Verpflichtung des Synodalverbandes für die Mehrkostenübernahme der Altlastenentsorgung, wenn Entsorgungsaufwendungen konkret anfallen. Die dafür notwendigen Mittel werden nach dem Vorsichtsprinzip zurückgestellt.

Für eine optimale Nutzung des Areals müssen entweder beide Parzellen überbaut oder – mit Zustimmung der Refbejuso und gegen Bezahlung einer Entschädigung – die Nutzung des belasteten Teils der Parzelle zusätzlich auf dem unbelasteten Teil realisiert werden.

Der Synodekredit für Verkaufsabwicklung, Steuern und Gebühren von 500'000 Franken wird mit der Jahresrechnung 2008 abgerechnet (Kreditunterschreitung von Fr. 24'183).

3) Klare Leitplanken für den Verkauf

Wiederholte Verkaufsforderung der Synode.

Der Synodalrat legte seinerseits die Hauptziele (guter Zustand, möglichst guter Preis, gute Hände) fest und konkretisierte 2004 das «Kriterium der guten Hände».

MUSS-Kriterien

- Verhandlungen nur mit Partnern mit Nutzungskonzept, Business-Plan und Finanzierungsnachweis
- angemessenes Investitionspotential der Investorenschaft
- Areal muss weiterhin der Region und der regionalen Tourismuswirtschaft dienen
- Kein Verkauf an eine religiöse Gruppe mit völlig anderer Ausrichtung
- Transparenz über die Mittelherkunft für die Bezahlung des Kaufpreises

SOLL-Kriterien

- Verkauf als Ganzes (nach Möglichkeit keine Aufteilung)
- Gewähr für hohe Professionalität und gutes Image für die Betriebsführung
- Käuferschaft mit ideellem Hintergrund (Betriebskonzept) bevorzugt
- Zugänglichkeit des Areals für breite Bevölkerungsschichten

Ausgeschlossen wurde der Verkauf einzelner Bauparzellen im Westteil ohne Einbezug des Ostteils.

4) Zwei zentrale Parameter für den Verkauf

4.1) Zone mit Planungspflicht

Am 5. Juni 2005 genehmigte Spiez in einer Volksabstimmung mit 82% Zustimmung eine Umzonung in eine «Zone mit Planungspflicht». Damit sind für die Region und die Bevölkerung wesentliche Eckwerte gesichert:

- Gewährleistung des öffentlichen Zugangs zum See
- Ostteil (Zelthäuser, Gwattstern): nur touristische Nutzungen zulässig
- Westteil: zusätzlich ist Wohnungsbau möglich

4.2) Regelung der Altlastenfrage

In der Parzelle (Süd) besteht eine Altlastenproblematik, indem die Stadt Thun dort bis in die 60er-Jahre Hauskehricht deponiert hat (Bauherrenaltlast).

2000 und 2007 wurden gezielte Untersuchungen vorgenommen, um das Risiko abschätzen zu können. Es handelt sich grossmehrerheitlich um Inertmaterial (Siedlungsabfälle und Bauschutt) und nicht um Reaktormaterial (zB Altöl).

Seit der Revision des Umweltschutzgesetzes 2006 ist die Kostenbeteiligung (in der Regel 2/3) des «Verhaltensstörers», in diesem Fall also der Stadt Thun, vorgesehen. Die konkrete Diskussion über den Kostenteiler erfolgt erst bei Bekanntsein der tatsächlichen Mehrkosten.

Solange nicht gebaut wird, besteht keinerlei Sanierungspflicht. Zudem besteht keine Sanierungspflicht für die gesamte belastete Fläche. Bei fiktiver Annahme einer Vollsanierung wurden Sanierungskosten 6'020'000 Franken (inkl. 20% Reserve für Unsicherheiten) geschätzt. Jede Sanierung wird sich aber ausschliesslich auf den effektiv ausgehobenen Schutt beziehen und darum nur einen Bruchteil der Kosten für die Vollsanierung benötigen.