

servetia

*Accelerating the path to
Net Zero*

SwissEsco Workshop am BFE:
“Servetia: Ergebnisse & Nächste
Schritte”

Bern, 28.12.2025



Fondation
Valery



Stiftung BASE (Basel Agency for Sustainable Energy)

- Gemeinnützige Organisation mit Sitz in Basel
- Partner des UN-Umweltprogramms (UNEP)
- Gegründet 2002, Strukturierung und Finanzierung von Energie- und Klimaprojekten
- Fokus auf Geschäfts-und Finanzierungsmodellen

Servetia Programm (*Stiftung Valéry & E4S*)



Initiative zur Standardisierung und Beschleunigung von EaaS-/Contracting-Modellen in der Schweiz



Nutzung effizienter, erneuerbaren, modernen Technologien



Fokus: Strukturierung, MRV/IPMVP, Vertragsklarheit, Finanzierungsfähigkeit



Ziel: Gebäudeinvestitionen bankfähig, vergleichbar und entscheidbar machen

Modulare Vertragsformen: EPC / EaaS / Leasing

ESC / EPC

- Garantierte Einsparungen, Betriebsoptimierungen, EE, Starke MRV Abhängigkeit, Laufzeiten 3-10J+

EaaS / Servitisierung / Anlagen-Contracting

- Service-Level (Betrieb, Wärme, Nutzung), OPEX-Modell; Eigentum nicht beim Endnutzer (Exit-Klausur möglich); Gute Ergänzung zu ESC

Leasing / Finanzierung

- Finanzierung ohne Performancegarantie, kann mit EPC / EaaS kombiniert werden

Schweizer Realität

- Präferenz für kürzere Laufzeiten (\pm 3–5 Jahre)
- Hoher Wert auf Kontrolle, Transparenz & Exit-Klauseln

Wichtige Erkenntnisse

Laufzeit & Flexibilität

- Viele Endnutzer akzeptieren Serviceverträge wie ESC bei kürzeren Laufzeiten (ca. 3–5 Jahren) und Exit-Optionen – u.a. bei längerfristigen Verträgen

Datenverfügbarkeit & Vertrauen als Engpässe

- Ohne saubere Zähler- und Verbrauchsdaten → keine belastbare Baseline und keine glaubwürdige MRV und Vertrauen in Einsparversprechen

Rollen & Bilanzthemen bei Anbietern

- Finanzielle Einschränkung: wollen Anlagen nicht eingehen Bilanz haben → benötigen Partnerschaften zu lokalen Banken & Leasinggebern

Erwartungen von Finanzierern

- Finanzierer sind sehr risikoavers - suchen standardisierte, "vanilla" Projekte (bewährte Tech, z.B. Flachdach PV ohne Zusatzsysteme, eine bewiesene Pipeline (MCHF), klare, kopierbare Strukturen

Beispiel aus der Praxis: Spital & Industrie

Was entscheidet?

Ausgangslage

- Energieintensives Gebäude, Dekarbonisierungsdruck vorhanden, aber: begrenzte interne Kapazität, Unsicherheit zu Modell (ESC vs. EaaS), unklare Datenlage

Blocker

- Zähler- und Verbrauchsdaten nur teilweise vorhanden, Prioritäten verschieden innerhalb der Struktur, Unklar, wer Capex tragen soll (Endnutzer vs. Anbieter vs. Drittfinanzierung), Skepsis gegenüber langen Vertragslaufzeiten

Was den Unterschied macht

- Gemeinsame Datenbereinigung & Baseline (MRV/IPMVP-tauglich)
- Klare Vertragslogik: kurze Laufzeit, Exit-Klausel, evtl. Kaufoption
- Frühe Einbindung eines Finanzierungspfads (Bank/Leasing)
- Transparente Aufteilung der Rollen, Zeitplan

Checkliste für gute Service-/ESC-Verträge

Checkliste – Was einen robusten Vertrag ausmacht

Messbarkeit (MRV/IPMVP)

- Klare Baseline, definierte Variablen, Re-Baselining-Regeln
- Unabhängige oder zumindest transparente Verifizierung

Service-Level (SLA)

- Konkrete KPIs (Temperatur, Verfügbarkeit, Reaktionszeiten)
- Bonus-/Malus-Regeln verständlich und umsetzbar

Flexibilität & Risiko

- Exit-Klauseln und Kaufoptionen klar geregelt
- Klarheit zu Eigentum, Betrieb, Schnittstellen & Haftung

Governance

- Regelmässige Reviews (z. B. monatlich/vierteljährlich)
- Klare Eskalationswege bei Abweichungen

servetia

Servetia 2.0 & Zusammenarbeit



Fondation
Valery



Where to next?

Servetia 2.0 als Katalytische Platform (SCP)

Rolle

- Kein „Fonds“, sondern ein Markt-Enabler, das Projekte von der Idee bis zum Financial Close
- Entlastung von Endnutzern und Anbietern in der frühen Projektphase
- Standardisierte Entscheidungs- und Strukturierungsprozesse
- Kernabusteine: Screening & Priorisierung, technische & wirtschaftliche Diagnostic, SLA, MRV & Vertragsdesign, Finanzierungspfad (Leasing, SPV, Garantie).

Wirkprinzip

- Dies standardisiert Prozesse, reduziert Transaktionskosten
- Schliesst die Lücke zwischen Endnutzern, Tech.anbietern und Finanzierern
- **Ziel: aus guten Absichten unterzeichnete Verträge machen** – hoffentlich auch mit SwissESCO-Mitgliedern als Umsetzer!

Servetia 2.0 Zusammenarbeit & Stiftungen

Finanzierung durch – sowie Rolle von – Stiftungen & Partnern

- Frühphasenarbeit (Screening, Diagnostic, Strukturierung) kann durch Stiftungen und Programme getragen werden,
- Neben klassischen Beiträgen können Stiftungen auch “katalytisches Kapital” bereitstellen, z.B. nachrangige Darlehen, Beteiligungen oder Garantien auf Projektebene / in einem SPV
- Ein moderater Rückfluss aus diesen Instrumenten kann wieder in weitere Pilotprojekte reinvestiert werden – Servetia als Kanal für Stiftungskapital wo jeder CHF **mehrfach wirkt**, statt in einzelnen Studien zu “verpuffen”.

Was wir bis 2027 suchen:

- 2–3 Pilotprojekte, gemeinsam mit Partnern wie u.a. Finanzierer und SwissEsco-Mitgliedern entwickeln
- Konkret: Gebäude mit hohem Energieverbrauch und eine Bereitschaft zur Kooperation um EE und finanzielle Optionen zu erkunden

Nächste Schritte: Gemeinsam Pilotprojekte realisieren

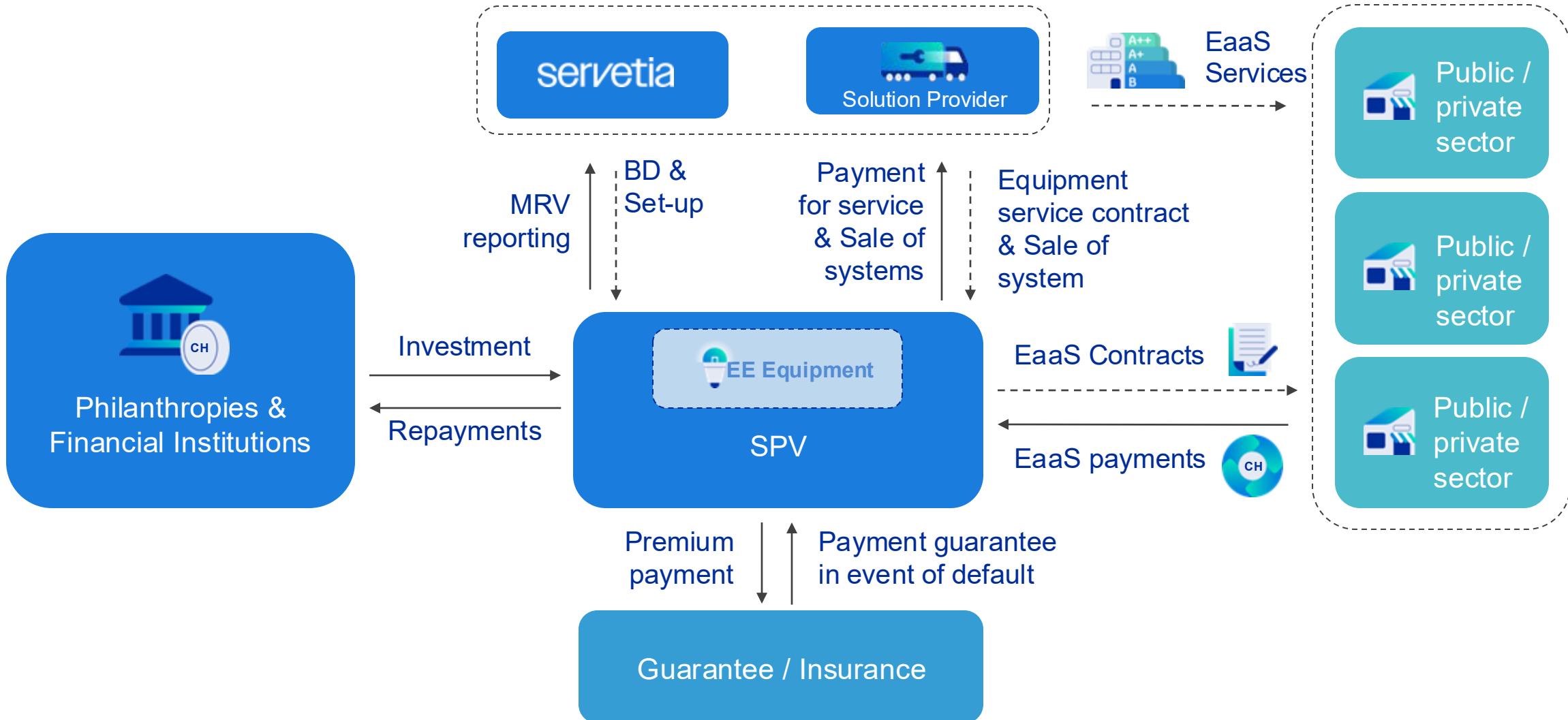
Interessierte Mitglieder / Städte/Gemeinden / Versorger:
Meldung von potenziellen Projekten in den nächsten 10-12 Wochen

Kontakt:

Yannick Heinrich
+41 79 968 8979
yannick.heinrich@energy-base.org

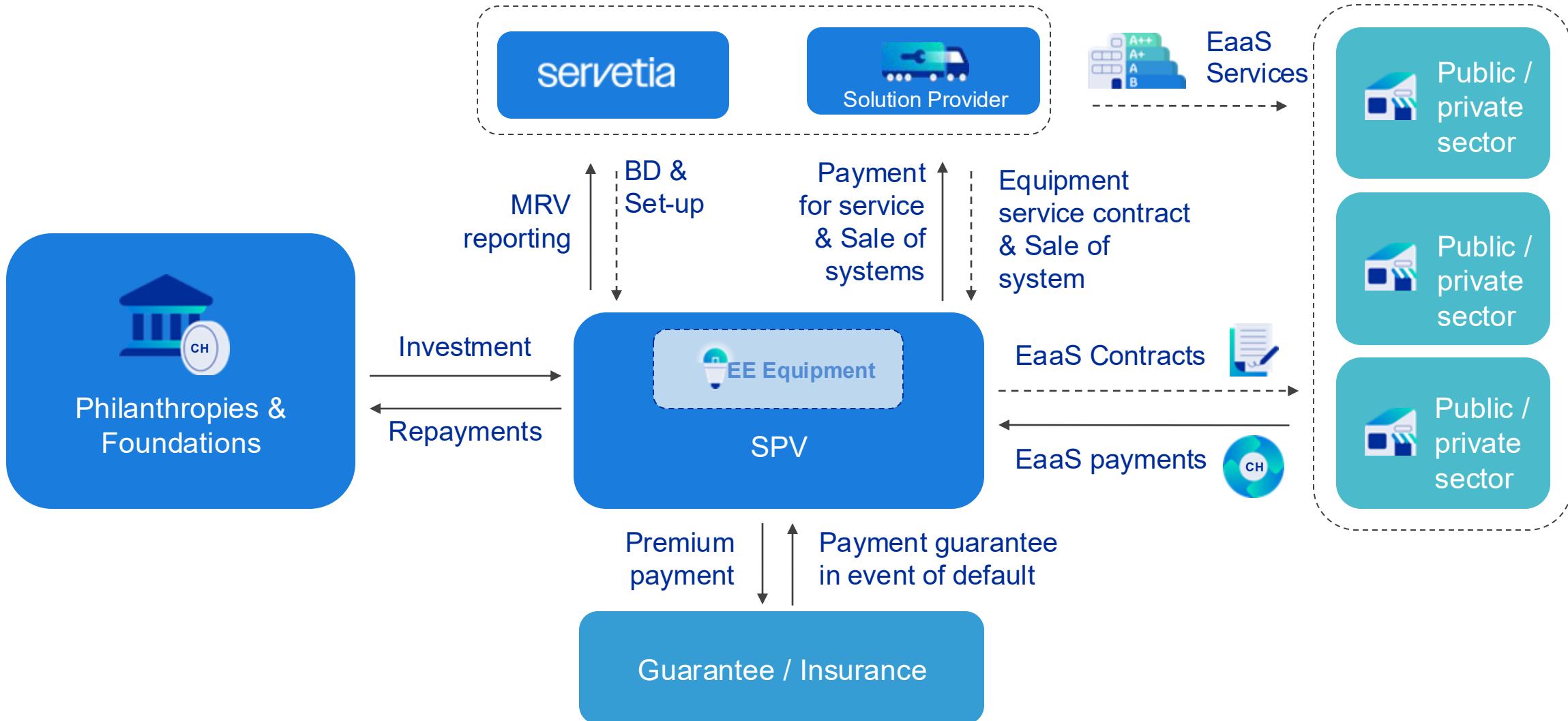
Sustainability Plan (2025 – 2027)

servetia



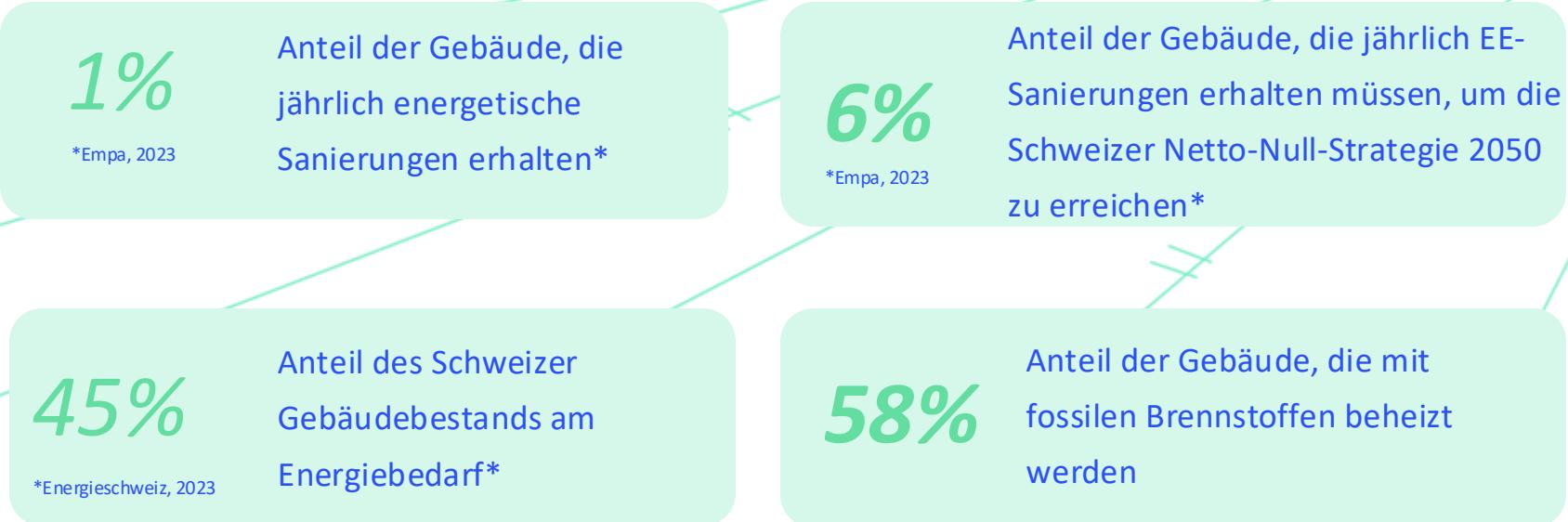
Sustainability Plan (2025 – 2027)

servetia





Wieso Wir Es Tun



servetia



Why this issue persists - hurdles

High CAPEX to 80% of respondents
Investment priorities (core business),

Behavioural: Mental charge to renovate, use new system, change what already “works”

Opportunity - Bundling of tech:

44% of purchases today are bundled; 73% of purchasers unwilling to invest twice while 67% of potential adopters have desire to bundle

Total Costs of Ownership: limited knowledge and awareness raised around potential savings

Increased complexity – seen as risk - 68% want solution from single POC

