

# 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-Klausel 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 Finanzieren

- 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 Plattform (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:

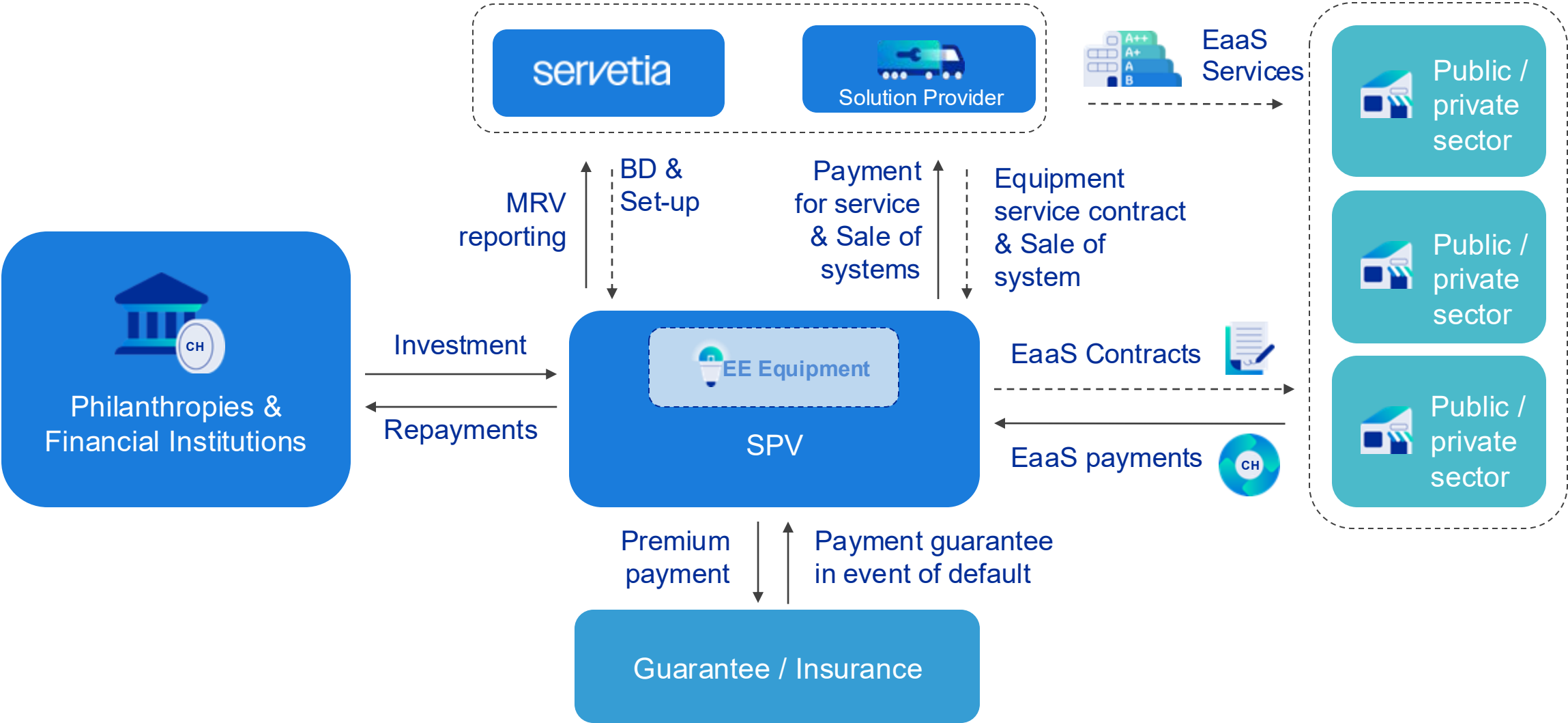
- 2–3 Pilotprojekte, gemeinsam mit Partnern wie u.a. Finanzierer und SwissEsco-Mitgliedern entwickeln
- Konkret: Gebäude mit hohem Energieverbrauch und eine Bereitschaft zur Kooperation um EE und finanzielle Optionen zu erkunden

# **Nächste Schritte: Gemeinsam Pilotprojekte realisieren**

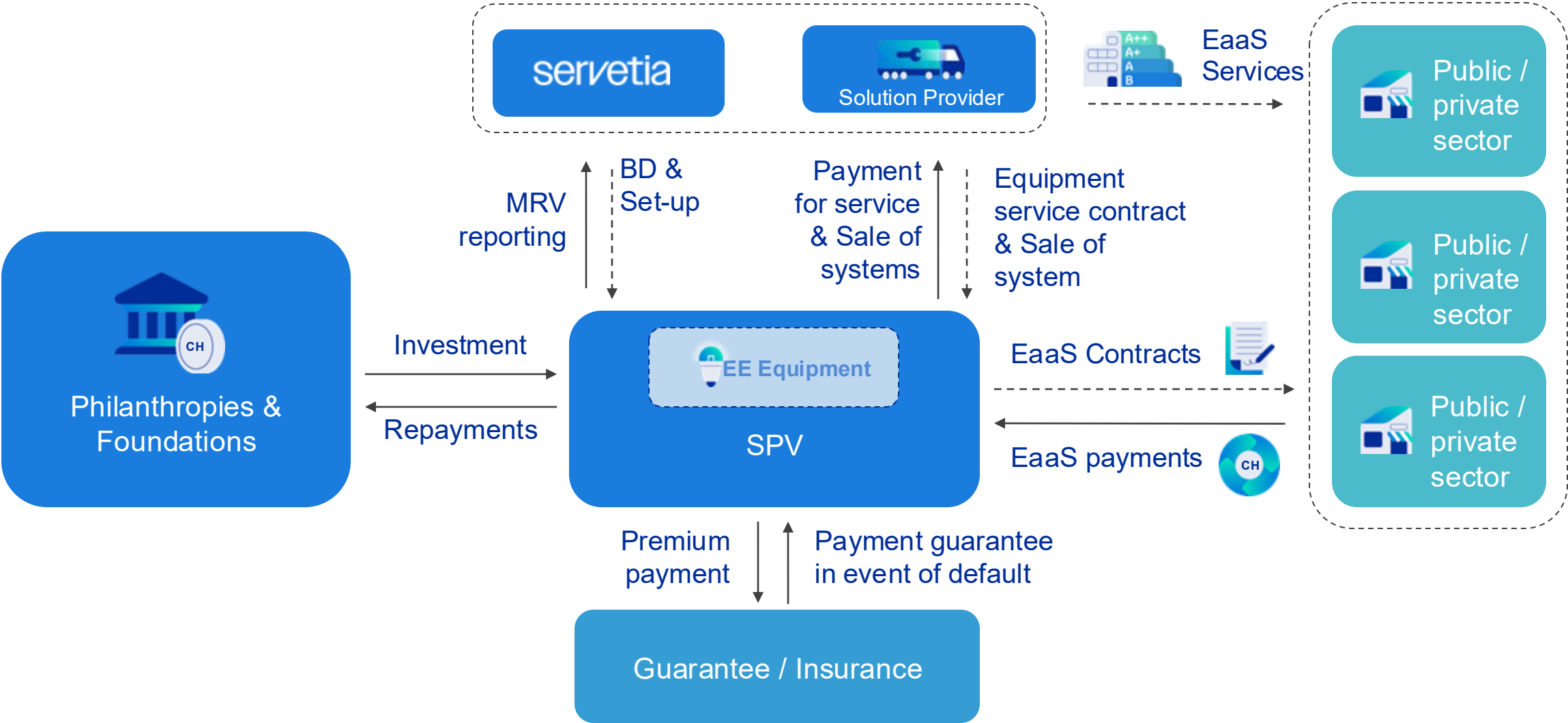
**Interessierte Mitglieder / Städte/Gemeinden / Versorger:**  
Meldung von potenziellen Projekten in den nächsten 10-12 Wochen

## **Kontakt:**

Yannick Heinrich  
+41 79 968 8979  
[yannick.heinrich@energy-base.org](mailto:yannick.heinrich@energy-base.org)







## About: Challenge



# Wieso Wir Es *Tun*

1%

\*Empa, 2023

Anteil der Gebäude, die  
jährlich energetische  
Sanierungen erhalten\*

6%

\*Empa, 2023

Anteil der Gebäude, die jährlich EE-  
Sanierungen erhalten müssen, um die  
Schweizer Netto-Null-Strategie 2050  
zu erreichen\*

45%

\*Energieschweiz, 2023

Anteil des Schweizer  
Gebäudebestands am  
Energiebedarf\*

58%

Anteil der Gebäude, die mit  
fossilen Brennstoffen beheizt  
werden

servetia





## Why this issue persists - hurdles

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

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

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

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

### **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

