

ROČNÍ ZPRÁVA  
COMPANY REPORT  
**CENTROPOL ENERGY**

'12



ROČNÍ ZPRÁVA  
COMPANY REPORT  
**CENTROPOL ENERGY**

**'12**



Vážení obchodní přátelé,

je mi potěšením se s Vámi podělit o výsledky činnosti společnosti CENTROPOL ENERGY, a.s., za rok 2012. Úvodem bych rád poděkoval za loajalitu našich zákazníků a usilovnou práci celého kolektivu pracovníků naší firmy, bez jejichž každodenního pracovního nasazení by společnost nikdy nebyla v počtu zákazníků největším alternativním dodavatelem elektřiny a významným dodavatelem plynu. Dlouhodobě se nám daří držet si toto cenné prvenství, což je nejlepší zpětná vazba o tom, že naše obchodní strategie je úspěšná. Značka CENTROPOL se nesmazatelně zapsala do vědomí zákazníků na celém území České republiky. V roce 2012 jsme dodávali energie celkem do 367 970 odběrných míst, přičemž elektřinu do 310 398 a plyn do 57 572 odběrných míst. Celkové tržby dosáhly 6 008 129 tis. Kč. Jsme úspěšní nejenom v dodávkách do domácností, úspěchem se můžeme pochlubit i v dodávkách energií pro firemní zákazníky a veřejný sektor. V systému evidujeme 7 250 firemních odběratelů. Mezi naše významné firemní zákazníky můžeme řadit například Zoologickou zahradu hl. m. Prahy, Ministerstvo vnitra České republiky, síť maloobchodních prodejen ENAPO a HRUŠKA nebo prodejce módy Takko Fashion, s. r. o. Významné místo mezi našimi zákazníky mají i kraje, města a obce. Do této skupiny zákazníků řadíme například Olomoucký kraj, Plzeňský kraj, Pardubický kraj, Středočeský kraj, města Jihlavu, Most, Pardubice, Ústí nad Labem, Karlovy Vary, Sokolov, Cheb. Celkem jsme v minulém roce

Dear Business Partners,

It is my pleasure to share with you the economic results of CENTROPOL ENERGY, a.s. for the year 2012. I would like to take this opportunity to thank our customers for their loyalty and our staff for their conscientious work and commitment, without which the company would never have become the biggest alternative electricity supplier and a major gas supplier in terms of the number of customers. In the long run, we succeed in defending this valuable primacy, which to us amounts to the best feedback as to the efficiency of our business strategy we could possibly get. The CENTROPOL trademark has left an indelible mark in the awareness of customers throughout the entire Czech Republic. In 2012, we supplied energy to a total of 367,970 supply points, supplying electricity to 310,398 and gas to 57,572 of those supply points. The overall revenues amounted to CZK 6,008,129,000. We not only succeeded in the domain of supplies to households but also those to corporate customers and the public sector. We register 7,250 corporate consumers in our system. Some of our major customers include the Zoological Garden of the Capital of Prague, the Czech Republic Ministry of Interior, the ENAPO and HRUŠKA retail outlet chains and the Takko Fashion s.r.o. fashion retailer. Regions, counties and municipalities stand out as some of our major clients. This group of clients includes, for example, the regions of Olomouc, Pilsen, Pardubice and Central Bohemian and the Municipalities of Jihlava, Most, Pardubice, Ústí nad Labem, Karlovy Vary, Sokolov and Cheb. We serviced 423 counties and municipalities in total during last year. Even

## > Úvodní slovo předsedy představenstva

### > Introductory Word by the Chairman of the Board of Directors

dodávali do 423 měst a obcí. Pokud budeme měřit náš úspěch ziskem, tak i v tomto ohledu jsme dosáhli cíle, který jsme si v našich plánech stanovili. Zisk před zdaněním ve výši 546 653 tis. Kč odpovídá 9,1 % rentability tržeb. V uplynulém roce jsme zkvalitnili systém péče o zákazníky. Investovali jsme do nových technologií a nárůstu počtu pracovníků pro obsluhu zákazníků. V tomto trendu budeme pokračovat i v roce 2013. Do rozvojových aktivit vložíme přes 150 mil. Kč. Největší část budeme investovat do IT technologií a v rámci skupiny CENTROPOL do budování nového virtuálního mobilního operátora. Nový virtuální mobilní operátor naváže na naše úspěchy v oblastech energií. Na poli telekomunikační chceme být stejně úspěšní jako v energetice. Otevření mobilního telekomunikačního trhu je pro nás výzvou, při níž můžeme uplatnit naše získané znalosti, hlavně pak využít technologií a zkušeností pracovníků naší firmy. Naším hlavním cílem nadále zůstává maximální spokojenost zákazníků a stabilní postavení společnosti na trhu.

Vážení přátelé, děkuji Vám za Vaši přízeň a doufám, že naše roční zpráva pro Vás bude cenným materiálem, jenž Vám poskytne dostatek informací o firmě, kterou jsem založil a celou její existenci řídím. Je třeba říci, že úspěch naší společnosti je hlavně úspěchem týmu mých manažerů, kterým patří mé závěrečné poděkování.

**Ing. Aleš Graf, MBA**  
předseda představenstva

if we try to test our success on the scale of profit, it may be stated that we lived up to the aims we had set ourselves in our plans. The profit before tax amounting to CZK 546,653,000 corresponds to the return on sales of 9.1%. We upgraded the customer care system during 2012. We invested in new technologies and increased the customer care staff count which is a trend that we will continue during 2013. We are going to invest over CZK 150 million in development activities. The largest portion will be invested in IT and, within the CENTROPOL group, in building a new virtual mobile operator. The new virtual mobile operator will draw on our success in the field of energies. In the field of telecommunications, we intend to be as successful as in energy. The opening of the mobile telecommunications market is a challenge to us, in response to which we intend to apply the knowledge we have gathered and namely use the technologies and experience of our company's staff. Our principal aim remains to achieve maximum client satisfaction and retain the company's stable market position.

Dear friends, thank you for your support. I hope our company report will be a valuable tool giving you sufficient information about the company, which I founded and have been managing during its entire existence. It needs to be noted that our company's success is mainly due to the success of my team of managers to whom I dedicate my final thank you.

**Aleš Graf**  
Chairman of the Board

## > Obsah

## > Contents

Vydal CENTROPOL ENERGY, a.s.  
Vaničkova 1594/1  
400 01 Ústí nad Labem  
Telefon: +420 840 222 222  
www.centropol.cz

Foto: CENTROPOL ENERGY, a.s., NOESIS s.r.o.  
Texty: CENTROPOL ENERGY, a.s.  
Produkce a konzultace: NOESIS s.r.o.  
Grafický návrh, DTP a tisk: NOESIS s.r.o.

Účetní závěrka CENTROPOL ENERGY, a.s., byla auditována společností Deloitte Audit s.r.o., která k účetní závěrce k 31. 12. 2012 vyjádřila výrok bez výhrad. Auditovaná výroční zpráva je v plném znění k dispozici ve sbírce listin obchodního rejstříku a na [www.centropol.cz](http://www.centropol.cz).

Issued by CENTROPOL ENERGY, a.s.  
Vaničkova 1594/1  
400 01 Ústí nad Labem  
Telefon: +420 840 222 222  
www.centropol.cz

Photo: CENTROPOL ENERGY, a.s., NOESIS s.r.o.  
Texts: CENTROPOL ENERGY, a.s.  
Production and consulting: NOESIS s.r.o.  
Graphic design, DTP and print: NOESIS s.r.o.

The financial statements of CENTROPOL ENERGY, a.s. were audited by Deloitte Audit s.r.o., which expressed no reservations about the financial statements as of 31 December 2012. The full wording of the audited annual report is available in the collection of documents from the Commercial Register at [www.centropol.cz](http://www.centropol.cz).

Úvodní slovo předsedy představenstva	4	Introductory Word by the Chairman of the Board of Directors	4
01 Profil společnosti	8	01 Company Profile	8
02 Vedení společnosti	12	02 Company management	12
02.01 Představenstvo	14	02.01 Board of Directors	14
02.02 Dozorčí rada	17	02.02 Supervisory Board	17
02.03 Organizační struktura CENTROPOL ENERGY, a.s.	18	02.03 Organisational structure of CENTROPOL ENERGY, a.s.	19
03 Principy obchodní činnosti	20	03 Business Principles	20
04 Strategie nákupu komodit a technologické zázemí společnosti	28	04 Commodity Purchase Strategy and Technological Base of the Company	28
05 Lidské zdroje	34	05 Human Resources	34
06 Finanční výsledky	38	06 Financial performance	38
07 Finanční část	46	07 Financial section	46
07.01 Rozvaha k 31. prosinci 2012	48	07.01 Balance Sheet as of 31 December 2012	49
07.02 Výkaz zisku a ztráty za rok 2012	52	07.02 2012 Profit/Loss Statement	53



PROFIL  
SPOLEČNOSTI

COMPANY  
PROFILE



01

# > 01 Profil společnosti

## > 01 Company Profile

Energetický trh a jeho prostředí v České republice v roce 2002 výrazně ovlivnila jeho liberalizace. Ihned po této významné legislativní změně, ještě v témže roce, jsme jako jedna z mála společností vstoupili do této oblasti podnikání a později získali licenci na obchod s elektřinou. Po liberalizaci trhu s plynem nám byla v roce 2009 vydána licence na obchod se zemním plynem. Výsledkem pevné obchodní strategie a profesionálního řízení společnosti je dosažení pozice největšího alternativního dodavatele elektrické energie a významného dodavatele zemního plynu v České republice.

### Obchodní strategie

Základními pilíři naší obchodní činnosti jsou zajištění nákupu obchodovaných komodit prostřednictvím komoditní burzy a prodej elektřiny a zemního plynu za konkurenceschopné ceny, které zákazníkům zajišťujeme se smluvní garancí nízké ceny. Jsme si vědomi velmi silného konkurenčního prostředí, které v roce 2012 výrazně posílilo, proto klademe důraz na profesionální služby. Všichni naši zaměstnanci a obchodní partneři jsou pravidelně vzdělávání, neustále vyvíjíme nové procesy a informační technologie, díky čemuž se zvyšuje úroveň komunikace nejen uvnitř firmy, ale především s našimi zákazníky. Nemalý význam přisuzujeme také rozsáhlé prodejní síti, díky jejímž členům se nám podařilo vybudovat současnou velmi silnou pozici na trhu.

The energy market and its environment in the Czech Republic underwent a major change in 2002 as a result of liberalisation. Following this legislative change, and during the same year, we emerged in this sector to be among the few other companies which later on earned an energy trading licence. Following the gas market liberalisation, we were awarded the natural gas trading licence in 2009. The result of our fixed business strategy and professional enterprise management has positioned us as the biggest alternative electricity supplier and a major natural gas supplier in the Czech Republic.

### Business strategy

The main pillars of our business activities are purchasing tradable commodities in the commodity exchange and selling electricity and natural gas at competitive prices, which are provided for the customers through contractual low-price guarantees. We are aware of the very strong competitive environment, which got even fiercer in 2012, and therefore we place a great deal of emphasis on professional services. All our staff members and business partners are regularly trained and we develop new processes and information technologies on an ongoing basis in order to increase the level of communication not only within the company, but mainly with our customers. We also devote a great deal of attention to the dense sales network, thanks to the members of which we have succeeded in creating a very strong market position.

### Nejen podnikání

CENTROPOL ENERGY, a.s., si uvědomuje, že ekonomické subjekty musejí přebírat zodpovědnost také v dalších oblastech. Dlouhodobě proto spolupracujeme v rámci dárcovství s prestižní Komunitní nadací euroregionu Labe, která zajišťuje podporu neziskovému sektoru v severních Čechách. Další výraznou aktivitou bylo vytvoření více než desítky pracovních míst pro handicapované spoluobčany, kteří tak získali možnost opět se zařadit do běžného života.

### Základní údaje o společnosti

Obchodní název:	CENTROPOL ENERGY, a. s.
Sídlo:	Vaničkova 1594/1, 400 01 Ústí nad Labem
Identifikační číslo:	254 58 302
Předmět podnikání:	obchod s elektřinou obchod s plynem výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
Obchodní rejstřík:	spisová značka B 1457 vedená u Krajského soudu v Ústí nad Labem
Akcionář:	CENTROPOL HOLDING, a. s. (100% podíl)
Akcie:	20 ks kmenových akcií na majitele v listinné podobě ve jmenovité hodnotě 100 000 Kč
Licence a certifikáty:	licence na obchod s elektřinou: 140805731 – skupina 14 licence na obchod s plynem: 240806373 – skupina 24 registrace u OTE, a. s. (ID RÚT): 283 certifikát ČSN EN ISO 9001: 2009

### More than just business

CENTROPOL ENERGY, a.s. realises that economic operators must adopt responsibilities in other domains. We have been cooperating in the long run, in the field of donation, with the prestigious Elbe Region Community Foundation, which provides support to the non-profit sector in northern Bohemia. Yet another major activity involved creating more than ten jobs for the handicapped, who thus got the chance to reintegrate into everyday life.

### Basic information on the company

Trade name:	CENTROPOL ENERGY, a. s.
Registered office:	Vaničkova 1594/1, 400 01 Ústí nad Labem
Reg. No.	254 58 302
Line of business:	trading in electricity trading in gas production, trade and services not specified in Annexes 1 to 3 to the Trade Licensing Act.
Commercial Register:	file reference B 1457 maintained by the Regional Court in Ústí nad Labem
Shareholder:	CENTROPOL HOLDING, a. s. (100% interest)
Shares:	20 ordinary bearer share certificates at the nominal value of CZK 100,000
Licences and certificates:	electric power supply licence: 140805731 – group 14 gas supply licence: 240806373 – group 24 registration with OTE, a. s. (ID RÚT): 283 Certificate to ČSN EN ISO 9001: 2009



VEDENÍ  
SPOLEČNOSTI

COMPANY  
MANAGEMENT

02



## > 02 Vedení společnosti

### > 02 Company management

#### 02.01 Představenstvo



##### Ing. Aleš Graf, MBA

předseda představenstva

Aleš Graf vystudoval podnikovou ekonomii a management na Univerzitě Jana Evangelisty Purkyně. Později získal titul MBA na Pražské mezinárodní manažerské škole při Vysoké škole ekonomické v Praze. Pracovní kariéru zahájil v roce 1991 založením své první firmy. Po počátečních úspěších vznikl v roce 1996 CENTROPOL HOLDING, a. s., již je až dodnes jediným vlastníkem. Zásadním zlomem byl rok 2002, kdy se uvolnila legislativa spojená s liberalizací trhu s elektřinou. Jedna z dceřiných společností CENTROPOL HOLDINGU se po otevření trhu s energiemi stala alternativním dodavatelem elektřiny. V počátcích se dodávky elektřiny realizovaly pouze korporátním

#### 02.01 Board of Directors

##### Aleš Graf

Chairman of the Board

Aleš Graf studied enterprise economy and management at Jan Evangelista Purkyně University. He later earned his MBA at the Prague International Business School at the University of Economics, Prague. He began his career in 1991, establishing his first company. Following initial success, he founded CENTROPOL HOLDING, a.s. in 1996, of which he is now the sole owner. 2002 meant a major breakthrough with the loosening of the legislation related to liberalisation in the electricity market. One of the daughter companies to CENTROPOL HOLDING became an alternative electricity supplier following the opening up of the energy market. In the early years, electricity supplies were provided to corporate

zákazníkům. Jako předseda představenstva CENTROPOL ENERGY rozhodl v roce 2006 o zásadní změně firemní strategie a orientaci firmy na koncové zákazníky. Tento krok vynesl CENTROPOL na první místa v počtu odběratelů energií mezi alternativními dodavateli. CENTROPOL se stal v počtu odběratelů největším alternativním dodavatelem elektřiny s tržbami 6 mld. Kč za rok 2012. CENTROPOL ENERGY figuruje v žebříčku 100 největších firem České republiky CZECH TOP 100. Aleš Graf podporuje dobročinné organizace a charitu. S rodinou žije převážnou část roku v USA, odkud firmu řídí. Mezi jeho oblíbené aktivity patří golf, lyžování a cestování. Ze všeho nejraději tráví čas se svými dětmi a s manželkou.

customers only. As Chairman of the Board of CENTROPOL ENERGY, he decided in 2006 to adopt a major change in the corporate strategy and company's end-customer orientation. This change allowed CENTROPOL to emerge as one of the forerunners among alternative suppliers in terms of the number of energy clients. CENTROPOL became the biggest alternative electricity supplier with revenues at CZK 6 billion in 2012. CENTROPOL ENERGY appears among the 100 biggest companies in the Czech Republic in CZECH TOP 100. Aleš Graf supports philanthropic and charitable organisations. He spends most of the year with his family in the USA, from where he manages the company. His hobbies include golf, skiing and travelling. What he likes best is spending his time with his wife and children.



##### Lukáš Pokrupa, MBA

člen představenstva

Lukáš Pokrupa je absolventem Pražské mezinárodní manažerské školy (PIBS) při VŠE v Praze. Po studiích průmyslové automatizace nastoupil do společnosti SPT Telecom, s. p., na pozici technika digitálních systémů. Ve společnosti zastával několik dalších funkcí, byl zodpovědný za rozvoj obchodních příležitostí severních a východních Čech. V roce 2004 nastoupil na pozici obchodního ředitele společnosti Adler Czech se zodpovědností za rozšíření pozice na trhu ve střední Evropě. V roce 2007 přijal

##### Lukáš Pokrupa

Member of the Board

Lukáš Pokrupa graduated from the Prague International Business School (PIBS) at VŠE, Prague. Following his studies in industrial automation, he started at SPT Telecom, s.p., as a digital system engineer. He served several other functions within the company, and was charged with business development in northern and eastern Bohemia. In 2004, he started at Adler Czech as a sales manager, and was trusted with the task of enhancing the company's market position in Central Europe. In 2007, he adopted the responsibility



zodpovědnost a kompetenci za obchodní aktivity ve společnosti CENTROPOL ENERGY, a.s., za které zodpovídá dodnes v roli obchodního ředitele. V roce 2010 úspěšně absolvoval pražskou manažerskou školu PIBS titulem MBA. Je ženatý, má dvě děti. Ve volném čase se věnuje cestování a sportu.



### Ing. Petr Landovský

člen představenstva

Po absolvování Elektrotechnické fakulty Západočeské univerzity v Plzni nastoupil v roce 2000 do společnosti Severočeská energetika, a. s., na pozici obchodního manažera. Během let 2000 až 2005 pracoval na různých manažerských pozicích v obchodním oddělení společnosti a úspěšně řídil projekt implementace IS SAP R3 pro potřeby liberalizace trhu s elektřinou v ČR. V roce 2005 se také aktivně podílel na založení společnosti ČEZ Prodej, s. r. o., kde byl až do roku 2007 zodpovědný za řízení vztahů s klíčovými zákazníky. Do společnosti CENTROPOL ENERGY, a.s., nastoupil v roce 2007 jako technický ředitel s cílem vybudovat zázemí společnosti a zajistit její úspěšný vstup na trh koncových zákazníků s elektřinou a plynem v ČR. Je ženatý, má dvě dcery. Z volnočasových aktivit upřednostňuje sport, cestování a historická vozidla.

and competence for the business activity within CENTROPOL ENERGY, a.s., for which he continues to be responsible to date as the sales director. In 2010, he successfully graduated from the Prague International Business School, earning his MBA. He is married, with two children. In his spare time, he likes to travel and do sports.

### Petr Landovský

Member of the Board of Directors

Having graduated from the Faculty of Electric Engineering at the West Bohemian University in Plzeň in 2000, he started at Severočeská energetika a.s. as a sales manager. During 2000 to 2005 he worked at various managerial positions within the company's sales department, having successfully managed the IS SAP R3 implementation project for the purposes of the liberalisation of the electricity market in the Czech Republic. In 2005 he also actively contributed to the establishment of ČEZ Prodej, s. r. o., where he remained responsible for relationship management with regard to key customers until 2007. He started at CENTROPOL ENERGY, a.s. in 2007, as the Technical Director, entrusted with the task of developing the company's background and supporting its successful emergence in the electricity and gas markets in the Czech Republic. He is married, with two daughters. He prefers to spend his free time doing sports, travelling and he has an interest in vintage vehicles.

## 02.02 Dozorčí rada

### Ing. Michal Svoboda

narozen 25. prosince 1976

předseda dozorčí rady

### Ing. Jan Žák

narozen 28. ledna 1948

člen dozorčí rady

### Ing. Petr Tůma

narozen 4. ledna 1953

člen dozorčí rady

## 02.02 Supervisory Board

### Michal Svoboda

born 25 December 1976

Chairman of the Supervisory Board

### Jan Žák

born 28 January 1948

Member of the Supervisory Board

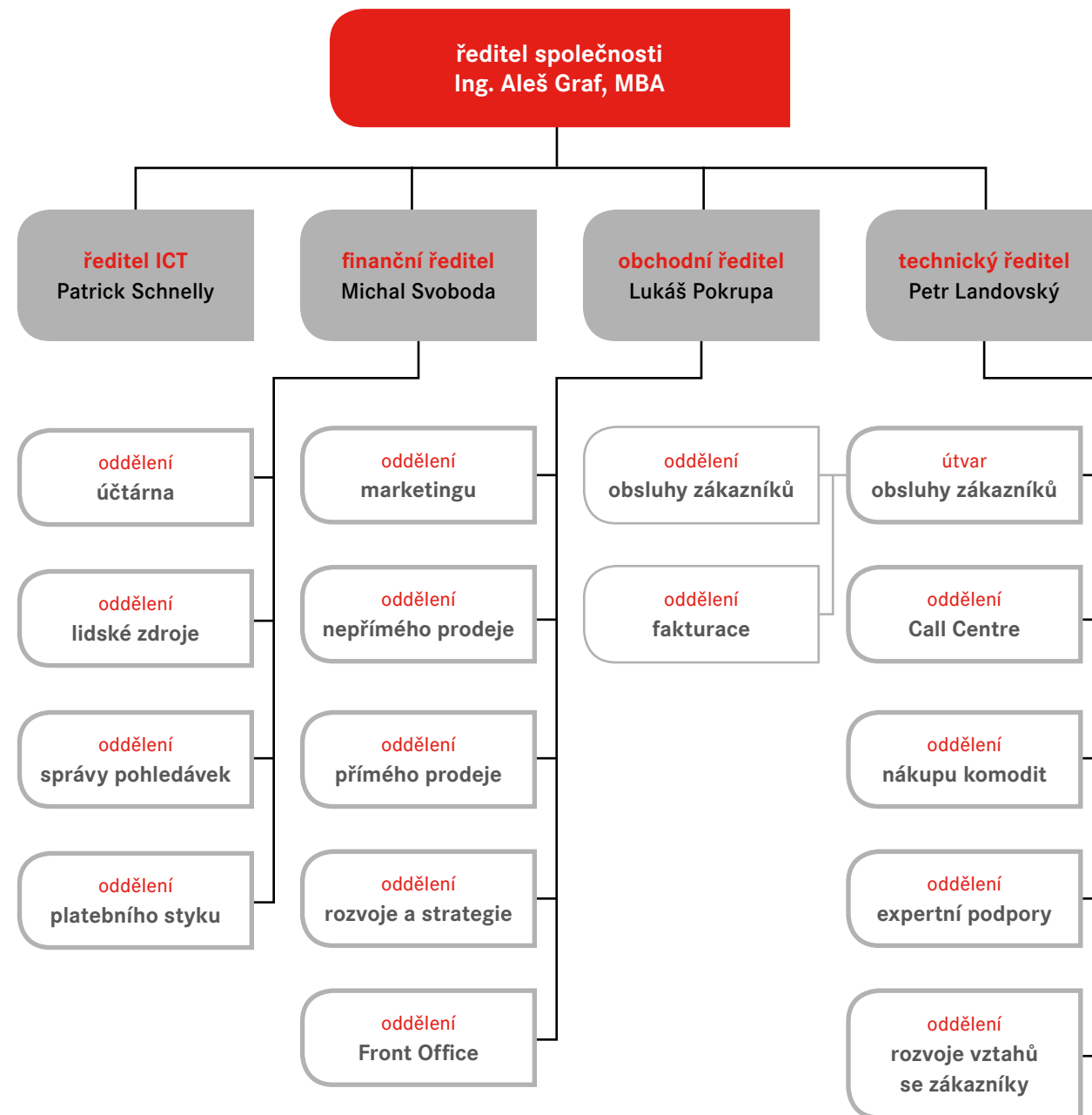
### Petr Tůma

born 4 January 1953

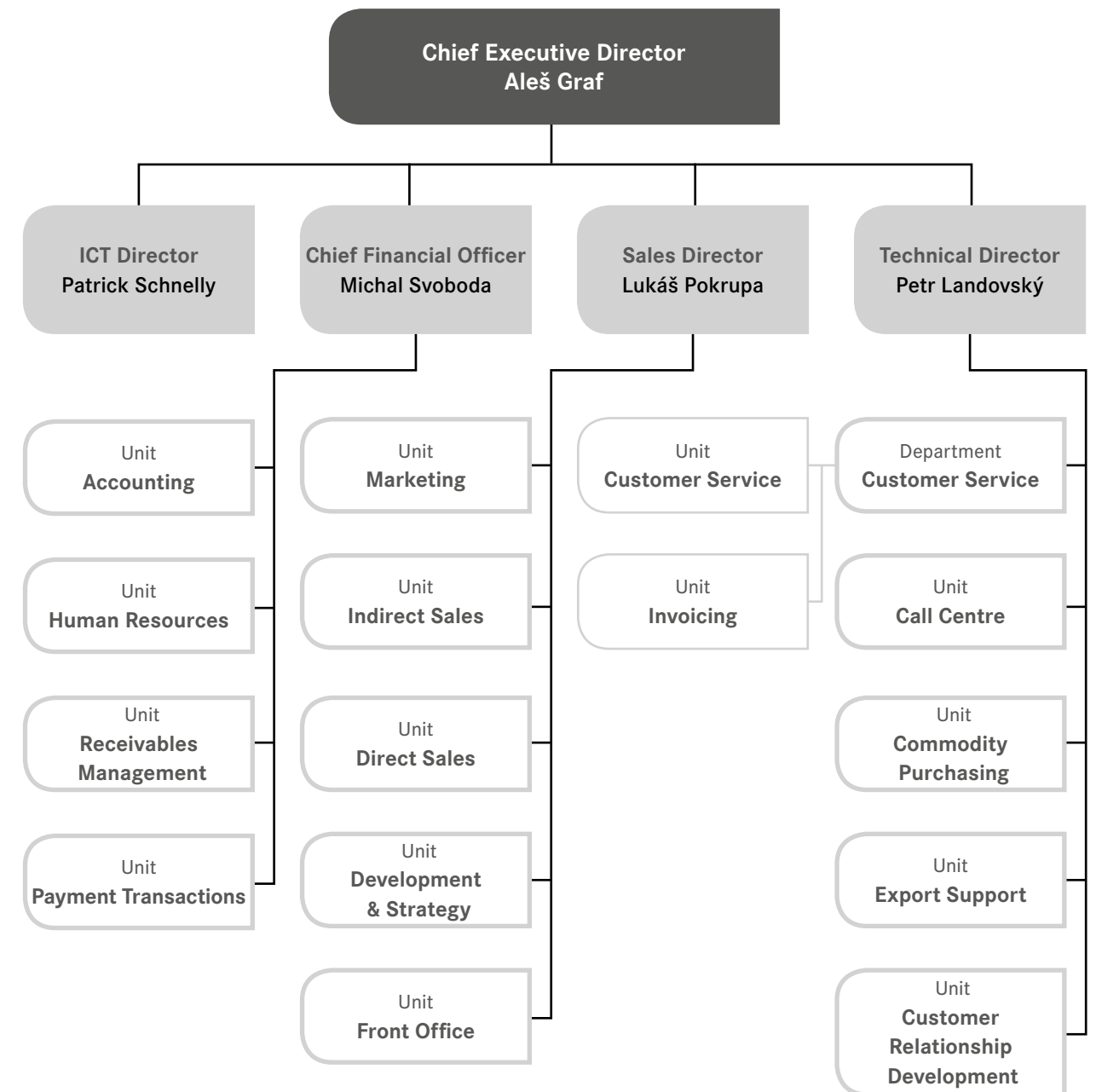
Member of the Supervisory Board



## 02.03 Organizační struktura CENTROPOL ENERGY, a.s.



## 02.03 Organisational structure of CENTROPOL ENERGY, a.s.



PRINCIPY  
OBCHODNÍ  
ČINNOSTI

BUSINESS  
PRINCIPLES

03



## > 03 Principy obchodní činnosti

### > 03 Business Principles

#### Široké spektrum služeb

- dodávky elektrické energie na hladině nízkého napětí v kategorii domácnost
- dodávky elektrické energie na hladině nízkého napětí v kategorii podnikatel
- dodávky elektrické energie na hladině vysokého napětí
- výkup přebytků elektřiny z obnovitelných zdrojů
- dodávky zemního plynu v kategorii maloodběr
- dodávky zemního plynu v kategoriích středoodběr, velkoodběr

#### Synchronizace obchodního týmu

Struktura obchodního oddělení:

- obchodní ředitel
- segment přímého prodeje
- segment nepřímého prodeje
- marketingové oddělení
- oddělení Front Office

CENTROPOL ENERGY, a.s., je ryze obchodní společností. Proto jsou kladeny velmi vysoké nároky právě na obchodní oddělení, které prošlo v posledních letech významným rozvojem a personálním posílením. Vedle sídla společnosti v Ústí nad Labem se nám podařilo otevřít obchodní kanceláře také v Plzni, Hradci Králové, Českých Budějovicích a v Brně. Otevření obchodních kanceláří bylo nezbytným vyústěním prozákaznické obchodní politiky: být zákazníkům blíž a flexibilně reagovat na jejich požadavky v místě jejich podnikání.

#### Broad range of services

- supply of low-voltage electricity in the “household” category
- supply of low-voltage electricity in the “entrepreneur” category
- supply of high-voltage electricity
- buy-out of electricity surplus out of renewable sources
- supplies of natural gas in the “low consumption” category
- supplies of natural gas in the “medium consumption” and “high consumption” categories

#### Business team synchronisation

Structure of the sales department:

- Sales Director
- direct sales segment
- indirect sales segment
- marketing department
- Front Office unit

CENTROPOL ENERGY, a.s., is a purely commercial company. Therefore, stringent requirements are placed on the sales department, which has undergone major development and personnel strengthening in recent years. In addition to our existing Ústí nad Labem branch, we succeeded in opening further sales offices in Plzeň, Hradec Králové, České Budějovice and Brno. The establishment of the sales offices was an inevitable outcome of the pro-customer sales policy: to be closer to customers and respond more flexibly to their on-site requirements.

Obchodní kanceláře jsou primárně určeny pro obchodní manažery působící v daných regionech, pro školení obchodních partnerů a pracovní schůzky s významnými zákazníky. S tím souvisí i regionální zastoupení pro nepřímý, resp. partnerský prodej, kde pravidelně ve všech regionech ČR vyhledáváme nové obchodní příležitosti a rozšiřujeme partnerskou síť.

#### Harmonie a spolupráce – jeden cíl

Přímý prodej je zajišťován obchodními manažery, kteří mají za cíl v první řadě posilovat vzájemné obchodní vztahy se stávajícími významnými zákazníky společnosti z oblasti podnikatelského segmentu a státní správy. Osobní přístup vlastního obchodního manažera či přednostní telefonická podpora jsou samozřejmostí. Především korporátní zákazníci a zákazníci ze státní správy již dnes využívají svého vlivu, tlaku na cenu a doplňkové služby ve výběrových řízeních a elektronických aukcích. Součástí přímého prodeje se tak stává i oddělení veřejných zakázek - dnes nejdynamičtější se rozvíjející oddělení.

Přímý prodej přináší společnosti zákazníky s vysokým objemem technických jednotek. Naopak nepřímý prodej přináší především vysoké počty odběrných míst. Cílení nepřímého prodeje je především, nikoli pouze, na zákazníky z řad domácností. Využití nepřímého prodeje ve formě obchodního partnerství se ukázalo jako klíčové. Prostřednictvím obchodních partnerů pro naši společnost pracuje a denně odchází do terénu několik set obchodních zástupců. Jednotlivé skupiny prodejců mají svá přísná pravidla prodeje a procházejí pravidelným školením tak, aby nabídka služeb pro domácnosti byla co nejjasnější. Měsíčně nabídku naší společnosti obdrží až několik desítek tisíc zákazníků. Proces získání zákazníků osobním prodejem je náročný, a to především co do svého rozsahu. Každý zákazník je po sepsání smlouvy telefonicky kontaktován a taková smlouva se neprodleně stává předmětem pořízení a spuštění procesu výpovědi smluv s původním dodavatelem v oddělení Front Office.

Pravidelnou komunikací mezi všemi členy obchodního týmu a poznáním potřeb zákazníka získáváme tolik potřebnou zpětnou vazbu pro další rozvoj služeb. Takto získané velmi cenné informace následně použijeme při akvizici nových zákazníků. Marketing

The sales offices primarily serve for business managers active in the given regions, for training business partners and holding business meetings with major accounts. This is also related to the regional representation for indirect or partner sales where we regularly search for new business opportunities in all regions across the Czech Republic, expanding our partner network.

#### Harmony and cooperation – one aim

Direct sales are primarily covered by business managers whose job it is primarily to strengthen the business relations with the company's existing major customers in the entrepreneurial sector and in public administration. Personal care provided by their own sales manager or preferential on-the-phone support are taken for granted. Mainly the corporate customers and customers in the field of state administration already make use of their influence, apply price pressure and demand additional services under tenders and electronic auctions. The public procurement department - today the most dynamic department within the company - thus becomes part of direct sales.

Direct sales provide the company with customers operating a large number of technical units. On the contrary, indirect sales provide mostly high numbers of supply points. The focus in indirect sales is mainly, though not exclusively, on household customers. Use of indirect sales in the form of business partnerships has been shown to be of key importance. Several hundreds of sales representatives work and go to the field to work for our company on a daily basis via our business partners. The individual groups of sales people are subject to their own strict rules and are subject to regular training so that the offer of services to households is as clear as possible. Up to several tens of thousands of customers receive our company's offer on a monthly basis. The process of winning customers through personal sales is very demanding, namely in terms of its size. Once the contract is written up, each customer is contacted on the phone and the contract immediately becomes subject to acquisition and launch of the process of terminating the contract with the original supplier at the Front Office unit.

Regular communication between all members of the sales team and getting to know customer needs help us get much-coveted feedback to apply in further advancing our services. The valuable information thus obtained is subsequently used in our winning of new

všechny získané požadavky pečlivě analyzuje a intenzivně pracuje na přípravě nových produktů tak, abychom měli zákazníkům co nabídnout a vždy byli o krok před konkurencí. Součástí produktů musí být samozřejmě vhodně zvolená cenová strategie. Pravidelně se seznamujeme s informacemi o každém segmentu zákazníků a pro ně připravujeme cílenou cenovou politiku, stejně jako sledujeme konkurenci. Součástí cenové strategie je garance nižší ceny zákazníkům využívajícím běžné tarifní ceníky dominantních konkurenčních společností. To platí především pro zákazníky z řad domácností a podnikatelského malooběru, kterým garance nižší ceny nabízí opravdu zajímavé úspory, jež kumulativně vysoko převyšují 100 milionů Kč.

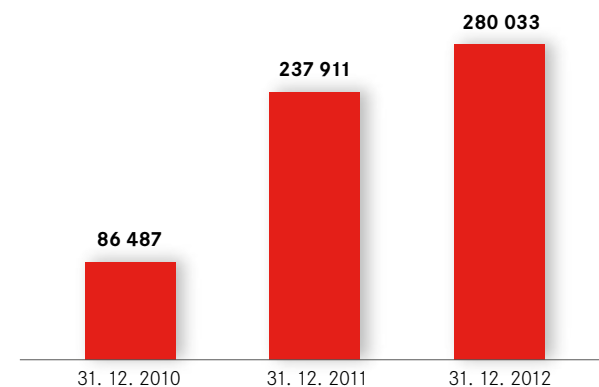
## Naše budoucnost

Výhled na další období je optimistický. Přestože trh je značně penetrován, počítáme s pokračujícím růstem a zvyšováním podílu na trhu. Neustálé rozšiřování služeb a zdokonalování systémů pro komunikaci se zákazníky nám dávají víru, že naše očekávání jsou na místě. I nadále budeme pro zákazníky cenou, službami i technologiemi atraktivní volbou dodavatele energií.

## Krok po kroku

### Elektřina

Počty odběrných míst evidovaných u CENTROPOL ENERGY, a.s., k 31. 12. v letech 2010–2012



customers. The marketing department meticulously analyses all requirements and works intensively on new products so that we have something to offer to our customers and always remain a step ahead of the competitors. It is taken for granted that the products must at all times include an appropriately chosen price strategy. We regularly review information on each customer segment, preparing targeted price policies for each of them, as well as keep an eye on the competitors. The price strategy guarantees a lower price to customers applying regular tariffs of the dominant competitor companies. This also applies to customers in the field of households and low-consuming entrepreneurs, for whom the lower price guarantee offers genuinely intriguing savings, which, on aggregate, exceed CZK 100 million by a considerable margin.

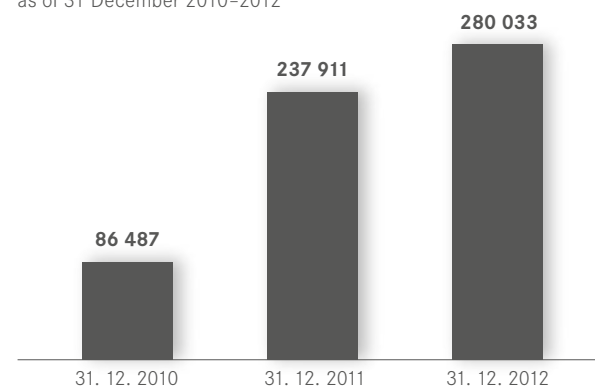
## Our future

The prospects are optimistic for the upcoming periods. Despite the fact that the market has been significantly penetrated, we count on the ongoing growth and enhancement of our market share. The continuous additions to our services portfolio and the improvements to the customer communication systems give us faith that our expectations are justified. We will continue to be an attractive-choice energy supplier to our customers, thanks to both our services and technologies.

## Step by Step

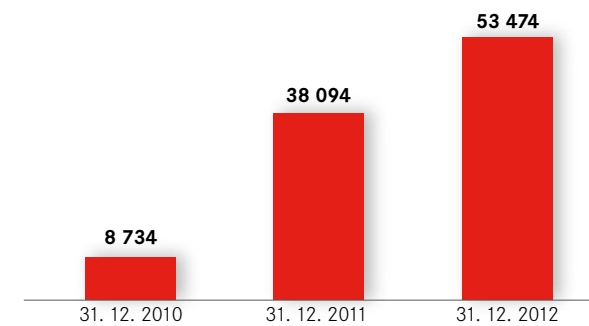
### Electricity

Numbers of supply points registered with CENTROPOL ENERGY, a.s. as of 31 December 2010–2012



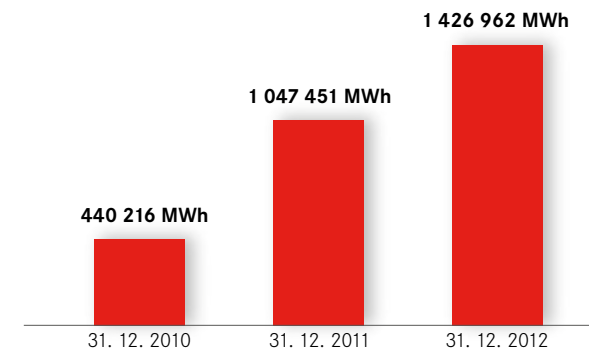
### Plyn

Počty odběrných míst evidovaných u CENTROPOL ENERGY, a.s., k 31. 12. v letech 2010–2012



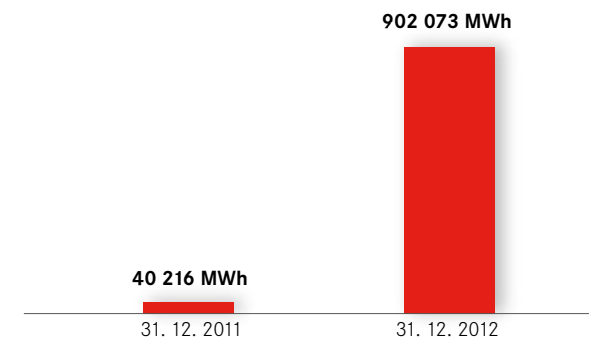
### Elektřina

Vývoj spotřeby elektřiny zákaznického portfolia společnosti



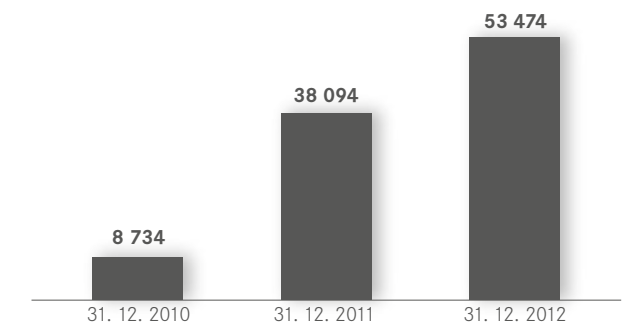
### Plyn

Vývoj spotřeby zemního plynu zákaznického portfolia společnosti



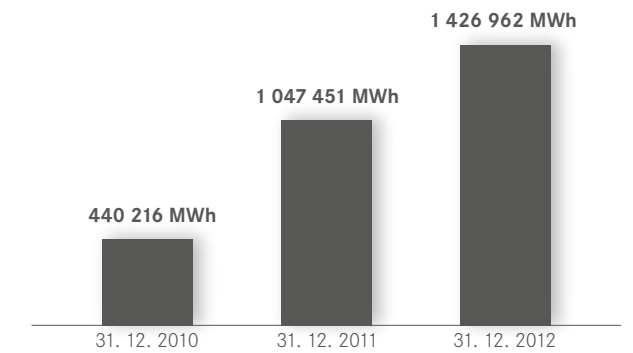
### Gas

Numbers of supply points registered with CENTROPOL ENERGY, a.s. as of 31 December 2010–2012



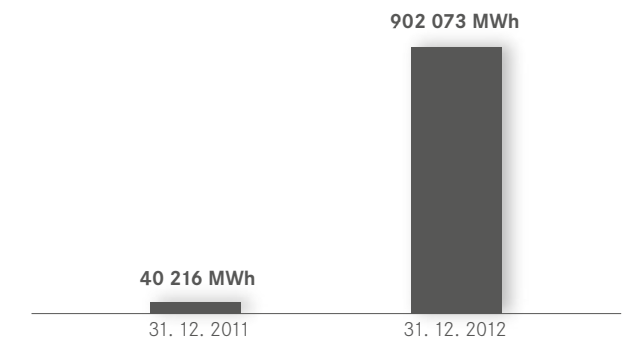
### Electricity

Trends in electricity consumption for the company's customer portfolio



### Gas

Trends in natural gas consumption for the company's customer portfolio



## Marketingová komunikace

V roce 2012 jsme vytvořili samostatné marketingové oddělení, jehož cílem je příprava a realizace aktivit, které jsou zaměřeny na udržení stávajícího portfolia zákazníků společnosti CENTROPOL ENERGY, a.s., dále pak nerozlučně na akvizici nových odběratelů nabízených služeb.

Výsledkem této činnosti byla první masivní televizní a rozhlasová kampaň, akviziční on-line kampaň Sbirej Jabka.cz, jejímiž tvářemi se staly mediálně známé osobnosti. Další novinkou byl např. program pro stávající zákazníky CENTROPOL odměňuje. Výrazný krok jsme ale učinili změnou cenové politiky a rozšířením dostupných produktů. Zákazníci získali možnost fixace ceny elektřiny a zemního plynu na vybrané období, dále jsme začali mj. používat vedlejší produktové řady pro vybrané skupiny zákazníků.

## Internetová kampaň / Web campaign

Věrnostní program „Sbirej Jabka.cz“ – účastníci mohou získat hodnotné ceny od značky Apple. / „Sbirej Jabka.cz“ loyalty programme – the participants may win valuable Apple products.

The image shows three screenshots of the Sbirej Jabka.cz website. The top screenshot features a red background with the headline "Jabka a peníze rostou na stromě. Utrhni je i ty." (Apples and money grow on the tree. Pick them too). It includes a video player and a list of offers: "Jak to funguje", "Přejít k Centropolu", and "Facebook aplikace". The middle screenshot shows a testimonial from a woman holding an iPad, with the text "První úspěšná účastnice Sbirej Jabka s iPadem zdarma!" (First successful participant Sbirej Jabka with iPad free!). The bottom screenshot shows a list of prizes including an iPod shuffle, an iPad Mini, and an iPad 2 WiFi.

## Marketing communication

In 2012 we created an independent marketing department whose job it is to design and implement activities in an attempt to retain the existing customer portfolio of CENTROPOL ENERGY a.s. as well as win new customers for the services offered.

The result of the activity was the first extensive TV and radio campaign, an on-line acquisition campaign entitled Sbirej Jabka.cz, which starred media celebrities. Yet another novelty involved a programme for existing customers entitled "CENTROPOL Rewards". Another major breakthrough was the change of price policy and addition of products available. The customers were given the chance to fix their electricity and natural gas tariff for a certain period of their choice; in addition, we started to use auxiliary product series for selected groups of customers.

## Televizní reklamní spot / Advertising TV spot

„CENTROPOL, dodávka plynu a elektřiny do každé rodiny.“ / „CENTROPOL, gas and electricity supplies to every household.“



## E-shop pro stávající zákazníky / E-shop for existing customers

„CENTROPOL odměňuje“ – odběratelé CENTROPOL ENERGY, a.s. mohou získat produkty zapojené do tohoto programu za velmi atraktivní ceny. / „CENTROPOL Rewards“ – CENTROPOL ENERGY, a.s. customers may get products linked with this programme at very competitive prices.

The image shows two promotional banners. The top banner is for electricity and gas offers. It features a lightbulb character and a water drop character. The text includes "Elektřina pro domácnosti" and "Zemní plyn pro domácnosti". It lists benefits: "Maximální péče všem zákazníkům, včetně domácností", "Garance nejnižší ceny na trhu", "Snadná a bezstarostná změna dodavatele", and "Ušetříte ročně až 10%". The bottom banner is for a discount for existing customers. It features the CENTROPOL logo and a large percentage sign. The text includes "CENTROPOL odměňuje" and "NABÍDKA POUZE PRO ZÁKAZNÍKY CENTROPOL ENERGY, a.s.". It also mentions "LEVNĚJŠÍ ENERGIE – VÝHODNÉ NÁKUPY – RELAXACE".



STRATEGIE  
NÁKUPU KOMODIT  
A TECHNOLOGICKÉ ZÁZEMÍ  
**SPOLEČNOSTI**

COMMODITY  
PURCHASE STRATEGY  
AND TECHNOLOGICAL BASE  
**OF THE COMPANY**



04



## > 04 Strategie nákupu komodit a technologické zázemí společnosti

### > 04 Commodity Purchase Strategy and Technological Base of the Company

Rok 2012 byl pro pracovníky technického úseku ve znamení plnění strategických úkolů stanovených vedením společnosti skupiny CENTROPOL.

Vybudováním zcela nového call centra jsme dosáhli zvýšení dostupnosti a zkvalitnění zákaznické péče poskytované našim odběratelům. Současně jsme v polovině roku dokončili dlouho připravovanou implementaci nového zákaznického systému včetně rozsáhlé migrace zákaznických dat z původního fakturačního systému a následně plně integrace s účetním systémem naší společnosti. Těmito opatřeními přispěl technický úsek ke splnění strategického cíle společnosti – maximalizovat tržní podíl Centropolu v dodávkách elektřiny a zemního plynu v ČR. K vynikajícím ekonomickým výsledkům, kterých naše společnost v roce 2012 dosáhla, přispěla výraznou měrou úspěšná strategie nákupu elektřiny a zemního plynu. Úspěchů jsme dosáhli zejména díky změně modelu pro nákup zemního plynu, racionalizaci používaných obchodních platforem a rozšíření portfolia našich dodavatelů elektřiny a zemního plynu. Splnili jsme tak cíl minimalizovat náklady na pořízení obou komodit pro naše zákazníky, což jednak přispělo ke stabilizaci cash flow naší společnosti a současně nám to umožnilo oslovit potenciální zákazníky s cenově velice zajímavou nabídkou. S podobnými cíli a očekáváními jdeme i do roku letošního.

For the technical section staff, 2012 was characterised by an attempt to fulfil the strategic tasks stipulated by the Management of the CENTROPOL group.

With the completion of the brand new call centre, we succeeded in increasing accessibility and improving customer care available to our customers. At the same time, we finished the long-planned implementation of the new customer system including the extensive migration of customer data from the original invoicing system and the subsequent full integration within our accounting system. With this action, the technical segment contributed to meeting the company's strategic objective to maximise Centropol's market share in electricity and gas supplies in the Czech Republic. The successful electricity and natural gas purchasing strategy made a great contribution to the outstanding economic results our company recorded in 2012. The success we achieved was mainly down to the changed natural gas purchasing model, streamlined use of business platforms and extended portfolio of our electricity and gas suppliers. In this way we succeeded in minimising the purchasing costs for both of these commodities for our customers which, on one hand, served to stabilise our company's cash flow, and, on the other, allowed us to address potential customers with very competitive price offers. And it is with similar aims and expectations that we are heading into this year.

#### Risk management a finanční stabilita

Jak již bylo v úvodu této části uvedeno, nákup elektřiny a plynu v roce 2012 a v letech následujících je nutné zajišťovat prostřednictvím co nejširšího portfolia dodavatelů. Tento krok je finančně náročný zejména z pohledu risk managementu, nutnosti hotovostních nebo bankovních garancí, okamžité platby za realizovaný nákup komodity na základě smlouvy EFET (European Federation of Energy Traders) či prezentace silných/kladných výsledků hospodaření naší společnosti. Pro nákupy v delším časovém horizontu (forwardy) je možné využít tzv. finančního derivátu a kupovat bez rizika velkého finančního zajištění jednotlivé loty CAL 14, popř. Q3 a Q4 roku 2013.

#### Bezpečí pro osobní data a informace

Výše zmiňované investice do uvedených oblastí – ať už časové nebo finanční – by byly jen těžko obhajitelné a udržitelné bez důsledného zabezpečení osobních dat a informací, a to jak před jejich zneužitím, tak před ztrátou. Technologické vybavení a zabezpečení prostředků pro ukládání dat na úrovni fyzického řízení a kontroly přístupu doplněných biometrickými čtečkami a kamerovým dohledem je viditelnou a jednoduše uchopitelnou částí zabezpečení. Tou méně viditelnou, nicméně podstatně významnější částí je užití nejmodernějších ICT technologií a takových aktivních prvků a pravidel, které umožňují zajištění vysokého stupně bezpečnosti dat na perimetru současného moderního, otevřeného a ne příliš bezpečného kyberprostoru. Neméně významnou oblastí je vysoká dostupnost zmiňovaných dat pro oprávněné a systémem zabezpečení ověřené osoby, kterou zajišťují dedikované technologie ve dvou regionálně odlišných technologických centrech, vybavené kontrolními, opravnými a adaptivními mechanismy, jejichž vlastnosti vhodně doplňuje komplexní a do detailu promyšlený systém zálohování a archivace dat – samozřejmě s ohledem na jejich citlivost, důležitost a v neposlední řadě i na jejich vysokou hodnotu. Osobních dat a informací si velmi vážíme a pro jejich bezpečí děláme maximum ve všech zmiňovaných oblastech.

#### Risk management and financial stability

As was said in the introduction to this part, purchasing electricity and gas in 2012 and during the upcoming years must be organised with as broad a portfolio of suppliers as is practicable. This step is rather costly, especially in terms of risk management and the need for cash or bank guarantees, immediate payments for commodities purchased based on the EFET (European Federation of Energy Traders) Agreement or presentation of the strength/weaknesses of our company's management. For purchases made in the long run (forwards) the so called financial derivatives may be used and the purchases may be made without the risk involved in high financial securities for the individual lots CAL 14, or, where relevant, Q3 and Q4 in 2013.

#### Personal data and information security

The above investments in the fields noted – whether in terms of time or finance – would be hardly justifiable and sustainable without consistent personal data and information security, with regard to both their misuse and loss. The technological equipment and provision of data storage capacities at the physical management and access control level complete with biometric readers and surveillance camera systems involve a visible and palpable part of the security scheme. The less visible, yet markedly more important part involves the use of the latest ICT and such active elements and rules that will make it possible to provide a high degree of data security at the perimeter of the current modern, open and not very secure cyberspace. Equally important is high accessibility of the said data to the authorised persons who have been verified by the security system, which is provided for by the dedicated technologies in two regionally different technological centres, equipped with control, corrective and adaptive mechanisms, whose properties are jointly added to by the comprehensive and meticulous data backup and archival system – with an account taken, as a matter of fact, of the sensitivity, importance and, last but not least, considerable value of the data. We greatly appreciate personal data and information and will take any action in all the noted fields to protect their security.



## Konsolidace dat

Projekt řízení vztahů se zákazníky byl hlavním cílem, na jehož splnění se podílelo zejména obchodní oddělení a oddělení ICT. S rozšiřováním zákaznického portfolia rostl i objem zpracovávaných dat, která jsou alfou a omegou každé úspěšné společnosti. Správná konsolidace dat a strukturované statistické a analytické výstupy jsou nutnou podmínkou pro efektivní řízení vztahů se zákazníky. Implementovaný systém CRM nyní sdružuje evidenci záznamů o zákaznících a o aktivitách uskutečněných v obou komunikačních směrech. Zároveň slouží jako nástroj k podpoře řízení partnerského prodeje.

## Dosažitelnost

Call centrum je prioritním komunikačním prostředkem pro většinu našich zákazníků. Proto jsme v roce 2012 do jeho rozvoje investovali více než 20 milionů korun. V současné době splňuje veškeré parametry nejmodernějšího call centra v České republice. Velkého posunu jsme dosáhli jednak z hlediska ICT vybavení, ale také v oblasti péče o operátory a jejich motivaci.

## Data consolidation

The main objective was related to the customer relationship manager project, which was mainly supported by the sales and ICT departments. The additions to the customer portfolio were coupled with the growing volume of the data processed – the be-all and end-all of each successful operation. Proper data consolidation and well structured statistical and analytical outputs are a precondition to efficient customer relationship management. The implemented CRM system now integrates records management with regard to customers and activities implemented in both directions of the two-way communication. At the same time, it serves as a tool to support partner sales management.

## Accessibility

The Call Centre is a priority communication tool for the majority of our customers. Therefore, we we invested over CZK 20 million in its development in 2012. At the time being, its parameters make it the most modern call centre in the Czech Republic. Great progress has been achieved both in terms of ICT equipment and in the field of operator care and incentives.



LIDSKÉ  
ZDROJE

HUMAN  
RESOURCES

05

A black and white photograph of three business professionals in a meeting. A man on the left is leaning over a table, writing on a document. A woman in the center is smiling and looking at the document. A man on the right is leaning over the table, looking at the document. They are all wearing business attire (shirts and ties). The background shows a modern office setting with a grid ceiling and recessed lights.

## > 05 Lidské zdroje

### > 05 Human Resources

Lidské zdroje představují klíčový prvek našeho podnikání. Hlavní aktivity jsou zajišťovány přímo kmenovými zaměstnanci společnosti.

Podpůrné činnosti – finance, lidské zdroje a ICT – zajišťují zaměstnanci společnosti CENTROPOL HOLDING, a.s., a to na základě podmínek stanovených tzv. Service-Level Agreement. Údaje o počtu zaměstnanců zahrnují i počty zaměstnanců CENTROPOL HOLDING, a.s. (zhruba 20 % celkového počtu).

#### Strategie řízení lidských zdrojů

V souladu se schválenou strategií řízení lidských zdrojů byl od počátku roku 2012 implementován nový systém odměňování. Nový mzdový systém přinesl efektivitu – variabilní část odměňování je vázána na výkonové ukazatele (KPI). Podporuje také výkonnější zaměstnance – zavedl diferenciaci mezd na stejné pozici.

Společně se změnou systému odměňování bylo zavedeno pravidelné roční hodnocení zaměstnanců. Hlavním posláním hodnocení je stanovení a vyhodnocení klíčových cílů a ukazatelů zaměstnanců. Hodnocení zaměstnanců je zároveň prostředkem vzájemné komunikace mezi manažerem a zaměstnancem – povzbuzení a motivace zaměstnance, inspirace manažera.

Poprvé byla v roce 2012 měřena spokojenost zaměstnanců. Zaměstnanci se mohli vyjádřit ke čtyřem sledovaným oblastem – osobní postoje, kvalita řízení, vztahy na pracovišti a celková spokojenost. Nejlépe zaměstnanci hodnotí uspokojení z práce a jistotu zaměst-

Human resources represent a key element of our business. The main activities are covered by the core staff of the company.

Support activities – finance, human resources and ICT – are covered by the staff of CENTROPOL HOLDING, a.s. subject to the conditions and terms stipulated under the so-called Service-Level Agreement. The staff count includes the employees of CENTROPOL HOLDING a.s. (roughly 20% of the overall number).

#### Human Resources Management Strategy

In line with the approved human resources management strategy, a new remuneration system was implemented at the beginning of 2012. The new pay system brought increased efficiency – the variable pay component is related to key performance indicators (KPIs). It also promotes more efficient staff members as it introduces pay differentials within a single position.

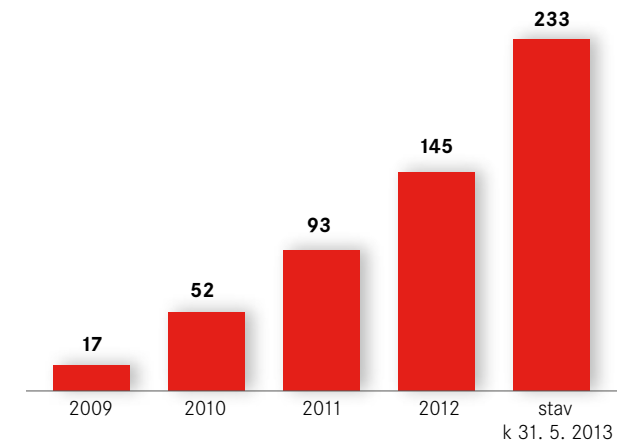
Annual staff appraisals have been introduced alongside the change in the remuneration system. The main purpose of the appraisals is to determine and evaluate the key targets and indicators in terms of staff. Staff appraisals at once constitute a channel of mutual communication between managers and staff – encouraging and motivating staff and inspiring managers.

The first staff satisfaction survey took place in 2012. The staff were allowed to comment on the four areas under consideration – personal attitudes, management quality, workplace relationships and overall satisfaction. The staff reported top levels of satisfaction with work and employment

nání. Stejně tak zaměstnanci pozitivně hodnotí vztahy na pracovišti. Naopak za nedostatek považují malé příležitosti pro rozvoj svých znalostí, případně sdílení informací.

Úpravou prošel také benefitní systém. Všeobecné, neadresné poskytování benefitů bylo změněno. Nový benefitní systém zohledňuje loajalitu, senioritu (odpracovanou dobu pro zaměstnavatele) a také výkonnost zaměstnance. Zaměstnancům přinesl nový benefitní systém možnost volby z více typů benefitů, tzv. cafetéria systém. Nový benefitní systém je navíc efektivnější. Náklady na benefity budou v roce zavedení a v následujícím roce nižší, než jaké by byly v případě původního benefitního systému.

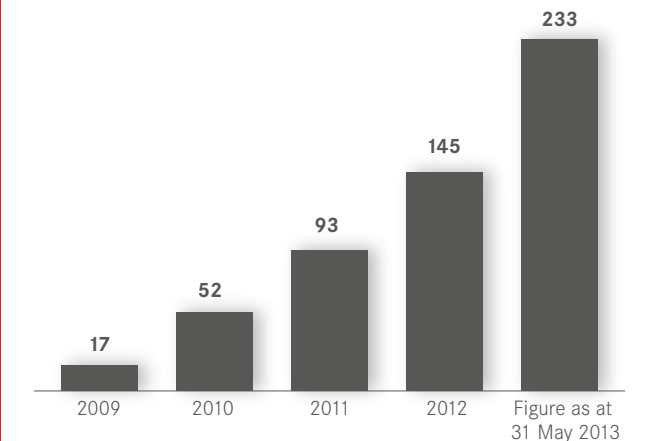
#### Vývoj počtu zaměstnanců



security. Also, they were positive about their workplace relations. On the contrary, they rated as a drawback few opportunities to develop their knowledge and skills, or, as the case may be, knowledge sharing.

The benefit system has also undergone adjustments. Across-the-board, non-targeted benefits have been removed. The new benefit system takes loyalty, seniority (years spent working for the employer) as well as staff performance into account. The new benefit system provided the staff with an option to choose among multiple types of benefits, i.e. the so-called cafeteria system. Moreover, the new benefit system is more efficient. The costs of benefits will decrease during the year of introduction and the year after that compared to what the case was with the original benefit system in place.

#### Trends in Staff Count



FINANČNÍ  
VÝSLEDKY

FINANCIAL  
PERFORMANCE

06



## > 06 Finanční výsledky

### > 06 Financial performance

#### Finanční úsek

Za zabezpečení ekonomické a finanční stability od roku 2010 zodpovídá Ing. Michal Svoboda, finanční ředitel společnosti CENTROPOL HOLDING, a. s., která v rámci skupiny zajišťuje veškeré finanční služby a transakce.



Michal Svoboda absolvoval ČVUT v Praze, jeho studijním oborem bylo řízení a ekonomika provozu v rámci Fakulty strojní. Pracovní zkušenosti získal ve společnosti R&M Unimontex, s. r. o., v roli vedoucího oddělení controllingu, od roku 2006 do třetího čtvrtletí roku 2010 pracoval na pozici finančního manažera ve společnosti Schiedel, a. s., která je mezinárodním dodavatelem komínových systémů. Zde nesl odpovědnost za celkovou ekonomiku a finanční situaci dceřině společnosti. Paralelně s touto pozicí pracoval jako

#### Financial section

Michal Svoboda, the Chief Financial Officer of CENTROPOL HOLDING a.s., which covers all financial services and transactions within the group, has been in charge of economic and financial stability since 2010.

Michal Svoboda graduated from the Faculty of Engineering at the ČVUT in Prague, where he studied management and economics of industrial operations. He obtained his professional experience at R&M Unimontex s.r.o. as the head of the controlling department; between 2006 and the third quarter of 2010, he worked as a financial manager at Schiedel a.s., an international supplier of chimney systems. He was responsible for the overall economics and financial situation of a daughter company. At the same time, he worked as Business Line Controller Stell,

Business Line Controller Stell a nesl přímou odpovědnost za controlling výrobních závodů v České republice, Anglii a Itálii. Do skupiny CENTROPOL nastoupil v roce 2010, zde úspěšně zastává pozici finančního ředitele celé skupiny. Ve volném čase se vedle své rodiny věnuje také sportu, k jeho nejoblíbenějším patří lední hokej.

#### Rok 2012 slovy finančního ředitele

„Finanční úsek prošel v roce 2012 poměrně bouřlivým a turbulentním vývojem. Po celý rok probíhaly práce na customizaci informačního systému Microsoft Dynamics NAV tak, aby plně odpovídal narůstajícímu objemu finančních operací a sloužil plně ke spokojenosti našich zákazníků.“

V roce 2012 došlo k implementaci zcela nového fakturačního systému a zároveň k jeho plnému prointegrovaní do účetního systému. Tento velmi náročný úkol se mimořádným nasazením všech zaměstnanců finančního úseku podařilo zvládnout v rekordním čase čtrnácti dní, nedošlo tedy k žádnému negativnímu dopadu na naše zákazníky. Základní cíl týkající se hospodaření společnosti byl naplněn, podařilo se nám výrazně navýšit obrát a dosáhnout kladného hospodářského výsledku, což dokazuje následující část věnovaná právě finančním ukazatelům.“

#### Účast v soutěži Czech Top 100

Naše společnost se za rok 2012 poprvé zúčastnila soutěže Czech Top 100 nejvýznamnějších firem České republiky. Hned napoprvé se v celorepublikovém měřítku umístila na 90. místě, v rámci Ústeckého kraje se dostala mezi pět největších společností. V samotném Ústí nad Labem pak je dokonce jedničkou, žádná jiná společnost nedosahuje takového obrátu. Velký růst přitom společnost zaznamenala během několika málo let.

#### Vývoj výnosů, nákladů a zisku

Celkové výnosy společnosti CENTROPOL ENERGY, a.s., za rok 2012 činily 6 040 mil. Kč, z čehož tržby za prodej silové elektřiny a distri-

with direct responsibility for the controlling of the manufacturing plants in the Czech Republic, England and Italy. He joined CENTROPOL in 2010 where he has been successfully working as the Chief Financial Officer of the entire group ever since. In his spare time, he likes doing sports, mainly ice hockey, in addition to staying with his family.

#### 2012 in the words of the Chief Financial Officer

“The financial sector went through some tumultuous and turbulent developments in 2012. During the entire year, works continued on the customisation of the Microsoft Dynamics NAV information system so as to ensure the latter may accommodate the ever growing volume of financial transactions and serve to the full satisfaction of new customers.”

In 2012, a brand new invoicing system was implemented and at the same time, fully integrated within the accounting system. We managed to complete this very demanding task thanks to the extraordinary dedication of all staff members within the financial section within the record-breaking fourteen days thus preventing any negative impacts on our customers. The fundamental aim relating to the company's economics was fulfilled with the company markedly increasing its turnover and arriving at a positive economic result as the upcoming part of the present paper dealing with financial indicators is going to attest.”

#### Participation in the Czech Top 100 competition

2012 was the first time the company took part in the Czech Top 100 competition, which applies to the most significant companies in the Czech Republic. In its inaugural year, the company ranked 90<sup>th</sup> overall and emerged as one of the five biggest companies in the Ústí Region. In Ústí nad Labem alone, it even emerged as number one as no other local company succeeded in turning an equal profit. Still, the company only began to display major growth a couple of years back.

#### Trends in revenues, expenses and profits

The overall revenues of CENTROPOL ENERGY a.s. in 2012 amounted to CZK 6,040,000,000, including revenues from sales of power electricity

bučních sazeb dosáhly 4 858 mil. Kč a tržby za prodej zemního plynu a distribučních sazeb dosáhly 1 150 mil. Kč. V porovnání s rokem 2011 se jedná o nárůst tržeb o 29 %.

Celkové náklady společnosti za rok 2012 činily 5 583 mil. Kč, největšími nákladovými položkami byly náklady na silovou elektřinu, zemní plyn a distribuční služby, a to ve výši 5 065 mil. Kč.

Obchodní marže společnosti dosáhla výše 942 mil. Kč.

Náklady na opravné položky k pohledávkám po splatnosti činily 73 mil. Kč.

Čistý zisk před zdaněním za r. 2012 činil 547 mil. Kč.

and distribution tariffs, which amounted to CZK 4,858,000,000 and revenues from sales of natural gas and distribution tariffs, which amounted to CZK 1,150,000 000. Compared to 2011, the revenues grew by 29%.

The overall expenses of the company in 2012 amounted to CZK 5,583,000,000, with the costs of power electricity, natural gas and distribution services amounting to CZK 5,065,000 000 overall forming the largest expense items.

The company's margin amounted to CZK 942,000,000.

The costs of adjustments for overdue receivables amounted to CZK 73,000,000.

The 2012 net profit before tax was CZK 547,000,000.



## Struktura aktiv

Celková aktiva společnosti k 31. prosinci 2012 činí 4 077 mil. Kč. Oproti stavu ke konci roku 2011 se jedná o nárůst více než 9 %. Největší nárůst je v položce dlouhodobého hmotného majetku a v položce dlouhodobého finančního majetku.

## Struktura pasiv

Na straně pasiv je nejvýraznější položkou navýšení vlastního kapitálu, což je dáno především velmi pozitivním výsledkem hospodaření za rok 2012.

## Přehled vybraných ekonomických ukazatelů

CENTROPOL ENERGY, a. s.	jednotka	2012
Aktiva celkem (netto)	tis. Kč	4 077 415
Dlouhodobý majetek	tis. Kč	41 091
Krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů	tis. Kč	232 226
Krátkodobý finanční majetek	tis. Kč	809 311
Pasiva celkem	tis. Kč	4 077 415
Vlastní kapitál	tis. Kč	220 260
Krátkodobé závazky z obchodních vztahů	tis. Kč	272 394
Krátkodobé přijaté zálohy	tis. Kč	2 381 862
Tržby za prodej zboží	tis. Kč	6 006 900
Přidaná hodnota	tis. Kč	696 734
Provozní výsledek hospodaření	tis. Kč	544 194
Finanční výsledek hospodaření	tis. Kč	2 459
Výsledek hospodaření před zdaněním	tis. Kč	546 653
Výsledek hospodaření po zdanění	tis. Kč	456 622
Fyzický počet zaměstnanců k 31. 12.	osob	122

## Structure of Assets

The company's overall assets as of 31 December 2012 amount to CZK 4,077,000,000. Compared to the figure registered at the end of 2011, the amount implies an increase by more than 9%. The biggest growth was observed in fixed tangible assets and fixed financial assets.

## Structure of Liabilities

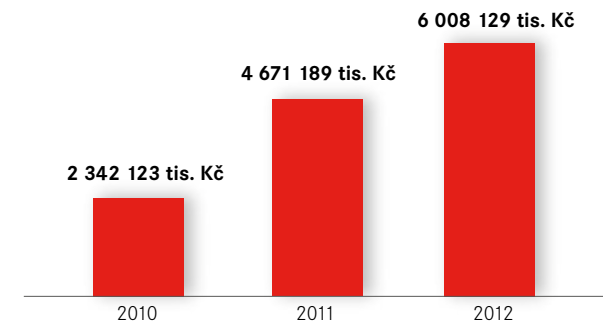
The most significant liabilities item is the increase in the owner's equity which is in particular due to the highly positive 2012 economic result.

## Overview of selected economic indicators

CENTROPOL ENERGY, a. s.	Unit	2012
Total assets (net)	CZK thousands	4,077,415
Fixed assets	CZK thousands	41,091
Short-term trade receivables	CZK thousands	232,226
Short-term financial assets	CZK thousands	809,311
Total liabilities	CZK thousands	4,077,415
Equity	CZK thousands	220,260
Short-term trade liabilities	CZK thousands	272,394
Short-term advances received	CZK thousands	2,381,862
Revenues from sales of goods	CZK thousands	6,006,900
Value added	CZK thousands	696,734
Operating profit/loss	CZK thousands	544,194
Financial economic result	CZK thousands	2,459
Economic result before tax	CZK thousands	546,653
Economic result after taxes	CZK thousands	456,622
Staff count as of 31 December	persons	122

## Vývoj tržeb

Tržby:



## Ostatní skutečnosti

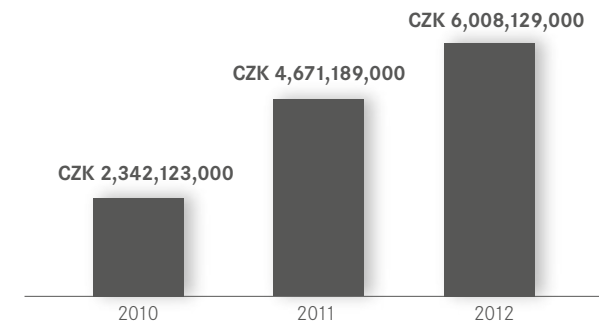
V oblasti výzkumu a vývoje, v oblasti ochrany životního prostředí společnost nevyvíjí žádné aktivity.

Společnost nemá žádnou organizační složku v zahraničí.

Po rozvahovém dni nenastaly žádné významné skutečnosti v hospodářském postavení společnosti.

## Trends in revenues

Sales:



## Other facts

In the field of research and development and environmental protection, the company does not develop any activity.

The company does not have any business units abroad.

No major changes occurred in the economic situation of the company after the balance sheet day.



FINANČNÍ  
ČÁST

FINANCIAL  
SECTION

07





## 07.01 Rozvaha k 31. prosinci 2012

(v tisících Kč)

31. 12. 2012			
	Brutto	Korekce	Netto
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>4 280 735</b>	<b>203 320</b>	<b>4 077 415</b>
<b>B. Dlouhodobý majetek</b>	<b>44 642</b>	<b>3 551</b>	<b>41 091</b>
B.I. <b>Dlouhodobý nehmotný majetek</b>	<b>3 462</b>	<b>2 684</b>	<b>778</b>
B.I.3. Software	3 462	2 684	778
B.II. <b>Dlouhodobý hmotný majetek</b>	<b>6 943</b>	<b>867</b>	<b>6 076</b>
B.II.3. Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	6 404	867	5 537
B.II.7. Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	539		539
B.III. <b>Dlouhodobý finanční majetek</b>	<b>34 237</b>	<b>0</b>	<b>34 237</b>
B.III.1. Podíly - ovládaná osoba	34 237		34 237
<b>C. Oběžná aktiva</b>	<b>4 062 671</b>	<b>199 769</b>	<b>3 862 902</b>
C.II. <b>Dlouhodobé pohledávky</b>	<b>115 377</b>	<b>59 892</b>	<b>55 485</b>
C.II.1. Pohledávky z obchodních vztahů	8 457		8 457
C.II.7. Jiné pohledávky	106 920	59 892	47 028
C.II.8. Odložená daňová pohledávka			0
C.III. <b>Krátkodobé pohledávky</b>	<b>3 137 984</b>	<b>139 877</b>	<b>2 998 107</b>
C.III.1. Pohledávky z obchodních vztahů	367 603	135 377	232 226
C.III.2. Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	34 253	0	34 253
C.III.6. Stát - daňové pohledávky	37 889	0	37 889
C.III.7. Krátkodobé poskytnuté zálohy	257 716	0	257 716
C.III.8. Dohadné účty aktivní	2 172 422	0	2 172 422
C.III.9. Jiné pohledávky	268 101	4 500	263 601
C.IV. <b>Krátkodobý finanční majetek</b>	<b>809 310</b>	<b>0</b>	<b>809 310</b>
C.IV.1. Peníze	187		187
C.IV.2. Účty v bankách	809 123		809 123
<b>D. I. Časové rozlišení</b>	<b>173 422</b>	<b>0</b>	<b>173 422</b>
D.I.1. Náklady příštích období	173 001		173 001
D.I.3. Příjmy příštích období	421		421

## 07.01 Balance Sheet as of 31 December 2012

(in CZK thousands)

31/12/2012			
	Gross	Correction	Net
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>4,280,735</b>	<b>203,320</b>	<b>4,077,415</b>
<b>B. Fixed assets</b>	<b>44,642</b>	<b>3,551</b>	<b>41,091</b>
B.I. <b>Fixed intangible assets</b>	<b>3,462</b>	<b>2,684</b>	<b>778</b>
B.I.3. Software	3,462	2,684	778
B.II. <b>Fixed tangible assets</b>	<b>6,943</b>	<b>867</b>	<b>6,076</b>
B.II.3. Separate movable items and sets of movable items	6,404	867	5,537
B.II.7. Tangible fixed assets under construction	539		539
B.III. <b>Fixed financial assets</b>	<b>34,237</b>	<b>0</b>	<b>34,237</b>
B.III.1. Interests - controlled entity:	34,237		34,237
<b>C. Floating assets</b>	<b>4,062,671</b>	<b>199,769</b>	<b>3,862,902</b>
C.II. <b>Long-term receivables</b>	<b>115,377</b>	<b>59,892</b>	<b>55,485</b>
C.II.1. Trade receivables	8,457		8,457
C.II.7. Other receivables	106,920	59,892	47,028
C.II.8. Deferred tax receivable			0
C.III. <b>Short-term receivables</b>	<b>3,137,984</b>	<b>139,877</b>	<b>2,998,107</b>
C.III.1. Trade receivables	367,603	135,377	232,226
C.III.2. Receivables - controlled or controlling entity	34,253	0	34,253
C.III.6. State - tax receivables	37,889	0	37,889
C.III.7. Short-term advances paid	257,716	0	257,716
C.III.8. Estimated receivables	2,172,422	0	2,172,422
C.III.9. Other receivables	268,101	4,500	263,601
C.IV. <b>Short-term financial assets</b>	<b>809,310</b>	<b>0</b>	<b>809,310</b>
C.IV.1. Cash	187		187
C.IV.2. Bank accounts	809,123		809,123
<b>D. I. Accruals and deferrals</b>	<b>173,422</b>	<b>0</b>	<b>173,422</b>
D. I.1. Deffered expenses	173,001		173,001
D. I.3. Accrued revenues	421		421

(v tisících Kč)

	31. 12. 2012
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>4 077 415</b>
<b>A. Vlastní kapitál</b>	<b>220 260</b>
A.I. <b>Základní kapitál</b>	<b>2 000</b>
A.I.1. Základní kapitál	2 000
A.II.6. <b>Rozdíly z ocenění při přeměnách společností</b>	<b>400</b>
A.III.1. Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	400
A.III.2. Statutární a ostatní fondy	
A.IV. <b>Výsledek hospodaření minulých let</b>	<b>-238 762</b>
A.IV.1. Nerozdělený zisk minulých let	
A.IV.2. Neuhrazená ztráta minulých let	-238 762
A.V. <b>Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)</b>	<b>456 622</b>
<b>B. Cizí zdroje</b>	<b>3 845 779</b>
B.I. <b>Rezervy</b>	<b>89 959</b>
B.I.3. Rezerva na daň z příjmů	89 959
B.II. <b>Dlouhodobé závazky</b>	<b>59</b>
B.II.10. Odložený daňový závazek	59
B.III. <b>Krátkodobé závazky</b>	<b>3 755 344</b>
B.III.1. Závazky z obchodních vztahů	272 394
B.III.2. Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	0
B.III.5. Závazky k zaměstnancům	3 075
B.III.6. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	1 627
B.III.7. Stát - daňové závazky a dotace	6 105
B.III.8. Krátkodobé přijaté zálohy	2 381 862
B.III.10. Dohadné účty pasivní	1 089 896
B.III.11. Jiné závazky	385
B.IV. <b>Bankovní úvěry a výpomoci</b>	<b>417</b>
B.IV.1. Bankovní úvěry dlouhodobé	295
B.IV.2. Krátkodobé bankovní úvěry	122
<b>C. I. Časové rozlišení</b>	<b>11 376</b>
C.I.1. Výdaje příštích období	10 491
C.I.2. Výnosy příštích období	885

(in CZK thousands)

	31/12/2012
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>4,077,415</b>
<b>A. Equity</b>	<b>220,260</b>
A.I. <b>Registered capital</b>	<b>2,000</b>
A.I.1. Registered capital	2,000
A.II.6. <b>Valuation differences during company changes</b>	<b>400</b>
A.III.1. Statutory reserve fund / Indivisible fund	400
A.III.2. Statutory and other funds	
A.IV. <b>Retained economic result</b>	<b>-238,762</b>
A.IV.1. Retained earnings from previous years	
A.IV.2. Accumulated loss from previous years	-238,762
A.V. <b>Economic result during the current reporting period (+/-)</b>	<b>456,622</b>
<b>B. External resources</b>	<b>3,845,779</b>
B.I. <b>Provisions</b>	<b>89,959</b>
B.I.3. Income tax provision	89,959
B.II. <b>Fixed liabilities</b>	<b>59</b>
B.II.10. State - deferred taxes	59
B.III. <b>Short-term liabilities</b>	<b>3,755,344</b>
B.III.1. Trade liabilities	272,394
B.III.2. Liabilities - controlled or controlling entity	0
B.III.5. Payables to employees	3,075
B.III.6. Payables to Social Security and Health Insurance Systems	1,627
B.III.7. State - tax liabilities and subsidies	6,105
B.III.8. Short-term advances received	2,381,862
B.III.10. Estimated payables	1,089,896
B.III.11. Other liabilities	385
B.IV. <b>Bank loans and aids</b>	<b>417</b>
B.IV.1. Long-term bank loans	295
B.IV.2. Short-term bank loans	122
<b>C. I. Accruals and deferrals</b>	<b>11,376</b>
C. I.1. Accrued expenses	10,491
C. I.2. Deferred revenues	885

## 07.02 Výkaz zisku a ztráty za rok 2012

		(v tisících Kč)
		Období do 31. 12. 2012
I.	Tržby za prodej zboží	6 006 900
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	5 064 566
<b>+</b>	<b>Obchodní marže</b>	<b>942 334</b>
II.	Výkony	1 229
II.1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	1 229
B.	Výkonová spotřeba	246 829
B.1.	Spotřeba materiálu a energie	5 991
B.2.	Služby	240 838
<b>+</b>	<b>Přidaná hodnota</b>	<b>696 734</b>
C.	Osobní náklady	64 548
C.1.	Mzdové náklady	48 913
C.2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	409
C.3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	13 766
C.4.	Sociální náklady	1 460
D.	Daně a poplatky	513
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	1 197
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	109
III.1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	109
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	55
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	55
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	72 676
IV.	Ostatní provozní výnosy	11 965
H.	Ostatní provozní náklady	25 625
<b>*</b>	<b>Provozní výsledek hospodaření</b>	<b>544 194</b>
X.	Výnosové úroky	9 823
N.	Nákladové úroky	38
XI.	Ostatní finanční výnosy	10 047
O.	Ostatní finanční náklady	17 373
XII.	Převod finančních výnosů	
P.	Převod finančních nákladů	
<b>*</b>	<b>Finanční výsledek hospodaření</b>	<b>2 459</b>
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	90 031
Q 1.	- splatná	89 959
Q 2.	- odložená	72
<b>**</b>	<b>Výsledek hospodaření za běžnou činnost</b>	<b>456 622</b>
XIII.	Mimořádné výnosy	
R.	Mimořádné náklady	
<b>*</b>	<b>Mimořádný výsledek hospodaření</b>	<b>0</b>
<b>***</b>	<b>Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)</b>	<b>456 622</b>
<b>****</b>	<b>Výsledek hospodaření před zdaněním</b>	<b>546 653</b>

## 07.02 2012 Profit/Loss Statement

		(in CZK thousands)
		Period ending on 31/12/2012
I.	Revenues from sales of goods	6,006,900
A.	Costs of goods sold	5,064,566
<b>+</b>	<b>Sales margin</b>	<b>942,334</b>
II.	Production	1,229
II.1.	Revenues from sales of own products and services	1,229
B.	Performance consumption	246,829
B.1.	Materials and energy consumption	5,991
B.2.	Services	240,838
<b>+</b>	<b>Value added</b>	<b>696,734</b>
C.	Personnel expenses	64,548
C.1.	Labour cost	48,913
C.2.	Remuneration provided to Board and Cooperative members	409
C.3.	Social security and health insurance expenses	13,766
C.4.	Social costs	1,460
D.	Taxes & Duties	513
E.	Depreciation of tangible and intangible fixed assets	1,197
III.	Revenues from sales of fixed assets and material	109
III.1.	Revenues from sales of fixed assets	109
F.	Net book value of fixed assets and material sold	55
F.1.	Net book value of fixed assets sold	55
G.	Change in provisions and adjustments to operating expenses and revenues and complex deferred operating expenses	72,676
IV.	Other operating revenues	11,965
H.	Other operating expenses	25,625
<b>*</b>	<b>Operating economic result</b>	<b>544,194</b>
X.	Income interests	9,823
N.	Interest expenses	38
XI.	Other financial earnings	10,047
O.	Other financial expenses	17,373
XII.	Transfer of financial earnings	
P.	Transfer of financial expenses	
<b>*</b>	<b>Financial economic result</b>	<b>2,459</b>
Q.	Income tax on regular activity	90,031
Q 1.	- due	89,959
Q 2.	- deferred	72
<b>**</b>	<b>Ordinary economic result</b>	<b>456,622</b>
XIII.	Extraordinary earnings	
R.	Extraordinary expenses	
<b>*</b>	<b>Extraordinary economic result</b>	<b>0</b>
<b>***</b>	<b>Economic result during the reporting period (+/-)</b>	<b>456,622</b>
<b>****</b>	<b>Economic result before tax</b>	<b>546,653</b>

'12

ROČNÍ ZPRÁVA  
COMPANY REPORT  
**CENTROPOL ENERGY**



'12

Vydal / Issued by:  
CENTROPOL ENERGY, a.s.  
Vaničkova 1594/1  
400 01 Ústí nad Labem  
[www.centropol.cz](http://www.centropol.cz)