

Výročná
správa
2025

ISSE
STREDOSLOVENSKÁ
ENERGETIKA

01	Príhovor generálneho riaditeľa	4
02	O Spoločnosti	6
	Základné údaje o Spoločnosti	6
	Predmet činnosti	6
	Akcionárska štruktúra	6
	Identifikačné údaje	6
	Vedenie Spoločnosti	7
	Organizačná Štruktúra	8
03	Aktivity Spoločnosti	10
	Obchod a služby	10
	Financie a služby	19
	Stratégia a rozvoj podnikania	20
	Interný audit	29
	Projekty	30
04	Spoločenská zodpovednosť a ochrana životného prostredia	32
	Spoločenská zodpovednosť	32
05	Zamestnanci	34
06	Budúcnosť	36
07	Správa o hospodárení a činnosti spoločnosti SSE za rok 2025	37
	Finančné výsledky	37
08	Správa o činnosti dozornej rady za rok 2025	38
09	Návrh predstavenstva na rozdelenie zisku za rok 2025	39

10	Udalosti osobitného významu, ktoré nastali po skončení účtovného obdobia, za ktoré sa vyhotovuje výročná správa	39
11	Náklady na činnosť v oblasti výskumu a vývoja	39
12	Nadobúdanie vlastných akcií, dočasných listov, obchodných podielov a akcií	39
13	Organizačné zložky účtovnej jednotky v zahraničí	40
14	Stanovisko Dozornej rady spoločnosti SSE k riadnej individuálnej účtovnej závierke k 31. decembru 2025 a k návrhu na rozdelenie zisku za rok 2025	40

PRÍLOHA 1.
SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA O OVERENÍ ÚČTOVNEJ ZÁVIERKY K 31. DECEMBRU 2025 A ÚČTOVNÁ ZÁVIERKA K 31. DECEMBRU 2025



PRÍHOVOR GENERÁLNEHO RIADITEĽA

**Vážení akcionáři, milí kolegovia,
vážení zákazníci a obchodní partneri,**

rok 2025 bol pre Stredoslovenskú energetiku obdobím, ktoré potvrdilo našu schopnosť byť stabilným a inovatívnym partnerom aj v čase pretrvávajúcej globálnej neistoty a výraznej volatility na energetických trhoch. Energetika dnes už nie je len o dodávke komodít; stáva sa komplexným svetom riešení, ktoré našim zákazníkom pomáhajú nielen šetriť náklady, ale aj aktívne prispievať k ochrane životného prostredia.

Pre našich firemných partnerov sa rok 2025 niesol v znamení digitalizácie a energetickej flexibility. Úspešne sme implementovali pilotné projekty využívajúce umelú inteligenciu na analýzu spotreby v reálnom čase, čím sme našim klientom priniesli

konkrétne úspory a bezpečnejšiu prevádzku. Napriek náročnému trhovému prostrediu sme si v segmente B2B udržali vedúcu pozíciu, čo potvrdzujú aj dlhodobé kontrakty s kľúčovými zákazníkmi.

V segmente domácností sme sa v uplynulom roku zamerali na to, aby sme boli pre našich zákazníkov spoľahlivým sprievodcom v téme energetickej efektívnosti. Sme hrdí na to, že naše riešenia, sa stali kľúčovým pilierom pre domácnosti s vlastnou fotovoltikou. Tento úspech vnímame predovšetkým ako prejav zákazníckej dôvery - dôvery v to, že SSE prináša jednoduché a zmysluplné technológie bez zbytočných investičných bariér. Aktívna podpora štátnych dotačných programov, ako je Zelená

domácnostiam, nám umožnila pomôcť domácnostiam vykročiť na cestu k udržateľnejšej energetike.

Všetky tieto úspechy by však neboli možné bez ľudí, ktorí tvoria srdce našej spoločnosti. Naši zamestnanci sú tými, ktorí každý deň premieňajú našu víziu na realitu. Preto sme v roku 2025 investovali nielen do technológií, ale predovšetkým do rozvoja nášho tímu, aby sme pre našich zákazníkov boli aj naďalej tými najlepšími poradcami v dynamickom svete energetiky.

Svoju zodpovednosť voči spoločnosti však nevnímame len cez obchodné výsledky. Som osobne veľmi rád, že sme v roku 2025 spustili náš nový strategický projekt „ENERGIA SENIOROM“, ktorým finančne podporujeme zariadenia pre seniorov v našich regiónoch.

Pohľad do roku 2026 naznačuje, že energetický trh bude naďalej čeliť geopolitickým a logistickým výzvam. Nižšie stavy zásob zemného plynu a globálna konkurencia o zdroje budú udržiavať tlak na ceny aj stabilitu. Práve v takýchto obdobiach sa ukazuje

dôležitosť diverzifikácie zdrojov a investícií do modernej infraštruktúry. Cieľom SSE zostáva byť lídrom, ktorý do slovenskej energetiky vnáša ľudskú tvár a zrozumiteľnosť. Či už je to prostredníctvom našej digitálnej sprievodkyne EnergiQa, rozširujúcej sa siete zákazníckych centier alebo odborného video poradenstva, chceme byť k svojim zákazníkom vždy o krok bližšie.

Ďakujem všetkým našim zamestnancom za ich profesionalitu a nasadenie, ktoré nám umožnili dosiahnuť vynikajúce výsledky, a vám, našim zákazníkom, za dôveru, ktorú nám každý deň prejavujete. Spoločne meníme energiu na lepšiu budúcnosť.

JUDr. Zdeněk Schraml
Generálny riaditeľ

O SPOLOČNOSTI



Základné údaje o spoločnosti

Spoločnosť Stredoslovenská energetika, a. s., IČO 51 865 467, so sídlom Pri Rajčianke 8591/4B, Žilina 010 47 (ďalej len „SSE“) je zapísaná v Obchodnom registri Okresného súdu Žilina, oddiel Sa, vložka číslo: 10956/L.

Spoločnosť SSE bola založená 19. júla 2018 a do obchodného registra bola zapísaná 3. augusta 2018 pod obchodným menom Stredoslovenská energetika Obchod, a. s. S účinnosťou od 1. januára 2019 nadobudla vkladom časť podniku týkajúcu sa všetkých záležitostí spojených najmä s nákupom a predajom elektriny a plynu, energeticky efektívnych riešení, ako aj predaja nekomoditných produktov a pod., a to od svojej materskej spoločnosti Stredoslovenská energetika Holding, a. s. (do 31. decembra 2018 pod obchodným menom Stredoslovenská energetika, a. s.). Spolu s nadobudnutým vkladom časti podniku nadobudla SSE s účinnosťou od 1. januára 2019 aj svoje aktuálne obchodné meno.

SSE svojim zákazníkom v roku 2025 dodávala elektrinu a plyn a poskytovala s tým súvisiace komplexné služby.

Predmet činnosti

SSE v roku 2025 podnikala na základe povolení vydaných Úradom pre reguláciu sieťových odvetví v týchto hlavných činnostiach:

dodávka elektriny,
dodávka plynu.

Okrem uvedených činností podnikala SSE na základe vydaných živnostenských a iných oprávnení v ďalších činnostiach, a to najmä:

- poskytovanie energetickej služby s garantovanou úsporou energie,
- poskytovanie energetickej podpornej služby,
- výkon činnosti energetického audítora,
- finančné sprostredkovanie - výkon činnosti viazaného finančného agenta v sektore poistenia alebo zaistenia.

Akcionárska štruktúra

Jediným akcionárom spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s., je spoločnosť Stredoslovenská energetika Holding, a. s., ktorá vlastní 100 % jej akcií.

Identifikačné údaje

Stredoslovenská energetika, a. s.
Pri Rajčianke 8591/4B
010 47 Žilina
IČO: 51 865 467
IČ DPH: SK 2120814575
DIČ: 2120814575
Bankové spojenie
VÚB, a. s., Žilina
IBAN: SK91 0200 0000 0000 0070 2432
SWIFT: SUBASKBX

Akciová spoločnosť je zaregistrovaná v Obchodnom registri Okresného súdu Žilina, oddiel Sa, vložka číslo: 10956/L,
deň zápisu 1. január 2019

Telefón: 041/519 1111	Fax: 041/519 2575
E-mail: sse@sse.sk	Web.: www.sse.sk

VEDENIE SPOLOČNOSTI DO 31. DECEMBRA 2024

Predstavenstvo:	
Mgr. Petr Sekanina	predseda
JUDr. Branislav Bellan	podpredseda
Ing. Branislav Brt'ka	člen
Ing. Jiří Feist	člen
Ing. Václav Paleček	člen

Dozorná rada:	
Ing. Rudolf Urbanovič	predseda
Ing. Jozef Antošík	podpredseda
Bc. Ján Baka	člen
Mgr. Štefan Balošák	člen
Ing. Andrej Stašiniak	člen
PaedDr. Tomáš Zanolit	člen
Peter Sňahničan	člen volený zamestnancami
Mgr. Elena Martoníková	člen volený zamestnancami
Mgr. Juraj Kadaši	člen volený zamestnancami

Výkonné vedenie:	
JUDr. Zdeněk Schraml	generálny riaditeľ
Mgr. Szilárd Mangult	riaditeľ divízie Obchod a služby
Ing. Peter Ďurmek	riaditeľ divízie Financie a služby
Mgr. Ivan Weiss	riaditeľ divízie Stratégia a rozvoj podnikania

PREDSTAVENSTVO

GENERÁLNY RIADITEĽ

Kancelária Generálneho riaditeľa odbor vedúci

Interný audit odbor vedúci

Právne odbor vedúci

Kancelária projektov odbor vedúci

Kancelária Predstavenstva sekcia riaditeľ

Ľudské zdroje sekcia riaditeľ

OBCHOD A SLUŽBY DIVÍZIA RIADITEĽ

Nákup a manažment
portfólia sekcia riaditeľ

Predaj B2B zákazníkom
sekcia riaditeľ

Predaj B2B zákazníkom
odbor vedúci

Podpora B2B zákazníkov
odbor vedúci

Predaj en. efektívnych
riešení odbor vedúci

Nákup a manažment
portfólia sekcia riaditeľ

Predaj B2C zákazníkov
sekcia riaditeľ

Zákaznícke centrá
odbor vedúci

Predaj B2C
odbor vedúci

Predajné kanály B2C
odbor vedúci

Cenotvorba a plánovanie
sekcia riaditeľ

Starostlivosť o zákazníkov
sekcia riaditeľ

Riadenie rizík
odbor vedúci

odbor Informatiky
odbor vedúci

Finančné operácie
sekcia riaditeľ

Fakturácia
odbor vedúci

Správa zákaznických
účtov odbor vedúci

Vymáhanie pohľadávok
odbor vedúci

Služby
sekcia riaditeľ

FINANCIE A SLUŽBY DIVÍZIA RIADITEĽ

Účtovníctvo a dane
sekcia riaditeľ

Závierkové práce
a metodika odbor vedúci

Transakčné účtovníctvo
odbor vedúci

Účtovanie a ekonomika
DaM odbor vedúci

Controlling a treasury
sekcia riaditeľ

Controlling
odbor vedúci

Treasury
odbor vedúci

STRATÉGIA A ROZVOJ PODNIKANIA DIVÍZIA RIADITEĽ

Regulácia
odbor vedúci

Rozvoj a energetické
služby odbor vedúci

Rozvoj nových produktov
odbor vedúci

Stratégia
odbor vedúci

Prevádzka energetických
zariadení sekcia riaditeľ

AKTIVITY SPOLOČNOSTI

Predaj B2B zákazníkom

Z pohľadu trhu s energiami pre segment B2B bol rok 2025 opäť charakteristický náročným a vysoko konkurenčným prostredím, porovnateľným s predchádzajúcim obdobím. Napriek týmto podmienkam môžeme uplynulý rok hodnotiť ako veľmi úspešný z hľadiska dosiahnutých obchodných výsledkov. Zaznamenali sme pozitívnu win-loss bilanciú v oboch komoditách – elektrine aj plyne.

U viacerých koncových zákazníkov došlo k miernemu poklesu spotreby energií, spôsobenému kombináciou viacerých faktorov, najmä spomalením ekonomickej aktivity, nadpriemernými teplotami, rozvojom vlastnej výroby elektriny a ďalšími externými vplyvmi. V tomto kontexte sa opätovne potvrdili výhody flexibilných zmluvných modelov (Kombi, Dynamik) v porovnaní s fixnými kontraktami. Pri fixných produktoch v prípade nedočerpania objednaných objemov vznikala potreba predaja prebytočných množstiev na spotovom trhu so stratou, pričom zákazníkom boli účtované aj zmluvné sankcie za nedočerpanie.

Evidujeme tiež rastúci záujem zákazníkov o nové a doplnkové produkty a služby, ako sú záruky pôvodu elektriny, fotovoltaické riešenia, nabíjacie stanice pre elektromobily, zdieľanie elektriny či batériové úložiská. Objavil sa aj dopyt po inovatívnych produktoch, najmä po PPA kontraktach a zárukách pôvodu v štandarde RE100, teda zo zdrojov mladších ako 15 rokov.

Hlavnou obchodnou aktivitou bol predaj energií na obdobie rokov 2026 až 2028. V ponuke boli zastúpené všetky tri základné zmluvné modely – fixný nákup, spotový nákup a ich kombinácia, čo umožnilo zákazníkom zvoliť riešenie zodpovedajúce ich rizikovému profilu a spotrebnému správaniu.

Napriek pretrvávajúcim vysokým cenám energií, ako aj politickej a regulačnej neistote, sme sa dôsledne zameriavali na udržanie vysokej úrovne zákazníckej spokojnosti a budovanie dlhodobých obchodných vzťahov. Pre našich zákazníkov a obchodných partnerov sme zorganizovali viacero podujatí, vrátane koncertu v Mestskom divadle Žilina, jesennej série troch odborných seminárov, a v závere roka aj vianočný partnerský event v novom formáte v priestoroch synagógy v Žiline.

Náš aktívny a prozákaznícky prístup voči našim najväčším zákazníkom sa pozitívne odrazil aj v oblasti zákazníckej spokojnosti. Udržali sme si tak v tomto segmente vedúcu pozíciu v porovnaní s konkurenciou na trhu. Výsledkom tejto dôvery sú aj dlhodobé kontrakty uzatvorené s viacerými kľúčovými zákazníkmi.

EnEf B2B

Naša spoločnosť sa naďalej sústredila na implementáciu inovatívnych a energeticky efektívnych riešení, ktoré reflektujú dynamické požiadavky moderného trhu. Angažovanosť v oblasti obnoviteľných zdrojov energie (OZE), modernizácii energetických systémov a udržateľného rozvoja prispieva nielen k znižovaniu environmentálnej stopy, ale aj k posilňovaniu konkurencieschopnosti našich klientov.

Fotovoltaika a nové trendy zdieľania energie

V segmente fotovoltaických riešení sme zaznamenali pokles dopytu, čo pripisujeme najmä čiastočnej saturácii trhu. Do popredia sa však dostáva požiadavka na zdieľanie vyrobenej energie medzi viacerými subjektmi, či už v rámci majetkovo prepojených skupín, alebo formou energetických spoločenstiev a komunít. Ďalším trendom je obmedzovanie prietokov vyrobenej energie zo strany distribučných spoločností do ich

sústav. Nadmerné množstvo energie v sieti počas slnečných dní spôsobuje jej preťaženie a vedie k fenoménu záporných výkupných cien. Táto situácia otvára priestor pre technologický posun smerom k akumulácii do batériových úložísk.

Batériové systémy (BESS) a stabilizácia siete

Naše portfólio batériových úložísk poskytuje klientom komplexnú škálu funkcií:

- **Akumulácia a optimalizácia:** Zálohovanie energie, eliminácia výkonových špičiek a riešenie mikrovýpadkov.
- **Ekonomická efektívnosť:** Využitie cenovej arbitráže na trhu s elektrinou.
- **Podporné služby:** Pri systémoch s kapacitou nad 1,0 MWh ponúkame certifikované riešenia pre primárnu reguláciu (SEPS) a poskytovanie flexibility, čím aktívne prispievame k stabilizácii sústavy. Napriek technologickému pokroku narážame na bariéry v podobe istých legislatívno-technických obmedzení, ktoré ovplyvňujú návratnosť investícií. Rozhodovacie procesy klientov sú preto opatrnejšie, pričom trh aktuálne reflektuje výsledky prvých úspešných realizácií.

Digitalizácia a umelá inteligencia v energetike

V rámci zefektívňovania procesov u našich zákazníkov sme úspešne implementovali pilotný projekt monitoringu prevádzkových parametrov prevádzky energických zariadení. Systém využíva algoritmy umelej inteligencie (AI) na analýzu spotreby a iných prevádzkových hodnôt v reálnom čase. Vďaka pokročilému systému notifikácií umožňuje toto riešenie predchádzať poruchám a efektívnejšie plánovať údržbu s významnou mierou úspor.

Modernizácia osvetlenia a infraštruktúra

V oblasti priemyselného osvetlenia pokračujeme v realizácii projektov vybavených inteligentným riadením. Tento prístup prináša zákazníkom:

- vysokú flexibilitu pri zmene dispozície prevádzky alebo pracovných zmien;
- výrazné úspory nad rámec samotnej výmeny svietidiel;
- ekonomickú návratnosť, ktorá sa pri súčasnom tempe inovácií pohybuje v cykle do 5 rokov.

Svoje stabilné miesto v našich realizáciách si udržali aj projekty nabíjacej infraštruktúry pre elektromobily, energetické audity a odborné štúdie, ktoré tvoria základ pre strategické rozhodovanie našich partnerov.

NÁKUP A MANAŽMENT PORTFÓLIA

Cenový vývoj na komoditných trhoch

Cenový vývoj na európskych trhoch s elektrinou a zemným plynom bol v úvode roka 2025 ovplyvnený kombináciou miernej zimy, stabilnej úrovne zásob zemného plynu a pokračujúcich geopolitických rizík. Spotreba energií v prvých týždňoch roka zostávala pod dlhodobým priemerom, čo vytváralo tlak na pokles cien najmä na krátkodobých trhoch. Zároveň pokračoval rast inštalovaného výkonu obnoviteľných zdrojov, predovšetkým solárnych elektrární, ktoré v južnej Európe dosahovali rekordné zimné produkčné hodnoty.

Referenčný dlhodobý kontrakt na dodávku elektriny na Slovensku pre rok 2026 sa na burze EEX pohyboval začiatkom januára okolo úrovne 106 €/MWh, pričom ku koncu februára klesol k hranici pod 100 €/MWh. Trh reagoval na stav zásobníkov zemného plynu, ktoré sa po miernej zime držali na úrovni približne 35 %. Na trhu so zemným plynom bol vývoj podobný. Kľúčový index TTF

sa v prvom kvartáli pohyboval v pásme 32 – 44 €/MWh. Stabilné dodávky LNG, najmä z USA a Kataru, spolu s nižšou spotrebou v priemysle, vytvárali priaznivé podmienky pre pokles cien. Napriek tomu trh zostával citlivý na akékoľvek správy týkajúce sa tranzitu ruského plynu cez Ukrajinu, ktorého budúcnosť bola stále nejasná.

Druhý kvartál 2025 - návrat rastových faktorov

Po relatívne pokojnom prvom štvrtroku sa energetické trhy v druhom kvartáli dostali opäť na rastovú trajektóriu. Kľúčovú rolu zohrali geopolitické faktory, najmä pokračujúce rokovania o budúcnosti tranzitu ruského plynu a zvýšené napätie na Blízkom východe, ktoré ovplyvňovalo globálne LNG toky.

Referenčný kontrakt na elektrinu pre rok 2026 vzrástol od začiatku apríla z úrovne 102 €/MWh až k cca 111 €/MWh v druhej polovici júna. Podobne aj ceny zemného plynu na TTF posilnili približne o 20 %, keď sa dostali z úrovne 33 €/MWh k hranici takmer 39 €/MWh.

Významnú úlohu zohrali aj prírodné faktory. Ochladenie v druhej polovici apríla a slabá produkcia veterných elektrární v máji spôsobili zvýšený dopyt po fosílnych zdrojoch. Spotové ceny elektriny v niektorých hodinách presahovali 200 €/MWh, najmä v regiónoch s nízkou produkciou OZE.

Letné mesiace 2025 - extrémny počasie a volatilita

Leto prinieslo ďalšie extrémne prejavy počasia. Európu zasiahli vlny horúčav s teplotami nad 40 °C, ktoré výrazne zvýšili spotrebu elektriny na klimatizáciu. Súbežne prebiehali plánované odstávky viacerých jadrových a uhoľných elektrární, čo spôsobovalo napätie na spotových trhoch. V niektorých krajinách juhovýchodnej Európy dosahovali hodinové ceny elektriny počas večerných špičiek hodnoty až okolo 900 €/MWh. Produkcia solárnych elektrární síce lámala

rekordy, avšak nízka produkcia vetra a obmedzené prenosové kapacity v regiónoch spôsobovali výrazné cenové výkyvy.

Trh so zemným plynom zostával najcitlivejší na geopolitické správy. Obavy z možného obmedzenia tranzitu cez Ukrajinu sa opäť zvýšili po sérii incidentov na energetickej infraštruktúre v regióne. Napriek tomu sa EÚ podarilo udržať tempo plnenia zásobníkov a v septembri dosiahli úroveň do 85 %.

Posledný štvrtrok 2025 - začiatok vykurovacej sezóny a napätie na trhu

Štvrtý kvartál priniesol tradičný nárast spotreby elektriny aj zemného plynu. Počasie bolo v októbri a novembri premenlivé, s viacerými chladnými epizódami, ktoré zvýšili dopyt po plyne na vykurovanie aj výrobu elektriny. Produkcia z obnoviteľných zdrojov bola kolísavá, najmä v dôsledku slabého vetra v severnej Európe.

Spotové ceny slovenskej elektriny v niektorých dňoch opäť vystreliili nad 250 €/MWh, najmä v kombinácii nízkej produkcie OZE a zvýšeného dopytu. Ceny zemného plynu sa v decembri pohybovali v pásme 33 – 35 €/MWh, pričom trh reagoval na predpovede miernejšieho počasia a pomalšie čerpanie zásob ako v predchádzajúcich rokoch.

Zhrnutie roka 2025

Referenčný kontrakt na dodávku elektriny pre rok 2026 dosiahol svoje maximum vo februári, necelých 115 €/MWh, zatiaľ čo minimálnu hodnotu zaznamenal vo prvej polovici apríla, necelých 95 €/MWh. Priemerná ročná cena sa vygenerovala na úrovni 102,93 €/MWh, čo bolo mierne nad priemerom referenčného kontraktu pre rok 2025 – 95,94 €/MWh (priemer hodnôt za rok 2024). Priemerná spotová cena elektriny na slovenskom trhu dosiahla približne 102,70 €/MWh, pričom volatilita zostala výrazná najmä počas letných horúčav a zimných chladných epizód.

Výhľad na rok 2026

Očakáva sa, že úroveň zásob zemného plynu na konci zimy 2025/2026 bude nižšia ako v predchádzajúcom roku, čo môže zvýšiť tlak na letné dopĺňanie zásobníkov. Analytici predpokladajú, že zásoby môžu klesnúť pod úroveň 25 %, čo je pod dlhodobým priemerom.

Kľúčovým faktorom zostáva ďalší vývoj vojny na Ukrajine a budúcnosť tranzitu ruského plynu. Rovnako dôležitý bude vývoj globálneho LNG trhu, najmä konkurencia s Áziou počas letných mesiacov. Stabilizácia geopolitickej situácie by mohla priniesť pozitívny impulz pre energetické trhy aj európsku ekonomiku.

Aktuálne údaje potvrdzujú, že úroveň zásob zemného plynu po skončení zimy 2025/2026 bude nižšia ako predchádzajúci rok. Tento stav, ktorý je pod dlhodobým priemerom, vytvára značný tlak na dopĺňanie zásobníkov počas letnej sezóny 2026.

Kľúčové faktory ovplyvňujúce trh:

- geopolitická neistota: Budúcnosť tranzitu plynu cez Ukrajinu zostáva po vypršaní kľúčových dohôd kritickým bodom, čo udržiava trhovú volatilitu na vysokej úrovni;
- globálna konkurencia pri LNG: Európa čelí intenzívnemu súboju o náklady na skvapalnený zemný plyn s ázijskými trhmi, ktoré zvyšujú dopyt po energii pre svoj priemyselný rast;
- logistické výzvy: Obmedzená kapacita terminálov a neistota v dodávateľských reťazcoch sťažujú rýchle dosiahnutie cieľových stavov zásob pred ďalšou vykurovacou sezónou.
- Pokračujúca diverzifikácia zdrojov a investície do infraštruktúry sú kľúčové pre stabilitu trhu. Prípadná deeskalácia konfliktov a stabilizácia cien energií by mohli poskytnúť impulz potrebný pre oživenie európskeho priemyslu a celkovej ekonomiky.

PREDAJ B2C ZÁKAZNÍKOM

Nestabilná celosvetová situácia v roku 2025 mala zásadný vplyv aj na energetické trhy. Cenový vývoj elektrickej energie a plynu sa vyznačoval vysokou mierou volatility, čo ešte viac prehlbovalo neistotu a obavy zákazníkov z ďalšieho vývoja. Táto situácia priniesla zvýšené nároky na intenzitu a kvalitu komunikácie so zákazníkmi, či už na zákazníckych centrách, telefonických linkách, v e-mailovej komunikácii alebo pri osobných stretnutiach.

V reakcii na meniacu sa legislatívu spoločnosť neustále prispôbovala svoje služby tak, aby zohľadňovali potreby všetkých skupín odberateľov. Zraniteľným zákazníkom a domácnostiam sme zabezpečovali zastropované ceny energií, zatiaľ čo podnikateľským subjektom a organizáciám sme ponúkali individualizované riešenia prispôbené charakteru ich podnikania. Zákazníkom v segmente domácností sme poskytovali podporu pri využívaní štátnych dotačných programov, ako sú Zelená domácnostiam, Zelená solidarita, Obnov dom a Obnov dom mini. Tieto programy umožňujú domácnostiam realizovať investície do zvyšovania energetickej efektívnosti, a to aj využitím obnoviteľných zdrojov energie, čo vytvára predpoklady pre efektívnejšie zvládnutie budúcich období po prípadnom ukončení alebo znížení dotovania cien energií.

Významnú pozornosť sme venovali aj odbornému poradenstvu pre podnikateľské subjekty a organizácie, ktorým sme pomáhali orientovať sa v pretrvávajúcich vyšších cenách energií v porovnaní s obdobím pred pandemiou. Formou videoporadenstva sme začali poskytovať atraktívnu formu odborného poradenstva týkajúceho sa optimalizácie nákladov pri odbere energií aj podnikateľským subjektom a organizáciám.

Preferencie domácností, podnikateľských subjektov a organizácií boli výrazne ovplyvnené vývojom cien energií a rastúcim záujmom o úsporné a moderné energetické riešenia. Zákazníci čoraz častejšie očakávali komplexný servis zahŕňajúci odborné poradenstvo, návrh riešení a ich realizáciu, čo potvrdil už trend zaznamenaný v predchádzajúcich rokoch. Predajné aktivity prebiehali vo viacerých komunikačných kanáloch, ktoré zabezpečovali dostupnosť služieb a vysoký štandard komunikácie. Dôležitú úlohu zohrával osobný prístup a transparentnosť, ktoré prispievali k budovaniu dôvery v segmente domácností aj podnikateľov. Riešenia založené na obnoviteľných zdrojoch energie sa ďalej etablovali ako preferovaná voľba, najmä vďaka ich prínosu k stabilizácii nákladov a efektívnej prevádzke.

Aj rok 2025 potvrdil opodstatnenosť našej prítomnosti v regiónoch prostredníctvom našej rozširujúcej sa siete zákazníckych centier. Medziročný nárast návštevnosti predstavoval až 12 %. Pracovníci zákazníckych centier poskytovali počas celého roka poradenstvo širokému spektru zákazníkov, ktorí sa v dôsledku trhovej situácie oveľa aktívnejšie zaujímali o problematiku cien elektriny a plynu. Záver roka bol výrazne ovplyvnený zavádzaním adresnej energetickej pomoci, ktorá si vyžadovala ešte intenzívnejšiu komunikáciu a podporu. Kvalitu zákazníckej komunikácie a predajných aktivít sme systematicky podporovali odbornými školeniami a tréningami, zameranými na rozvoj komunikačných a prezentačných zručností našich tímov. Aj vďaka tomu sme dokázali pružne reagovať na zvýšené potreby trhu.

CENOTVORBA A PLÁNOVANIE

V roku 2025 pokračoval vývoj nového informačného systému určeného na kalkuláciu cien za dodávku elektriny a manažment cenových ponúk. Prvá fáza projektu bola po funkčnej stránke úspešne ukončená. Spustenie systému bolo presunuté. Cieľom bolo zosúladiť termín uvedenia do prevádzky so systémom na obsluhu zákazníkov.

Bez prerušenia pokračovali aj aktivity v projekte „Fakturačné údaje v OKTE, a. s.“. Od 1. januára 2026 spoločnosť prijíma fakturačné údaje za dodávku a distribúciu elektriny prostredníctvom jednotného centrálného bodu, ktorým je OKTE, a. s. Počas prvých mesiacov prevádzky sme nezaznamenali závažnejšie chyby, čo potvrdzuje vysoký štandard práce všetkých zúčastnených strán.

V priebehu roka pokračoval rozvoj v oblasti zdieľania elektriny a poskytovania agregovanej flexibility. Počet zákazníkov zapojených do zdieľania a flexibilných služieb síce rástol, avšak celkové objemy zdieľanej elektriny zostávajú naďalej obmedzené. V oblasti flexibility spoločnosť aktívne identifikuje nové produktové príležitosti pre zákazníkov. Rozvoj trhu však limituje nepredvídateľnosť externého trhového a legislatívneho prostredia.

Zvýšená volatilita cien na spotovom trhu spôsobila pokles záujmu odberateľov o spotové produkty, pričom ich predaj medziročne klesol približne o jednu štvrtinu. Zákazníci presúvali svoj záujem smerom k produktom s fixnou cenou, kde sme zaznamenali medziročný rast predaja v segmente B2B. K zvýšeniu atraktivity fixných produktov prispelo rozšírenie odberovej flexibility pri dojednávaní tolerancií zmluvného objemu a úprava rizikovej prirážky v cenotvorbe.

STAROSTLIVOSŤ O ZÁKAZNÍKOV

Spätná väzba zákazníkov predstavovala aj v roku 2025 dôležitý zdroj informácií, ktorý pomáhal identifikovať naše silné stránky aj oblasti s potenciálom ďalšieho rozvoja. Dôležité pre nás nie je len samotné vyriešenie požiadavky, ale aj to, aby sa zákazníci cítili vypočutí a mali možnosť zhodnotiť svoju skúsenosť s poskytovanými službami. V priebehu roka sme získali viac ako 19 500 hodnotení zameraných na kvalitu poskytovaných informácií, prístup agentov a ochotu odporučiť naše služby ďalej.

Dosiahnuté výsledky potvrdzujú vysokú úroveň našej zákazníckej linky, kde spokojnosť s vybavením požiadaviek dlhodobo dosahuje nadpriemerné výsledky.

K zlepšovaniu zákazníckej skúsenosti prispieval aj rozvoj digitálnych komunikačných kanálov. Významnú úlohu zohrávala zákaznícka eZóna SSE, ktorá je určená na spracovanie štruktúrovaných požiadaviek. V porovnaní s tradičnou e-mailovou komunikáciou sa tento kanál ukázal ako efektívnejší a v minulom roku sa prostredníctvom eZóny zaevidovalo 47 % všetkých zákazníckych dopytov.

Dôležitou súčasťou zlepšovania našich služieb bola aj postupná digitalizácia administratívnych procesov. Online systém na uzatváranie zmlúv pri zmene odberateľa, nových pripojeniach alebo opätovných pripojeniach v segmente domácností dosiahol v minulom roku podiel 23 % zo všetkých prijatých formulárov, čo predstavuje medziročný nárast o 3 %. Dostupnosť zákazníckych liniek sme zároveň počas celého roka udržali v priemere na úrovni viac ako 93 %, čo zákazníci hodnotia ako nadštandard dostupnosti.

Pokračovali sme v systematickom zvyšovaní kvality zákazníckych služieb s dôrazom na rozširovanie automatizovaných riešení. Nástroje, ktoré sme začali intenzívnejšie implementovať už v roku 2024, umožnili výrazne zrýchliť spracovanie požiadaviek a zvýšiť efektivitu práce našich agentov. Robotizácia zároveň prispela k skracovaniu čakacej doby na zákazníckej linke a k celkovému zlepšovaniu zákazníckeho zážitku.

Aj v nasledujúcom období plánujeme pokračovať v modernizácii a inovácií našich služieb. Zavádzanie nových technológií a procesných riešení nám umožní poskytovať zákazníkom ešte rýchlejšiu, pohodlnejšiu a kvalitnejšiu podporu.

MARKETING

Už druhý rok nás v komunikácii so zákazníkmi sprevádza digitálna sprievodkyňa EnergiQa, ktorá zrozumiteľne približuje svet energií. Práve na tomto princípe jednoduchosti, dostupnosti a praktickej hodnoty stavíme aj ďalšie marketingové aktivity spoločnosti SSE.

Na YouTube kanáli SSE sme pre zákazníkov pripravili ďalšie prehľadné video návody, ktoré krok za krokom prevedú zákazníkov cez náročnejšie energetické témy.

V rámci nadštandardného zákazníckeho servisu prinášame moderné digitálne riešenia, ktoré sú prehľadné a jednoduché. V zákazníckej eZóne SSE máme registrovaných už viac ako 216 000 zákazníkov. Neustále sa snažíme, aby bola pre nich čo najkomfortnejšia, preto sme v rámci mobilnej aplikácie spustili aj možnosť biometrického prihlasovania, rozpoznaním tváre (iOS) alebo odtlačkom prsta (Android), ktoré zvyšuje bezpečnosť údajov zákazníkov. Postupne pracujeme aj na implementácii ďalších užitočných funkcií.

Zákazníkom chceme prinášať čo najkonkrétnejšie riešenia a odporúčania, preto našim domácnostiam a podnikateľom, ktorí majú u nás nahlásenú e-mailovú adresu, posielame raz ročne aj bezplatné personalizované videoporadenstvo týkajúce sa správne nastavenej sadzby pri elektrine a tarify pri plyne. Analýza nastavení technických parametrov odberu prebieha konkrétne pre ich odberné miesta.

Poradenské témy súvisiace s efektívnym využívaním energií komunikujeme aj prostredníctvom sociálnej siete Facebook. Na profesijnej sociálnej sieti LinkedIn sa zameriavame hlavne na témy týkajúce sa našej spoločnosti a CSR aktivít SSE. Novinkou roka 2025 je profesionálny LinkedIn profil nášho generálneho riaditeľa, ktorý cez svoju osobu priblíži dianie

v našej spoločnosti a dodá jej ľudskú tvár. Svojim followerom ponúka pravidelné a hodnotné komentáre k energetickému dňaniu a svoje profesionálne postrehy. V rámci nasledujúceho roka plánujeme spustenie instagramového profilu spoločnosti SSE s cieľom osloviť širšie spektrum mladej cieľovej skupiny.

Záver roka sa niesol v znamení veľkej novinky v našej CSR stratégii. Verejnosti sme predstavili náš nový projekt „ENERGIA SENIOROM“ Symbolicky v októbri, mesiaci úcty k starším, sme prvýkrát medializovali zámer SSE a dlhodobý cieľ projektu: každoročne finančne podporovať 10 vybraných pobytových zariadení v Žilinskom a Banskobystrickom kraji, ktoré zohrávajú nezastupiteľnú úlohu v starostlivosti o seniorov v tomto regióne.



FINANCIE A SLUŽBY

V oblasti finančného riadenia bolo zavedených do praxe viacero zmien daňovej a energetickej legislatívy s dopadom na rok 2025, respektíve na rok 2026. Adaptácia na tieto zmeny si vyžiadala mnohé úpravy v IT systémoch, vnútorných procesoch a produktoch spoločnosti. Najvýznamnejšie dopady malo zavedenie transakčnej dane a nových sadzieb DPH v priebehu roka 2025, ako aj systému adresnej energopomoci k 1. 1. 2026. Naďalej sme však poskytovali služby z oblasti finančného riadenia viacerým spoločnostiam skupiny SSE Holding – riadenie hotovosti a platobného styku, vedenie účtovníctva a správy daní, administrácia dopravnej techniky, správa registratúry a majetku, ako aj controlling. Aj v oblasti poskytovania služieb sme dokázali pružne reagovať na meniace sa podmienky a požiadavky našich interných zákazníkov.

Naša spoločnosť je zapojená do skupinového cash poolu, pre efektívne zdieľanie skupinových zdrojov. Počas roka sme disponovali dostatkom vlastných finančných zdrojov v dôsledku výborných výsledkov a aktivít v oblasti riadenia hotovosti, ako napríklad zvyšovanie zálohovanosti.

Počas celého roka prebiehali práce na projekte elekromobility, ktoré nám v nasledujúcich rokoch v spoločnosti umožnia výraznejšie nasadiť batériové vozidlá a tým postupne znižovať uhlíkovú stopu. Posunuli sme sa aj v zvyšovaní podielu zákazníkov s elektronickou faktúrou, čo so sebou prináša dlhodobý environmentálny prínos a zníženie nákladov spojených s tlačou a distribúciou papierových dokladov.

V roku 2025 sme tiež pokračovali v naplňaní cieľov digitalizácie. Dôraz kladieme na digitalizáciu interných procesov ako aj zákazníckych interakcií. Rozšírili sme možnosti komunikácie so zákazníkmi prostredníctvom e-Zóny SSE a rozbehli nové procesy zazmluvnenia prostredníctvom elektronického podpisu. Do interných postupov bola výraznejšie integrovaná robotická platforma, ktorá vykonáva činnosti v procesoch zmeny dodávateľa pri spracovaní bankových výpisov a back office procesoch dopravy. Pokračovali sme aj v modernizácii informačných systémov pre obsluhu zákazníka, obchodných a predikčných systémov. V oblasti riadenia rizík bol nasadený nový informačný systém a modely vyhodnocovania obchodných rizík. Cenové riziko je najvýznamnejším rizikom, ktorému je SSE vystavená. Toto riziko môže spôsobiť stratu z dôvodu zmien trhových cien komodít, pokiaľ existuje otvorená pozícia (prebytok alebo nedostatok) nakúpenej komodity na dané obdobie. Cieľom riadenia cenového rizika je zabrániť, aby SSE utrpela väčšiu stratu, ako bola povolená v rámci schválených limitov. Cenové riziko je riadené pomocou finančných ukazovateľov: VaR (Value at Risk), Risk kapitál a ukazovateľ VaR days. Tieto ukazovatele sú vyhodnocované na dennej báze. V oblasti kreditného rizika sa za uplynulé obdobie opätovne podarilo zlepšiť mieru inkasácie pohľadávok s pozitívnym dopadom na tvorbu opravných položiek.

STRATÉGIA A ROZVOJ PODNIKANIA

Energetický sektor sa v posledných rokoch mení rýchlejšie, než sme boli v minulosti zvyknutí. Vo výročnej správe SSE za rok 2024 sme v kapitole „Budúcnosť“ upozornili na dynamický rozvoj digitalizácie, decentralizácie, kybernetickej bezpečnosti a nové očakávania zákazníkov. Trendy, ktoré sme identifikovali, sa v roku 2025 ešte prehĺbili a potvrdili potrebu jasného a dlhodobého smerovania.

Transformácia trhu pokračuje – vyšší podiel obnoviteľných zdrojov, flexibility spotreby a modernizácie energetických sietí. Európske politiky zdôrazňujú potrebu efektívnejších energetických služieb, dátovo riadených rozhodnutí a pripravenej infraštruktúry. Elektrifikácia dopravy a priemyslu mení charakter dopytu, zatiaľ čo volatilita cien zvyšuje dôraz na spoľahlivosť a kvalitu služieb.

Prijatá **Stratégia SSE 2025 – 2030** je reakciou na tieto zmeny na trhu a nastavuje konkrétny rámec. Stojí na štyroch pilieroch – **Spokojný zákazník, Moderná energetika, Digitalizácia a Ľudské zdroje**.

Štyri piliere Stratégie SSE 2025 – 2030

1. Spokojný zákazník

Zákazníci dnes očakávajú prehľadné a funkčné služby, ktoré dokážu rýchlo reagovať na ich potreby. Pre SSE to znamená ponúkať ucelené riešenia – od tradičnej dodávky energií až po služby modernej energetiky. Cieľom je, aby kontakt so SSE pôsobil profesionálne, dôveryhodne a jednoducho v každom kroku.

Zameranie stratégie:

- vytvorenie konkurencieschopnej ponuky komoditných aj nekomoditných produktov;
- schopnosť komplexne obslúžiť zákazníka;
- skrátenie času uvedenia produktov na trh a efektívne riadenie portfólia;
- využívanie moderných nástrojov pre zákaznícku skúsenosť a segmentáciu.

2. Moderná energetika

Moderné energetické riešenia sú priestor, kde môžu energetické firmy prinášať zákazníkovi vyššiu hodnotu než pri samotnej dodávke komodity. Trendmi sú flexibilita, akumulácia, lokálna výroba a nové formy energetickej spolupráce. SSE chce byť pre zákazníkov partnerom, ktorý im pomôže zorientovať sa v týchto možnostiach a pokryť ich potreby.

Zameranie stratégie:

- budovanie interného know-how v oblasti moderných energetických riešení;
- rozvoj služieb v novom trhovom dizajne (flexibilita, PPA, akumulácia...);
- zapájanie strategických technologických partnerov;
- príprava produktov reagujúcich na trendy zdieľania energií a energetických komúní.

3. Digitalizácia

Digitalizácia je kľúčom k zjednodušeniu komunikácie so zákazníkom, nižšej chybovosti a včasným dátovým rozhodnutiam. Pre SSE znamená prechod na inovované systémy, automatizované procesy a praktické využitie umelej inteligencie, ktoré podporia lepší prehľad o zákazníkoch a vyššiu efektivitu. Moderné IT prostredie zároveň znižuje riziká a posilňuje spoľahlivosť prevádzky.

Zameranie stratégie:

- vytvorenie 360° pohľadu na zákazníka prostredníctvom prepojených systémov;
- digitalizácia zákazníckych aj interných procesov do roku 2030;
- využívanie umelej inteligencie na optimalizáciu procesov;
- rozvoj dátového modelu spoločnosti a posilnenie dátovej analytiky.

4. Ľudské zdroje

Základným kameňom všetkých zmien sú ľudia, ktorí ju vedú zaviesť, udržať a rozvíjať. Úspech implementácie Stratégie SSE stojí na odbornosti, motivácii a schopnostiach našich zamestnancov. SSE preto kladie dôraz na získavanie talentov, ciele vzdelávanie a vytváranie prostredia, v ktorom môžu ľudia pracovať moderne, efektívne a s radosťou.

Zameranie stratégie:

- nastavenie organizačnej štruktúry reagujúcej na technologické aj trhové zmeny;
- získavanie a udržanie talentovaných ľudí s potrebnými zručnosťami;
- kontinuálne zvyšovanie digitálnych, analytických a komunikačných schopností;
- modernizácia pracovného prostredia a odstraňovanie internej byrokracie.



INTEGROVANÝ SYSTÉM MANAŽÉRSTVA

Manažérstvu kvality, životného prostredia, bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci sa naďalej venujeme v súlade s hlavnými zámermi spoločnosti – dosiahnuť a udržiavať vysokú kvalitu poskytovaných služieb stálym i potenciálnym zákazníkom. Ide nám o pozitívne vplyvanie na životné prostredie podľa zásad trvalého a udržateľného podnikania a eliminovanie bezpečnostných rizík vyplývajúcich z práce a pracovného prostredia.

Pre trvalé zlepšovanie činností našej spoločnosti máme zavedený a certifikovaný integrovaný systém manažérstva pre nasledujúce tri oblasti:

- Systém manažérstva kvality v súlade s požiadavkami normy ISO 9001:2015;
- Systém manažérstva environmentu v súlade s požiadavkami normy ISO 14001:2015;
- Systém manažérstva bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci v súlade s požiadavkami ISO 45001:2018.

Firma s certifikátom je v očiach zákazníka bezpečným výberom, pretože vie, že sa v nej dodržiavajú kvalitatívne štandardy, bez ktorých by inak firma certifikát nezískala.

V roku 2025 sme pre všetky tri vyššie uvedené oblasti úspešne absolvovali dozorný audit a obhájili platnosť certifikátov manažérstva. Rozsah auditovaných činností, dodávka elektriny a dodávka plynu, bol v roku 2021 úspešne rozšírený o dodávku nekomoditných riešení, ktoré prispievajú k zníženiu spotreby elektrickej energie a k jej efektívnejšiemu využitiu. Správy z auditov za rok 2025 konštatujú, že sa nenašli nezhody – audítori ocenili silné stránky systému.

ESG a UDRŽATEĽNOSŤ V SSE

V SSE si uvedomujeme dôležitosť transparentnosti a zodpovednosti v oblasti environmentálnych, sociálnych a riadiacich (ESG) aspektov nášho podnikania. V súlade s narastajúcimi požiadavkami na nefinančné vykazovanie, sledujeme aktuálne trendy a legislatívne zmeny, pričom postupujeme v súlade so smernicou CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), ktorá zásadne mení prístup k ESG reportingu v celej EÚ.

Našou ambíciou je plne sa prispôbiť novým požiadavkám a zabezpečiť komplexné, presné a dôveryhodné vykazovanie ESG dát. V tomto kontexte implementujeme postupné kroky, ktoré vyústia v roku 2026 do vydania našej prvej Správy o udržateľnosti, v súlade s platnými štandardmi a metodikou ESRS (European Sustainability Reporting Standards).

Tento proces nám umožní nielen efektívnejšie komunikovať naše aktivity v oblasti udržateľnosti, ale aj posilniť dôveru našich zákazníkov, partnerov, regulačných orgánov a iných kľúčových subjektov. SSE sa tak zodpovedne pripravuje na nové výzvy v oblasti ESG a udržateľnosti s cieľom dlhodobo prispievať k nízkouhlíkovej budúcnosti a spoločensky zodpovednému podnikaniu.

REGULÁCIA – SITUÁCIA NA TRHU

Rok 2025 na trhu s elektrinou a plynom v Európe (vrátane Slovenska) možno hodnotiť ako rok stabilizácie po energetickej kríze v rokoch 2022 – 2023, no s pretrvávajúcou volatilitou a citlivosťou na geopolitické riziká.

Aj pre rok 2025 sa vláda SR rozhodla pokračovať v opatreniach zameraných na elimináciu dopadov energetickej krízy na ceny energií pre vybrané skupiny zraniteľných odberateľov. Ceny za dodávku elektriny pre domácnosti boli opätovne určené na základe vládou schváleného všeobecného hospodárskeho záujmu. Pre ostatných zraniteľných odberateľov, s výnimkou tzv. malých podnikov, vláda SR prostredníctvom nariadení vydaných v rámci tzv. krízovej regulácie zastropovala ceny dodávky elektriny a plynu na rok 2025 obdobne ako v roku 2024, a teda voči uvedeným zraniteľným odberateľom si dodávateľia v roku 2025 neuplatňovali ceny za dodávku elektriny a plynu určené na základe cenových rozhodnutí ÚRSO, ale zastropované ceny. Rovnako vláda SR pristúpila v rámci krízovej regulácie k zastropovaniu ostatných regulovaných sieťových taríf v plynárenstve vo vzťahu k domácnostiam a vybraným zraniteľným odberateľom. Sieťové tarify v elektroenergetike v roku 2025 však už zastropované neboli.

Vnímajúc dôležitosť ochrany domácností pred vysokými cenami energií aj v roku 2026, už v úvode roka 2025 sme oslovili Ministerstvo hospodárstva SR s návrhom na začatie diskusie za účelom prijatia včasných (a adresných) opatrení. Následne sa prakticky celý rok 2025 niesol v duchu príprav na adresnú energopomoc z dielne MH SR, na ktorých sme aktívne participovali, A to buď našou účasťou na odborných stretnutiach s MH SR a dotknutými subjektami, alebo poskytovaním dát nevyhnutných na jej praktickú realizáciu. Legislatívny základ v tomto smere tvoril v októbri 2025

prijatý zákon č. 260/2025 Z. z. o adresnej energopomoci, na ktorý nadväzovalo nariadenie vlády SR č. 353/2025 Z. z., ktorým sa vykonávajú niektoré ustanovenia zákona o adresnej energopomoci. Adresná energopomoc pre dodávku elektriny, plynu a tepla sa začala na Slovensku poskytovať s účinnosťou od 1. 1. 2026 a podľa medializovaných informácií by sa mala vzťahovať na približne 90 % odberateľov v domácnosti.

Rok 2025 bol tiež charakteristický silným rastom produkcie solárnej a veternej energie a s tým spojeným častejším výskytom veľmi nízkych alebo dokonca záporných cien elektriny pri vysokom výkone OZE. ÚRSO v reakcii na uvedený fenomén inicioval úpravu prevádzkových poriadkov SEPS a OKTE, v rámci ktorej mal zámer upraviť spôsob výpočtu zúčtovacej ceny odchýlky, čo odôvodnil potrebou minimalizovať negatívne dôsledky po zapojení SEPS do európskych platforiem PICASSO a MARI koncom roka 2024. Aj do budúcnosti ostávajú záporné ceny elektriny vplyvom výroby elektriny z OZE výzvou z hľadiska zachovania stability trhu s elektrinou.

V marci 2025 nám bolo ako dodávateľovi plynu koncovým odberateľom vydané povolenie na emisie skleníkových plynov v rámci schémy EU ETS2 (pozn. nový systém obchodovania s emisnými kvótami). Zároveň sme boli povinní prvýkrát vypracovať a odovzdať Report emisií skleníkových plynov za rok 2024 za celkový objem dodaného plynu koncovým odberateľom v portfóliu SSE. Uvedený report budeme v ďalších rokoch predkladať na schválenie Okresnému úradu v Žiline pravidelne, a to na ročnej báze vždy do 1. apríla daného roku za predchádzajúci rok, pričom podmienkou je jeho overenie akreditovaným overovateľom.

V oblasti energetickej legislatívy bola najzásadnejšou zmenou prijatou v roku 2025 novelizácia zákona o energetike a ďalších zákonov z oblasti energetiky, ktorá predstavovala transpozíciu

EÚ legislatívy, a to tzv. smernice RED III a čiastočne aj 4. energetického balíčka v plynárenstve. Uvedená novelizácia priniesla zmeny právnej úpravy v oblasti zdieľania elektriny, zavedenie zmlúv o flexibilnom pripojení, zmlúv s pevnou cenou na dobu určitú, ako aj úpravu fungovania vnútorného trhu s vodíkom. V rámci novelizácie zákona o podpore OZE a VÚKVET bola upravená podpora formou zmluvy o vyrovnávacom režime na výrobu elektriny z vybraných OZE a zavedený mechanizmus kreditov vydávaných na elektrinu vyrobenú z OZE.

V priebehu roka 2025 sme sa zároveň aktívne zapájali do odbornej diskusie s ÚRSO týkajúcej sa avizovaného zavedenia pásmových a (regulovaných) dynamických taríf pre domácnosti, v rámci ktorej sme ÚRSO adresovali viacero podnetov a rizík tak vo vzťahu k odberateľom v domácnosti, ako aj v súvislosti so samotnou implementáciou predmetných taríf. Či ÚRSO zohľadnilo naše podnety, bude zrejmé až po novelizácii príslušnej cenovej vyhlášky pre elektroenergetiku, ktorá je plánovaná v prvej polovici roka 2026.

NEKOMODITNÉ PRODUKTY

Rok 2025 bol na Slovensku v oblasti energetiky obdobím postupnej stabilizácie po turbulentných rokoch výrazných cenových výkyvov, ktoré zasiahli trh medzi rokmi 2022 až 2024. Hoci ceny energií už nevykazovali extrémne skoky, zostávali vyššie než historické predkrízové úrovne, čo podnecovalo zákazníkov v domácnosti aj podniky hľadať cesty k energetickej efektívnosti a investovať do vlastných zdrojov.

Zároveň sa prejavila postupná zmena spôsobená európskymi legislatívnymi požiadavkami, najmä v oblasti ESG reportingu, klimatických záväzkov a modernizácie energetickej infraštruktúry. Podporné mechanizmy štátu, najmä v oblasti obnovy rodinných domov či dotácií na fotovoltiku, ovplyvňovali investičné správanie domácností, zatiaľ čo podniky reagovali najmä na tlak konkurencieschopnosti a potrebu stabilizovať svoje náklady.

Rok 2025 priniesol ďalšie posilnenie nekomoditného portfólia SSE, ktoré sa stáva čoraz dôležitejšou súčasťou našej stratégie v oblasti energetických služieb, flexibility a udržateľnosti. Okrem stabilného rastu existujúcich produktov bol rok charakteristický intenzívnym procesným a systémovým rozvojom, prípravou nových riešení a reakciou na meniace sa trhové, legislatívne a dotačné podmienky. Nekomoditné produkty si v roku 2025 udržali silnú pozíciu v B2C segmente, pričom rastúci záujem klientov potvrdzuje potrebu moderných, energeticky efektívnych a komfortných riešení v domácnostiach aj v podnikovej sfére v segmente B2B

1. Výkonnosť prioritných produktov

1.1 Zelená domácnostiam - stabilný pilier B2C portfólia

Produkt „Zelená domácnostiam“ predstavuje pre našich zákazníkov dôležitý pilier pri prechode na udržateľnú energiu. Napriek náročnejším podmienkam a zmenám v dotačných schémach (SIEA) zostávame pre domácnosti stabilným partnerom. Neustály záujem o naše riešenia vnímame predovšetkým ako prejav dôvery v našu odbornosť a schopnosť previesť zákazníka celým procesom bezpečne a efektívne.

V roku 2025 sme zrealizovali montáž FVE pre rodinné domy so štátnym finančným príspevkom Zelená domácnostiam v celkom inštalovanom výkone viac ako 3 MW. Za obdobie od roku 2017 do roku 2025 sme tak prekročili výkon 10 MW.

Kľúčové faktory ovplyvňujúce rok 2025:

- časté zmeny termínov aktivácie poukážok, stop-stavy a obmedzenia zo strany SIEA;
- zvýšený tlak zákazníkov na transparentnosť cenových ponúk;
- potreba zjednodušenia procesu (zákazníci často poukazovali na zdĺhavé administratívne úkony).

Zásadné aktivity 2025:

- úprava cenových ponúk a doplnenie informácií o návratnosti;
- zníženie počtu reklamácií zlepšením procesu komunikácie;
- príprava novej zostavy so smart metrom.

Zákaznícke správanie v roku 2025:

- rastúci dopyt po produktoch s vyššou predvídateľnosťou nákladov;
- pretrvávajúci záujem o OZE, no vnímanie dotácií ako kľúčového motivačného prvku;
- väčší dôraz na rýchlosť reakcie a dostupnosť informácií.

Strategické zistenia: Výkon produktu potvrdzuje vysoký dopyt, no zároveň poukazuje na extrémnu závislosť segmentu od dotačných výziev. Produkt má potenciál rásť aj bez dotácií, ak sa zlepší komunikácia návratnosti, zrozumiteľnosť ponúk a procesné SLA.

1.2 Fotovoltika pre firmy - trh čaká, SSE pracuje

Podnikateľský segment bol počas celého roka charakterizovaný výraznou opatrnosťou zákazníkov. Napriek relatívne nízkemu objemu nových zmlúv sa podarilo presiahnuť plán marže. K výsledku významne prispeli projekty zazmluvnené v predchádzajúcich rokoch a úspešná finalizácia kampaní v rámci „Zelená podnikom“.

V období od roku 2021 do roku 2025 sme inštalovali firemným zákazníkom lokálne fotovoltické zdroje s celkovým inštalovaným výkonom viac ako 14 MW.

Kľúčové faktory ovplyvňujúce rok 2025:

- väčšina firiem čakala na nové výzvy v programe Zelená podnikom;
- vysoká cenová konkurencia medzi realizátormi FVZ;
- technické obmedzenia zo strany distribučných spoločností (nepovolené prietoky do siete).

Zásadné aktivity 2025:

- rozšírenie o financovanie na 5 rokov;
- rozbeh predaja pre malé, stredné podniky naviazané spolu so službou „Zelená podnikom“;
- úprava obchodných podmienok pri zriadení záložného práva.

Strategické smerovanie:

- zameranie na municipalitu (obce, mestá) s financovaním na dlhšie obdobie;
- ponuka komplexných služieb vrátane administrácie dotácií.

Strategické zistenia:

Segment firemných fotovoltík ostáva mimoriadne citlivý na dotačné programy. Vyčkávacie správanie podnikov výrazne spomaľuje trh. FVZ pre firmy ostáva kľúčovým produktom strednodobého horizontu, jeho potenciál sa naplno prejaví v roku 2026 pri nových výzvach a rozšírení ENEF služieb.

Pri výrobe elektrickej energie z doposiaľ realizovaných fotovoltík pre firmy a rodinné domy s celkovým výkonom viac ako 20 MW a predpokladanom množstve vyrobenej elektrickej energie 21 MWh vzniká ročná úspora CO2 v celkovom množstve 31,42 t.

1.3 Zelená energia (DOM) - najmasovejší produkt SSE

Zelená energia u nás nie je len o číslach, ale o skutočnej podpore udržateľnosti. Produkt „Zelená energia“ je navrhnutý tak, aby bol pre zákazníka maximálne zrozumiteľný. Dlhodobý záujem o túto službu potvrdzuje, že naši zákazníci chcú reálne prispievať k rozvoju obnoviteľných zdrojov a v SSE nájdú spoľahlivého partnera, ktorý im to umožní.

Čo najviac ovplyvnilo rok 2025:

- zmena ceny a úprava zálohových platieb;
 - migrácia celej zákazníckej bázy do SAP;
 - zavedenie elektronického podpisu v SAP;
 - naviazanie služby na komoditu (tzv. kombo zmluva), čo podporilo cross-selling.
- Pozorované trendy:**
- postupné vyčerpávanie segmentu (počet zákazníkov v OZE sa stabilizuje);
 - rastúci tlak konkurencie z hľadiska cien aj doplnkových služieb;
 - potreba nových benefitov pre zákazníkov.

1.4 SSE Opravár - pevná súčasť retenčnej stratégie

Produkt SSE Opravár potvrdil svoju pozíciu v portfóliu. Rok 2025 bol výrazne ovplyvnený zmenou poskytovateľa služby, čo so sebou prinieslo potrebu masívnych procesných úprav a vyššiu mieru spätných väzieb od zákazníkov.

Hlavné pozitíva roka 2025:

- stabilná akvizícia podporená kampaňami,;
- rast počtu zákazníkov aj v segmentoch so zvýšeným rizikom;
- výrazné posilnenie komunikácie a reportingových nástrojov.

Zistené riziká:

- časť zákazníkov vyjadrila nespokojnosť so spôsobom riešenia poisťných udalostí (poistné plnenie vs. skutočné náklady);
- technické obmedzenia pri zmene vlastníka odberného miesta.

1.5 Virtuálna batéria - top produkt roka 2025

Rok 2025 potvrdil, že Virtuálna batéria sa stala jedným z najobľúbenejších riešení pre moderné domácnosti. Mimoriadny záujem o túto službu prekonal očakávania, čo nás motivuje k ďalšiemu skvalitňovaniu našej podpory pri využívaní obnoviteľných zdrojov.

Prečo si zákazníci čoraz viac vyberajú Virtuálnu batériu?

- **Efektívna podpora fotovoltiky:** S nárastom domácich fotovoltických elektrární rastie aj potreba inteligentne nakladať s vyrobenou energiou. Naša služba umožňuje využiť každý vyrobený kilowatt naplno.
- **Dostupnosť a férovosť:** Vďaka úprave podmienok sme službu sprístupnili širšiemu okruhu domácností, ktoré hľadajú rovnováhu medzi investíciou a úsporou.
- **Inteligentná správa spotreby:** Naši zákazníci čoraz aktívnejšie hľadajú spôsoby, ako optimalizovať svoje náklady. Virtuálna batéria im dáva slobodu spotrebovať vlastnú zelenú energiu vtedy, keď ju skutočne potrebujú.
- **Ideálne prepojenie so Zelenou domácnosťou:** Naši klienti vnímajú Virtuálnu batériu ako prirodzenú súčasť dotačného programu.

1.6 INFIMEO - základ pre využitie flexibility a energetické služby

INFIMEO je produkt so strategickým významom pre SSE. A rok 2025 bol venovaný rozsiahlej prípravnej fáze, ktorá zahŕňala obchodné, procesné, legislatívne a systémové aktivity.

Najdôležitejšie míľniky:

- uzavretie rámcových zmlúv s dodávateľom;
- príprava zmlúv na flexibilitu;
- nastavenie fakturácie pre B2B, B2C aj DOM segment;
- školenia obchodných oddelení a zákazníckych centier;
- spustenie predaja INFIMEO produktov.

Zistené riziká:

- vyššie ceny inteligentných batériových úložísk;
- dopad zmeny koeficientu odchýlky;
- vstup do MARI a Picasso má výrazný dopad na výnos, rovnako ako 15 min. bilancovanie.

Zákaznícke pohľady:

- zistené riziká majú negatívny dopad na výsledky zazmluvnenia. V portfóliu je v r. 2025 inštalované jedno batériové úložisko v segmente B2B;
- nedôvera zákazníkov v deklarovaný efekt.

Strategické hodnotenie: Produkt má v budúcnosti vysoký potenciál, avšak v súčasnej situácii vzhľadom na zistené riziká je pre klientov menej rentabilný. INFIMEO predstavuje jeden z najperspektívnejších produktov v našom portfóliu, pretože umožňuje spoločnosti vstúpiť do oblasti energetického manažmentu, agregácie flexibility, regulácie a budúcich komunitných energetických modelov.

2. Vyhodnotenie ostatných produktov

Obnov dom

Zákazníci oceňujú „kompletnú službu na kľúč“, najmä pri žiadostiach o dotácie. Trend poukazuje na rastúci záujem domácností o znižovanie energetickej náročnosti.

- stabilný záujem, silná väzba na Národný projekt;
- rozšírenie Obnov dom MINI malo pozitívny efekt.

Domov+ od SSE - poistenie majetku

SSE ako podriadený finančný agent ponúka službu poistenia zameranú na rodinné domy a byty. Vzhľadom na to, že sa zaoberáme produktami, ktoré priamo súvisia s energetikou, našou požiadavkou je, aby mal zákazník poistné krytie svojho odberného miesta (dom/byt), nielen na živelné pohromy, ale aj na technické a technologické zariadenia v nehnuteľnosti/ domácnosti, tzn. krytie na fotovoltické zariadenie, kotly, klimatizácie, či tepelné čerpadlá. V roku 2025 narástol záujem o produkt po kampani „DOMOV+ od SSE“ a naši zákazníci oceňujú jednoduchosť a prepojenie s energetickými produktmi.

Energetické certifikáty

Produkt dopĺňa hlavné OZE a obnoviteľné riešenia. Zákazníci ho najčastejšie využívajú ako súčasť väčších projektov.

PKK - Plynové kondenzačné kotly

Pri tomto produkte dopyt stagnuje najmä kvôli vysokej konkurencii a poklesu záujmu o plynové technológie. Rozvoj bude závisieť od strategických rozhodnutí v oblasti vykurovania.

Nabíjačky pre elektromobily - B2C

Naše skúsenosti ukazujú, že tento produkt je atraktívnejší pre segment B2B viac ako pre B2C. V segmente B2B je možné poskytovať ho ako projekt na kľúč.

Najdôležitejšie míľníky pri elektromobilite:

- počas roka sme vybrali nového partnera na dodávku a inštaláciu nabíjacích staníc;
- došlo k transformácii produktu – v SSE ponúkame širokú škálu AC aj DC nabíjacích staníc, pričom okrem samotného hardvéru poskytujeme aj kompletný softvérový backend pre správu nabíjania, monitoring, fakturáciu a diaľkovú správu zariadení;

Pre SSE znamená táto spolupráca možnosť pružne reagovať na rastúci dopyt po nabíjacích staniciach, zjednodušenie procesov pre zákazníkov a posilnenie svojej pozície v oblasti elektromobility.

3. Nové pilotné produkty spustené v IV. Q 2025

Produkt DAITAMONITOR je komplexný inteligentný systém energetického manažmentu, ktorý vznikol s cieľom presne merať, strážiť, optimalizovať a prediktívne riadiť energiu v podnikoch. Ide o riešenie určené predovšetkým pre segment B2B s postupným rozšírením aj do segmentu B2C. Riešenie je navrhnuté ako flexibilná platforma, ktorá umožňuje postupné rozširovanie o ďalšie moduly, nové funkcie či analytické služby. Počas roka sme spustili pilotný projekt s jedným z našich zákazníkov.

DAITAMONITOR priniesol v praxi:

- včasnú identifikáciu porúch, skôr, ako by spôsobila vážne poruchy a havárie;
- prevenciu neplánovaných prestojov a strát vo výrobe;
- výrazné úspory na energiách a servisných nákladoch;
- zvýšenie efektivity výroby a dodržiavanie pracovných postupov.

Novým produktom spusteným v 12/2025 je tiež **PASPORT BUDOV**

Pasport budov predstavuje náš nový strategický produkt, ktorý vznikol v reakcii na aktuálne potreby trhu, najmä v segmente verejných budov, municipalít a správcov objektov. Je to služba zameraná na systematické zhromažďovanie, vyhodnocovanie a spracovanie údajov o budovách s cieľom poskytnúť klientom presný, ucelený a profesionálne spracovaný obraz o technickom stave ich nehnuteľností. Pasport budov predstavuje nástroj, ktorý pomáha organizáciám získať komplexný prehľad o technickom stave ich budov a ponúka podklady pre strategické rozhodovanie, plánovanie obnovy a možnosti čerpať finančné prostriedky z dotačných schém. Služba má vysoký potenciál na rozvoj v roku 2026, a to najmä pre spojenie s trendmi energetickej efektívnosti, udržateľnosti a modernizácie verejných aj podnikových objektov.

Dôležitým atribútom úspešnosti nekomoditných produktov do budúcnosti bude zdroj dát, ich kvalita a možnosť pracovať s nimi pre poskytnutie ďalších podporných služieb na existujúcich nekomoditných produktoch. Veľkú úlohu budú zohrávať inteligentné energetické systémy s prístupom k efektívnejšiemu a ekologickejšiemu energetickému mixu nielen v elektroenergetike, ale aj v plynárenstve, teplárenstve a pod.

PRÁVNE

Odbor Právne zabezpečuje komplexnú právnu podporu pre všetky organizačné útvary v SSE. V roku 2025 sme sa popri bežnej právnej agende zamerali najmä na legislatívne posudzovanie a posilňovanie právneho compliance, podporu strategických a iných projektov a na riadenie súdnych a správnych konaní.

Súčasťou našej agendy je tiež zastupovanie spoločnosti v pasívnych aj aktívnych súdnych sporoch a mimosúdna agenda. Pracujeme na poskytovaní právnych stanovísk k otázkam verejného obstarávania vrátane pripomienkovania dokumentácie zverejnenej verejným obstarávateľom. Jednou z činností odboru Právne je tiež posudzovanie rizík podľa GDPR, ale tiež podpora pri kolektívnom vyjednávaní. Cieľom odboru je predovšetkým zníženie právnych rizík, úspešné riadenie sporovej a správnej agendy a predovšetkým podpora manažmentu spoločnosti.

INTERNÝ AUDIT

Interný audit poskytuje vrcholovému manažmentu nezávislé uistenie o tom, do akej miery je fungovanie nastaveného kontrolného systému v súlade s požiadavkami vedenia spoločnosti. Nezávisle hodnotí tiež systém riadenia rizík, dodržiavanie súladu s platnou legislatívou a požiadavkami regulátora v auditovaných procesoch. Svojimi odporúčaniami iniciuje optimalizáciu procesov, znižovanie podnikateľských rizík a napomáha tým k dosiahnutiu obchodných cieľov spoločnosti.

Interný audit pracuje na základe schváleného ročného Plánu auditov a kontrol, ktorý je zostavený podľa aktuálnych rizikových oblastí z Katalógu rizík SSE, aktuálnej rizikovej analýzy odboru Interný audit zohľadňujúcej aj zistenia z predchádzajúcich auditov a požiadaviek manažmentu. Realizácia interných auditov sa riadi

podľa zásad Medzinárodného rámca profesijnej praxe interného auditu.

Výstupom z vykonaných auditov sú písomné správy, ktoré dokumentujú všetky zistenia a súvisiace riziká. Správy ďalej obsahujú odporúčania interného auditu na minimalizovanie identifikovaného rizika a prijaté nápravné opatrenia zodpovedných zamestnancov. O výsledku jednotlivých auditov je informovaný top manažment spoločnosti.

V roku 2025 sme ako interní audítori posudzovali a hodnotili procesy v oblasti udeľovania výnimiek v segmente B2C, reportovanie manažmentu a výkon kontroly. Preverovali sme dodržiavanie pravidiel pre pripomienkovanie, schvaľovanie a evidenciu zmlúv. Pozornosť sme venovali systému zálohových platieb, ktoré pri bezchybnom fungovaní zlepšujú cash flow, znižujú riziko likvidity a kreditné riziko. Ďalšou auditovanou oblasťou boli procesy a pravidlá vymáhania pohľadávok. Vo všetkých realizovaných auditoch hodnotili audítori tiež riziko podvodu.

Našou stálou aktivitou je dohľad nad plnením prijatých opatrení na elimináciu identifikovaných rizík a tiež poradenstvo a úloha nezávislého odborného garanta v procese zabezpečenia súladu spoločnosti s požiadavkami zákona o kybernetickej bezpečnosti.



PROJEKTY

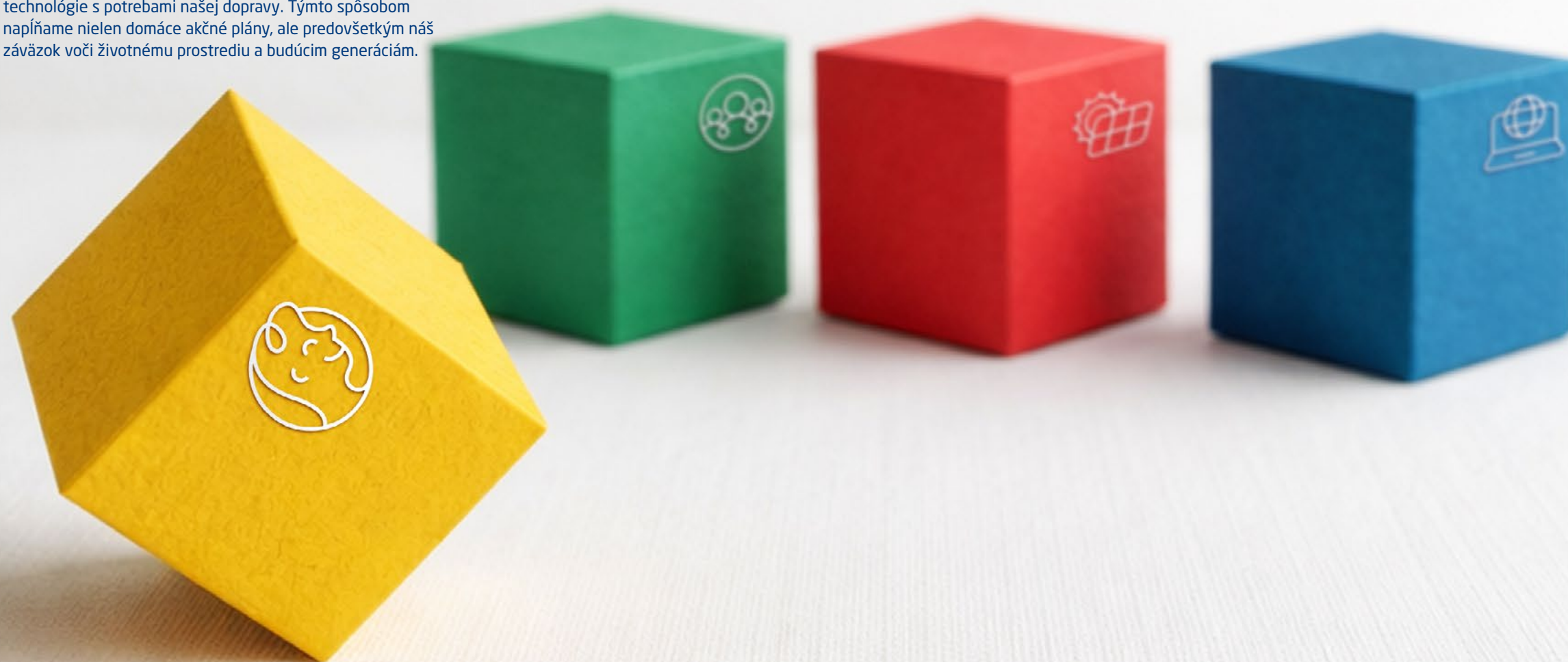
V roku 2025 sme nadviazali na dynamické tempo inovácií z predchádzajúceho obdobia. Projektové portfólio bolo orientované predovšetkým na digitálnu transformáciu kľúčových systémov a napĺňanie cieľov v oblasti udržateľnej mobility.

Dominantnou strategickou iniciatívou zostal projekt na obsluhu zákazníkov 2.0 zameraný na generačnú výmenu systémov SAP IS-U a CRM. Cieľom projektu je zjednotenie procesov pre elektrinu a plyn do jedného moderného riešenia a zároveň príprava na prechod na platformu SAP S/4HANA. Počas roka 2025 prebiehali intenzívne vývojové aktivity, rozsiahle užívateľské testovania a niekoľko kôl migračných behov. V záujme zabezpečenia hladkého prechodu do produkčnej prevádzky bol rozsah projektu rozdelený do troch realizačných fáz. Aktuálne projektové úsilie sa sústreďuje na finalizáciu prvej fázy, ktorej nasadenie do produktívnej prevádzky je naplánované na prvú polovicu roka 2026.

V úzkej nadväznosti na projekt SO2 2.0 pokračovala implementácia systému Xenergie PricingTool, ktorý bude náhradou morálne zastaraného systému pre cenotvorbu a manažment ponúk. Vzhľadom na technologickú závislosť oboch riešení bol harmonogram PricingTool-u zosynchronizovaný s hlavnou iniciatívou SO2, s cieľom ich spoločného spustenia.

V oblasti obchodu s energetickými komoditami sme úspešne zavŕšili modernizáciu technologického zázemia. Po predchádzajúcom nasadení systému Energy trading and risk management bol k 1. júnu 2025 do ostrej prevádzky uvedený aj predikčný systém FMS (Forecast Management System).

V SSE vnímame prechod na elektromobilitu ako kľúčovú súčasť našej zelenej transformácie. Už druhý rok aktívne rozvíjame projekt Elektromobilita, ktorý nám slúži ako priestor na postupné zavádzanie inovatívnych riešení v súlade s európskymi cieľmi uhlíkovej neutrality. Pripravujeme konkrétne kroky a stratégie, ktoré prepoja moderné technológie s potrebami našej dopravy. Týmto spôsobom napĺňame nielen domáce akčné plány, ale predovšetkým náš záväzok voči životnému prostrediu a budúcim generáciám.



SPOLOČENSKÁ ZODPOVEDNOSŤ

Spoločenská zodpovednosť: Viac než len dodávka energie

V SSE vnímame náš úspech nielen cez optiku hospodárskych výsledkov, ale predovšetkým cez vplyv, ktorý máme na komunitu, región a životné prostredie. Rok 2025 bol pre nás potvrdením, že energia, ktorú dodávame, má najväčší zmysel vtedy, keď pomáha rásť a chrániť hodnoty, na ktorých nám záleží. Bol to rok 2025 prehlbovania dlhoročných partnerstiev a aktívneho zapájania našich zamestnancov do pomoci v regióne, kde žijeme a pracujeme. Naše aktivity sme sústredili do štyroch kľúčových oblastí:

Energia seniorom: Nová vlajková loď našej pomoci

V roku 2025 sme položili základy a v marci 2026 naplno spúšťame náš kľúčový projekt „Energia seniorom“. Uvedomujeme si, že staršia generácia si zaslúži našu plnú pozornosť a úctu. Preto bude naša pomoc adresná. Vyčlenili sme časť zisku za rok 2025 z každej spotrebovanej MWh našich zákazníkov z radov domácností na priamu podporu zariadení pre seniorov. Chceme byť transparentní a zapojiť aj verejnosť, preto bude o rozdelení sumy **170 000 EUR** medzi 10 vybraných zariadení v Žilinskom a Banskobystrickom kraji rozhodovať široká verejnosť prostredníctvom hlasovania. Naším cieľom je zlepšenie prostredia v zariadeniach, ktoré vracajú seniorom dôstojnosť a radosť do života.

Komunita a dobrovoľníctvo: SSE - Energia, ktorá pomáha

Naši zamestnanci sú srdcom našej zodpovednosti. Prostredníctvom dlhodobého programu dobrovoľníctva sme aj v uplynulom roku venovali množstvo hodín práce a finančných prostriedkov tam, kde chýbajú financie či ruky k dielu.

Záchranná stanica pre voľne žijúce živočíchy Zázrivá:

Každoročne organizujeme dobrovoľnícke brigády v Zázrivej. Naši zamestnanci priamo na mieste pomáhajú s opravami

a údržbou areálu, ktorý slúži na rehabilitáciu zranených živočíchov a ich návrat do voľnej prírody.

Kalvária Banská Štiavnica: Spolupracujeme na zachovaní jednej z najvýznamnejších barokových pamiatok v strednej Európe. Naša podpora prispieva k postupnému reštaurovaniu a údržbe tohto unikátneho areálu, zapísaného v zozname UNESCO.

Strategická pomoc zraniteľným skupinám

Veríme v adresnú a systémovú pomoc tam, kde je to najviac potrebné. Naša podpora smeruje k tým, ktorí čelia ťažkým životným výzvam:

Svetielko nádeje: Dlhodobo finančne podporujeme toto občianske združenie, ktoré poskytuje pomoc deťom s onkologickými ochoreniami a ich rodinám. Naším cieľom je prispieť k zlepšeniu kvality života detských pacientov počas náročnej liečby.

Koľko lásky sa zmestí do krabice od topánok: SSE sa po prvýkrát zapojila do tejto celoslovenskej zbierky. Naši zamestnanci vlastnoručne pripravili darčeky pre osamelých seniorov, čím do seniorských zariadení priniesli nielen materiálnu pomoc, ale najmä pocit ľudskej blízkosti.

Martinova Kvapka krvi: V úzkej spolupráci s Národnou transfúznou službou pravidelne organizujeme v priestoroch našej spoločnosti dobrovoľné darovanie krvi. Táto aktivita mobilizuje našich zamestnancov k najvzácniejšiemu daru, ktorý zachraňuje životy.

Edukácia s úsmevom: Šťukes a Šťukalka

Energetická gramotnosť a bezpečnosť sú témy, ktoré v SSE komunikujeme už od útleho veku. Naši maskoti, **Šťukes a Šťukalka**, sú neodmysliteľnou súčasťou nášho vzdelávacieho konceptu. Prostredníctvom ich príbehov a hravých aktivít učíme deti,

ako energiou šetriť, ako sa správať bezpečne v blízkosti elektrických zariadení a prečo je dôležité chrániť životné prostredie.

Šťukes a Šťukalka vnášajú do sveta energetiky ľudskosť a zrozumiteľnosť, čím pomáhajú budovať zodpovedný prístup k spotrebe energie u najmladšej generácie.

Zamestnanecká angažovanosť a granty

Naši kolegovia najlepšie vedia, kde v ich okolí chýba pomoc. Preto im dávame priestor realizovať vlastné nápady:

Zamestnanecký grantový program: V strategickej spolupráci s **Nadáciou EPH** prevádzkujeme program, v ktorom môžu naši zamestnanci získať finančnú podporu pre lokálne komunity. Vďaka tejto iniciatíve sme v roku 2025 podporili desiatky menších lokálnych projektov v oblasti športu, kultúry a komunitného rozvoja, ktoré iniciovali priamo naši ľudia.

Všetky tieto aktivity potvrdzujú, že SSE nie je len dodávateľom energie, ale spoľahlivým partnerom a dobrým susedom. Naša pomoc nie je jednorazovým gestom, ale dlhodobým záväzkom voči regiónu, ktorý nám dal meno.



ZAMESTNANCI

Naši zamestnanci predstavujú kľúčový pilier dlhodobého úspechu spoločnosti. V roku 2025 sme sa sústredili na ich systematický rozvoj, posilňovanie odborných znalostí a potrebných kompetencií, ako aj na vytváranie stabilného a motivujúceho pracovného prostredia.

K 31. decembru 2025 mala spoločnosť 380 zamestnancov, z toho 75 % tvorili ženy a 25 % muži. Priemerný vek zamestnancov dosiahol 44,14 roka. Dobrovoľná fluktuácia sa počas roka pohybovala na úrovni 1,62 %, čo potvrdzuje stabilitu tímu aj atraktivitu spoločnosti ako zamestnávateľa. Podpora diverzity a rovnosti príležitostí je dôležitou súčasťou našej personálnej politiky. V roku 2025 sme povýšili 20 zamestnancov, čím sme posilnili interné kariérne postupy a motiváciu zamestnancov, podporujúc ich angažovanosť a dlhodobú stabilitu tímov.

Počas roka 2025 sme z externého prostredia obsadili 23 pracovných miest v hlavnom pracovnom pomere, pričom jeden z prijatých zamestnancov bol absolventom vysokej školy. Výber kandidátov prebiehal prostredníctvom transparentného výberového procesu založeného na posudzovaní odborných predpokladov, skúseností a kompetencií uchádzačov. Personálna štruktúra zodpovedá strategickým potrebám spoločnosti. Najväčšiu časť zamestnancov tvorí divízia Obchod a služby (58 %), nasledovaná divíziou Financie a služby (25 %), divíziou Stratégia a rozvoj podnikania (9 %) a Útvarmi generálneho riaditeľa (8 %). Rozvoj zamestnancov vnímame ako dlhodobú investíciu do konkurencieschopnosti spoločnosti.

V roku 2025 sme realizovali vzdelávacie aktivity zamerané najmä na odborné znalosti energetických trhov, digitálne zručnosti, predajné a vyjednávacíe zručnosti a podporu tímovej spolupráce. Interné vzdelávanie bolo orientované predovšetkým na nové produkty a služby pre zákazníkov, ako

aj na oblasti kybernetickej bezpečnosti a ochrany osobných údajov (GDPR). Súčasťou rozvojového systému boli adaptačné tréningy pre nových kolegov.

V roku 2025 sme spustili program SSEminárTU zameraný na manažérske vzdelávanie, identifikáciu a rozvoj nástupcov na manažérske pozície a kľúčových zamestnancov. Do programu je zapojených 17 % zamestnancov. Do vzdelávacích a rozvojových aktivít sme v roku 2025 investovali 165-tisíc EUR. Priemerný počet hodín interného a externého vzdelávania na jedného zamestnanca dosiahol skoro 38 hodín, čo je pre nás jeden pracovný týždeň.

Podporujeme otvorenú firemnú kultúru založenú na spolupráci, dôvere, zodpovednosti a transparentnej komunikácii. V roku 2025 sme realizovali prieskum spokojnosti zamestnancov, ktorého výsledky využívame na priebežné zlepšovanie pracovných procesov a pracovného prostredia. Už viac ako dva roky máme úspešne implementovaný hybridný pracovný model kombinujúci prácu na pracovisku s domácou prácou, ktorý zvyšuje atraktivitu zamestnávateľa aj z pohľadu podpory rovnováhy medzi pracovným a súkromným životom.

Okrem flexibilných foriem práce ponúkame široké spektrum peňažných aj nepeňažných benefitov, vrátane 7,5-hodinového pracovného úväzku, predĺženej dovolenky o 5 dní nad rámec Zákonníka práce či možnosti skrátených pracovných úväzkov. Pokračovali sme aj v Programe duševnej pohody, zameranom na krátkodobé psychologické poradenstvo pre zamestnancov a ich rodinných príslušníkov.

Medzi poskytované príspevky patrí napríklad príspevok na doplnkové dôchodkové sporenie, príspevok na predškolské zariadenia pre deti zamestnancov či príspevok pri darovaní krvi. Organizujeme športové a kultúrne podujatia pre zamestnancov a ich rodinných príslušníkov. Niekoľkokrát ročne realizujeme

Dni zdravia, počas ktorých môžu zamestnanci absolvovať preventívne zdravotné vyšetrenia. Naďalej sa aktívne venujeme podpore zamestnankyň na materskej a rodičovskej dovolenke a ich plynulému návratu do pracovného procesu. Zamestnanci majú zároveň možnosť využívať zvýhodnené podmienky a zľavy u vybraných obchodníkov a poskytovateľov služieb.

Na zdraví a bezpečnosti našich zamestnancov nám záleží – berieme to ako prirodzenú súčasť našej práce. Počas roka 2025 sme dodržiavali všetky zákonné požiadavky v oblasti BOZP a realizovali pravidelné školenia vrátane školení pre vodičov referentských vozidiel so zameraním na elektromobilitu. Zamerali sme sa na prevenciu a znížovanie rizík v oblasti bezpečnosti, pričom sme v sledovanom období neevidovali žiadne pracovné úrazy.

BUDÚCNOSŤ

Budúcnosť energetiky v rézii SSE: Udržateľnosť, inovácie a digitalizácia

Svet energetiky prechádza najzásadnejšou transformáciou za posledné desaťročia. V Stredoslovenskej energetike túto zmenu nevnímame len ako výzvu, ale aj ako príležitosť definovať novú éru zodpovedného podnikania. Naša vízia budúcnosti stojí na troch pilieroch: **zelenej transformácii, energetickej efektívnosti sebestačnosti našich zákazníkov a technologickom pokroku.**

1. Dekarbonizácia a prechod k zelenej energii

Budúcnosť je bezemisná a SSE chce byť jej akcelerátorom. Naším cieľom je postupne zvyšovať podiel energie z obnoviteľných zdrojov v našom portfóliu a motivovať k tomuto kroku aj našich partnerov.

Zelená energia pre každého: Rozširujeme dostupnosť produktov s certifikátom pôvodu z obnoviteľných zdrojov pre domácnosti aj veľké priemyselné podniky.

Podpora cirkulárnej ekonomiky: Investujeme do riešení, ktoré minimalizujú environmentálnu stopu a podporujú trvalo udržateľný rozvoj regiónu stredného Slovenska.

2. Od dodávateľa k partnerovi v energetickej efektívnosti

Budúcnosť už nie je len o predaji kilowatthodín, ale aj o poskytovaní komplexných riešení, ktoré zákazníkom pomáhajú energiu vyrábať a šetriť ňou.

Rozvoj fotovoltiky, batériových systémov a tepelných čerpadiel

SSE sa stáva kľúčovým integrátorom moderných technológií. Naším zákazníkom pomáhame budovať vlastnú energetickú nezávislosť prostredníctvom inštalácií fotovoltických panelov, smart batériových úložísk a inteligentných systémov vykurovania.

Služby energetického manažmentu: Vďaka pokročilej analytike sme schopní našim firemným klientom v reálnom čase radiť, ako optimalizovať spotrebu a znižovať prevádzkové náklady.

3. Digitalizácia a smart riešenia

Budúcnosť energetiky je v dátach. Digitalizácia procesov nám umožní reagovať na dynamické zmeny na trhu a zvyšovať komfort našich zákazníkov.

Inteligentné meracie systémy (IMS): Masívna implementácia inteligentných meračov otvorí cestu k dynamickým tarifám a lepšiemu riadeniu distribučnej sústavy.

Zákaznícka zóna 2.0: Budujeme intuitívne digitálne prostredie, v ktorom si zákazník vybaví všetko potrebné „na pár klikov“ – od monitoringu vlastnej spotreby až po nákup nových energetických riešení.

4. Rozvoj lokálnych energetických komunít

Veríme v decentralizáciu. Budúcnosť prinesie vznik energetických komunít, kde si susedia alebo firmy budú môcť energiu zdieľať medzi sebou. SSE chce byť v tomto procese odborným garantom a technickým partnerom, ktorý zabezpečí stabilitu a férovosť takéhoto zdieľania.

„V SSE nečakáme na to, čo budúcnosť prinesie. Aktívne ju vytvárame tým, že spájame našu viac ako storočnú tradíciu s najmodernejšími technológiami. Naším poslaním zostáva dodávať bezpečnú a dostupnú energiu, ale po novom – čistejšie, inteligentnejšie a s ohľadom na generácie, ktoré prídu po nás.“

SPRÁVA O HOSPODÁRENÍ A ČINNOSTI SPOLOČNOSTI SSE ZA ROK 2025

Individuálny výkaz ziskov a strát SSE, a. s.		(v tisícoch EUR)
Popis	2025	2024
Tržby	979 143	991 026
Nákup elektrickej energie, plynu, distribučné a súvisiace poplatky	-924 445	-928 699
Osobné náklady	-18 272	-17 366
Spotreba materiálu a poddodávky	-422	-343
Ostatné prevádzkové výnosy	73 291	60 716
Ostatné prevádzkové náklady	-71 809	-60 430
EBITDA	37 486	44 904
Odpisy a opravné položky k majetku	-3 552	-3 498
Prevádzkový zisk	33 934	41 406
Výnosové úroky	837	2 119
Nákladové úroky	-185	-570
Príjmy z dividend	0	0
Ostatné finančné výnosy	-144	-197
Finančné výnosy, netto	508	1 353
Zisk pred zdanením	34 442	42 759
Daň z príjmov	-8 131	-8 401
Zisk za účtovné obdobie	26 311	34 358

FINANČNÉ VÝSLEDKY

Individuálna účtovná závierka spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s. za rok 2025 bola zostavená podľa Slovenských štandardov pre finančné účtovníctvo v súlade so zákonom č. 431/2002 Z. z o účtovníctve.

Hlavným predmetom činnosti spoločnosti je dodávka elektrickej energie a plynu najmä v regióne stredného Slovenska. Výnosy z predaja elektrickej energie a plynu tvorili najvýznamnejší podiel z celkových tržieb. Ďalšiu časť tržieb tvorili tržby za služby pre dcérske spoločnosti na základe SLA zmlúv a tiež tržby z projektov energetickej efektívnosti. Hlavnou nákladovou položkou je nákup elektrickej energie a plynu pre budúcu dodávku.

Za rok 2025 predstavoval dosiahnutý prevádzkový hospodársky výsledok vyjadrený ukazovateľom EBITDA hodnotu 37,5 mil. EUR, čo je v porovnaní s rokom 2024 pokles o -7,4 mil. EUR. Tento pokles bol spôsobený primárne poklesom hrubej marže z el. energie o -12,1 mil. EUR. Naopak, hrubá marža z dodávky plynu medziročne narástla o +4,3 mil. EUR.

Výsledok hospodárenia po zdanení vo výške 26,3 mil. EUR je v porovnaní s rokom 2024 nižší o 8,0 mil. EUR najmä v dôsledku vyššie popísaných vplyvov (nižšia hrubá marža).

Podrobnejšie finančné údaje sú uvedené v Správe nezávislého audítora k individuálnej účtovnej závierke k 31. 12. 2025.

SPRÁVA O ČINNOSTI DOZORNEJ RADY SPOLOČNOSTI STREDOSLOVENSKÁ ENERGETIKA, A. S., ZA ROK 2025

DOZORNÁ RADA POČAS ROKA 2025 PRACOVALA V NASLEDOVNOM ZLOŽENÍ:	
Ing. Rudolf Urbanovič	predseda
Ing. Jozef Antošík	podpredseda
Bc. Ján Baka	člen
Mgr. Štefan Balošák	člen
Ing. Andrej Stašiniak	člen
PaedDr. Tomáš Zanolit	člen
Peter Sňahníčan	člen volený zamestnancami
Mgr. Elena Martoníková	člen volený zamestnancami
Mgr. Juraj Kadaši	člen volený zamestnancami

Dozorná rada sa na svojich zasadnutiach v roku 2025 stretla štyrikrát, pričom na každom zasadnutí bola uznášaniaschopná.

V rámci výkonu svojej pôsobnosti podľa stanov spoločnosti a Obchodného zákonníka:

- (a) schválila:**
- návrhy pohyblivých častí odmien členov predstavenstva za jednotlivé obdobia;
- Správu o činnosti dozornej rady za rok 2024;
 - Stanovisko dozornej rady k riadnej individuálnej účtovnej závierke zostavenej k 31. decembru 2024 podľa slovenských účtovných štandardov a k návrhu na vysporiadanie straty za rok 2024;
 - zápisnice z jednotlivých rokovaní dozorných rád;

(b) zobrala na vedomie:

individuálnu účtovnú závierku podľa slovenských účtovných štandardov (ďalej „SAS“) k 31. 12. 2024;

štvrtročné výkazy manažmentu zahŕňajúce výkaz ziskov a strát, súvahu a výkaz peňažných tokov za príslušné obdobia;

písomné správy pre dozornú radu o všetkých transakciách

spoločností Skupiny SSE Holding so spriaznenými stranami za príslušné obdobia;

vyhlásenie predstavenstva pre členov dozornej rady v zmysle článku XII (22) (a) (ii) stanov o finančných transakciách, ktoré spoločnosť uskutočnila so spriaznenými stranami, pri ktorých hodnota ktorejkoľvek takejto transakcie jednotlivito alebo série súvisiacich transakcií spoločne prevyšuje sumu stotisíc eur (100 000 €), a transakciách spoločnosti, ktoré sa uzatvorili za iných ako bežných obchodných podmienok;

informáciu o zásadných zámeroch obchodného vedenia SSE, a. s., ako aj informácie o predpokladanom vývoji stavu majetku, financií a výnosov spoločnosti v zmysle § 193 Obchodného zákonníka na obdobie roku 2025.

Dozorná rada v priebehu roka 2025 nepožiadala predstavenstvo spoločnosti o zvolanie mimoriadneho valného zhromaždenia.

V spoločnosti nedošlo v priebehu roka 2025 k zvýšeniu, resp. zníženiu základného imania.

ZÁVER:

Dozorná rada si v priebehu celého obdobia riadne plnila svoju kontrolnú funkciu v zmysle stanov spoločnosti a § 197 a nasl. Obchodného zákonníka.

Dozorná rada nezaznamenala porušenie stanov a platných právnych predpisov zo strany predstavenstva pri výkone podnikateľskej činnosti spoločnosti.

Táto správa bola schválená na zasadnutí Dozornej rady SSE, a. s., konanom dňa 13. mája 2026.

V Žiline dňa 13. mája 2026.

Ing. Rudolf Urbanovič
predseda Dozornej rady spoločnosti
Stredoslovenská energetika, a. s.

NÁVRH PREDSTAVENSTVA SPOLOČNOSTI STREDOSLOVENSKÁ ENERGETIKA, A. S., NA ROZDELENIE ZISKU ZA ROK 2025

Výsledok hospodárenia za rok 2025	26 311 090,51 EUR
Prídel do zákonného rezervného fondu	0,00 EUR
Prídel do sociálneho fondu	30 000,00 EUR
Tantiémy pre členov predstavenstva a dozornej rady	0,00 EUR
Použitie zisku na úhradu strát minulých období	0,00 EUR
Výsledok hospodárenia ponechaný vo vlastnom imaní ako výsledok hospodárenia minulých rokov	0,00 EUR
Podiel z výsledku hospodárenia navrhovaný na vyplatenie	26 281 090,51 EUR
Nerozdelený zisk minulých období navrhovaný na vyplatenie	0,00 EUR
Navrhovaná výplata dividend akcionárom	26 281 090,51 EUR

UDALOSTI OSOBITÉHO VÝZNAMU, KTORÉ NASTALI PO SKONČENÍ ÚČTOVNÉHO OBDOBIA, ZA KTORÉ SA VYHOTOVUJE VÝROČNÁ SPRÁVA

Po skončení účtovného obdobia sa nestali udalosti osobitého významu.

NÁKLADY NA ČINNOSŤ V OBLASTI VÝSKUMU A VÝVOJA

Spoločnosť SSE nemala v roku 2025 žiadne náklady na činnosť v oblasti výskumu a vývoja.

NADOBÚDANIE VLASTNÝCH AKCIÍ, DOČASNÝCH LISTOV, OBCHODNÝCH PODIELOV A AKCIÍ

Spoločnosť v roku 2025 nenadobudla žiadne vlastné akcie a podiely.

ORGANIZAČNÉ ZLOŽKY ÚČTOVNEJ JEDNOTKY V ZAHRANIČÍ

Spoločnosť nemá organizačné zložky v zahraničí.

STANOVISKO DOZORNEJ RADY SPOLOČNOSTI STREDOSLOVENSKÁ ENERGETIKA, A. S., K RIADNEJ ÚČTOVNEJ ZÁVIERKE ZOSTAVENEJ K 31. DECEMBRU 2025 A K NÁVRHU NA ROZDELENIE ZISKU ZA ROK 2025

Dozorná rada spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s., na svojom zasadnutí dňa 13. mája 2026 preskúmala riadnu účtovnú závierku spoločnosti k 31. decembru 2025 zostavenú dňa 15. januára 2026 a návrh predstavenstva na rozdelenie zisku spoločnosti za rok 2025.

Na základe uvedeného Dozorná rada spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s., odporúča riadnemu Valnému zhromaždeniu spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s.:

- 1. schváliť riadnu účtovnú závierku spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s., k 31. decembru 2025;
- 2. schváliť návrh na rozdelenie výsledku hospodárenia spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s., za rok 2025 nasledovne:

Výsledok hospodárenia za rok 2025	26 311 090,51 EUR
Prídel do zákonného rezervného fondu	0,00 EUR
Prídel do sociálneho fondu	30 000,00 EUR
Tantiémy pre členov predstavenstva a dozornej rady	0,00 EUR
Použitie zisku na úhradu strát minulých období	0,00 EUR
Výsledok hospodárenia ponechaný vo vlastnom imaní ako výsledok hospodárenia minulých rokov	0,00 EUR
Podiel z výsledku hospodárenia navrhovaný na vyplatenie	26 281 090,51 EUR
Nerozdelený zisk minulých období navrhovaný na vyplatenie	0,00 EUR
Navrhovaná výplata dividend akcionárom	26 281 090,51 EUR

PRÍLOHA 1. SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA O OVERENÍ ÚČTOVEJ ZÁVIERKY K 31. DECEMBRU 2025 A ÚČTOVNÁ ZÁVIERKA K 31. DECEMBRU 2025.

Dozorná rada spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s., zároveň odporúča riadnemu Valnému zhromaždeniu spoločnosti Stredoslovenská energetika, a. s., schváliť návrh rozdelenia výsledku hospodárenia za rok 2025.

V Žiline dňa 13. mája 2026

Ing. Rudolf Urbanovič
predseda Dozornej rady spoločnosti
Stredoslovenská energetika, a. s.



**STREDOSLOVENSKÁ
ENERGETIKA**