



Stánek společnosti na veletrhu For Arch 2005

V roce **2003** se všech energetických distribučních společností České republiky výrazně dotkla změna akcionářské struktury, v jejímž rámci dominantní výrobce elektřiny ČEZ, a.s., získal majoritu v pěti společnostech (STE, a.s., ZČE, a.s., VČE, a.s., SME, a.s., a SČE, a.s.) a společnost E.ON ve dvou distribučních společnostech (JME, a.s., a JČE, a.s.). V PRE zůstala majoritním vlastníkem Pražská energetika Holding, a.s., ovládaná Hlavním městem Prahou. Došlo ke změně minoritních vlastníků, resp. k majetkové konsolidaci – prodejem 48,19 % akcií Fondu národního majetku ČR – připadlo 34 % ČEZ, a.s., a 14,19 % Ministerstvu práce a sociálních věcí ČR. Nově vytvořené skupiny energetických společností (ČEZ, a.s., a E.ON) se staly v oblasti obchodu a distribuce první reálnou konkurencí na trhu elektroenergetiky.

Pražská energetika, a.s., uzavřela (v rámci projektu „**Spolu pro Prahu**“) smlouvu o spolupráci s Pražskou plynárenskou, a.s., zejména v oblasti odečtů měřidel a společných webových stránek. Tyto aktivity zákazníkům obou subjektů zjednodušily vyřizování veškeré agendy a díky synergickým efektům zvýšily schopnost konkurence obou městských společností.

V roce 2003 byl také zprovozněn celopodnikový systém řízení rizik PRErisk, který za vydatné podpory informační technologie pokrýval a pokrývá všechny rizikové oblasti podnikání. Pro řízení rizik byla vytvořena organizační struktura nezávislá na organizaci liniového řízení, která se v počátečním období soustředila především na rizika spojená s otevíráním trhu a deregulací cen elektřiny. Od července vstoupila v platnost nová vrcholová organizační divizní struktura doplněním o novou

divizi strategického rozvoje. Hlavním předmětem činnosti tohoto úseku bylo koncepční řešení budoucí podoby společnosti, výkaznictví vůči ERÚ, strategické plánování a další projekty zásadního významu, zejména právního oddělení regulované činnosti od ostatních aktivit podle evropské směrnice č. 54 a 55 z roku 2003. Ředitelem této divize, členem představenstva a od ledna 2004 i členem výkonného managementu se stal zástupce významného akcionáře – německé společnosti EnBW AG. Od července 2003 se stal dalším (pátým) členem představenstva i zástupce akcionáře – hlavního města Prahy. Organizačně tak byla společnost v tomto období rozdělena do tří divizi – divize Distribuce, divize Obchodování a služeb a divize Prodeje a strategického rozvoje.

Bylo rozhodnuto a následně došlo k realizaci ekonomického pronájmu skladu v Čimicích společnosti Czech Energospace, a.s.

Nákup elektřiny od ČEZ, a.s., se v roce 2003 snížil na 70,3 %.

Pokračoval trend navyšování investic do rozvodných zařízení – v roce 2002 z celkových investic cca 1014 mil. Kč bylo do provozu směřováno cca 888 mil. Kč; v roce 2003 pak zhruba 993 mil. Kč z celkových investic cca 1337 mil. Kč.

Přes řešení důsledků povodní pokračovala (stejně jako v minulých letech) intenzivní obnova a rozvoj distribuční sítě, která vyústila v roce 2003 ukončením provozu nenormalizovaného napětí 6 a 10 kV a prakticky i 120 V. Nárůsty odběru si vynutily doplnění druhého transformátoru 40 MVA v rozvodně 110/22 kV Červený Vrch a třetího transformátoru 63 MVA v rozvodně Pražáčka. Dokončen byl centrální dispečink v ulici Nitranská, kam byly postupně v roce 2004 přemístěny všechny oblastní dispečinky; důsledkem toho došlo ke zkvalitnění řízení soustavy a ke zvýšení její efektivity.

Poslední nenormalizované napětí 3 kV v délce cca 1,5 km zásobovalo pouze 4 transformační stanice opět s převodem na nenormalizované napětí 110 V pro čtyři poslední objekty v Praze; zbylých 12 trafostanic 3 kV bylo provozováno se zpětnou transformací 0,4 / 3 kV, ale se sekundárním napětím již 400/230 V.

Novelou energetického zákona č. 278/2003 Sb. došlo k urychlenému otevírání trhu s elektřinou v ČR tak, že:

- od 1. 1. 2004 se stali oprávněnými zákazníky všichni koneční zákazníci, jejichž odběrné místo bylo vybaveno průběhovým měřením spotřeby mimo domácnosti (sekundární legislativou upraveno na konečné zákazníky připojené na vysoké napětí s rezervovaným příkonem vyšším než 250 kW),
- od 1. 1. 2005 všichni koneční zákazníci mimo domácností,
- od 1. 1. 2006 byl trh plně liberalizován.

Od roku 2003 se skupina oprávněných zákazníků s ročním odběrem nad 9 GWh rozšířila o dalších cca 34 zákazníků; od roku 2004 o cca 1000 a od roku 2005 pak o dalších cca 92 000. Pro jejich získání a poskytování komplexních služeb bylo zřízeno nové obchodní oddělení speciálních zákazníků, které bylo personálně i organizačně rozšířeno na odbor obsluhy klí-



Rekonstrukce administrativní budovy Na Hroudě 19 v roce 2005

čových a speciálních zákazníků. Úspěšnost činnosti tohoto útvaru dokumentuje skutečnost, že v roce 2003 byli získáni i zákazníci, kteří mají odběrná místa mimo hlavní město Prahu, jako např. ZPA Trutnov, TESCO Stores ČR (30 hypermarketů v celé ČR), Česká gumárenská společnost (společnosti Rubena a Mitas); od 1. 4. 2004 dále řetězec 22 hypermarketů Interspar společnosti SPAR CZ a oprávněná místa České spořitelny v celé ČR.

Vzhledem k tomu, že stávající zákaznické systémy nevyhovovaly podmínkám rozvoje trhu s elektřinou a funkcionality pro otevřený trh nebyly dostatečně pokryty především v oblasti prodeje a nákupu elektřiny, bylo rozhodnuto o zajištění náhrady. Po výběrovém řízení byly pro nákup elektřiny vybrány systémy Open GME od firmy Soluziona, s.r.o., a pro prodej od firmy SAP – systém IS Utility a CRM.

V oblasti informatiky byly dokončeny projekty zejména na podporu krizového plánování, v oblasti komunikace s Operátorem trhu s elektřinou a na internetu projekt zajištění portálových služeb pro maloodběratele i velkoodběratele.

Oblastí, kterou bylo nutno dlouhodobě intenzivně rozvíjet byla (a i nadále, resp. trvale je) péče o zákazníka. Marketingové aktivity bylo nutno intenzivně rozvíjet zároveň s liberalizací trhu. Útvar marketingu začal systematicky nabízet různé slevy pro zákazníky (letní sleva, vánoční pohoda s PRE), nabídky (podpora instalace tepelných čerpadel, podpora akumulárního vytápění, bezplatné poradenství v PIS), vydávání zákaznických časopisů, seminární činnost pro žáky základních škol, účast na výstavách a veletrzích, soutěžích apod.

V rámci spolupráce pražských utilit (již dříve zmíněný projekt „Spolu pro Prahu“ probíhající pod patronátem hlavního města Prahy) vznikly společné internetové stránky www.spoluproprahu.cz a společná zákaznická linka.

Koncem roku 2003 nastala další z důležitých změn ve struktuře vlastníků. Na základě rozhodnutí Úřadu na ochranu hospodářské soutěže prodal ČEZ, a.s., 34 % akcií PRE soukromému subjektu patřícímu do skupiny J&T Financial Group – společnosti Honor Invest, a.s.

Akcionářská struktura v roce 2003:

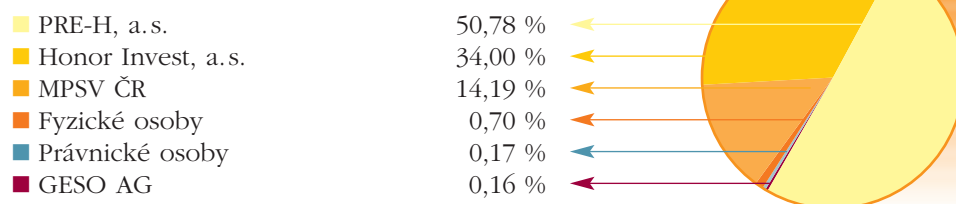
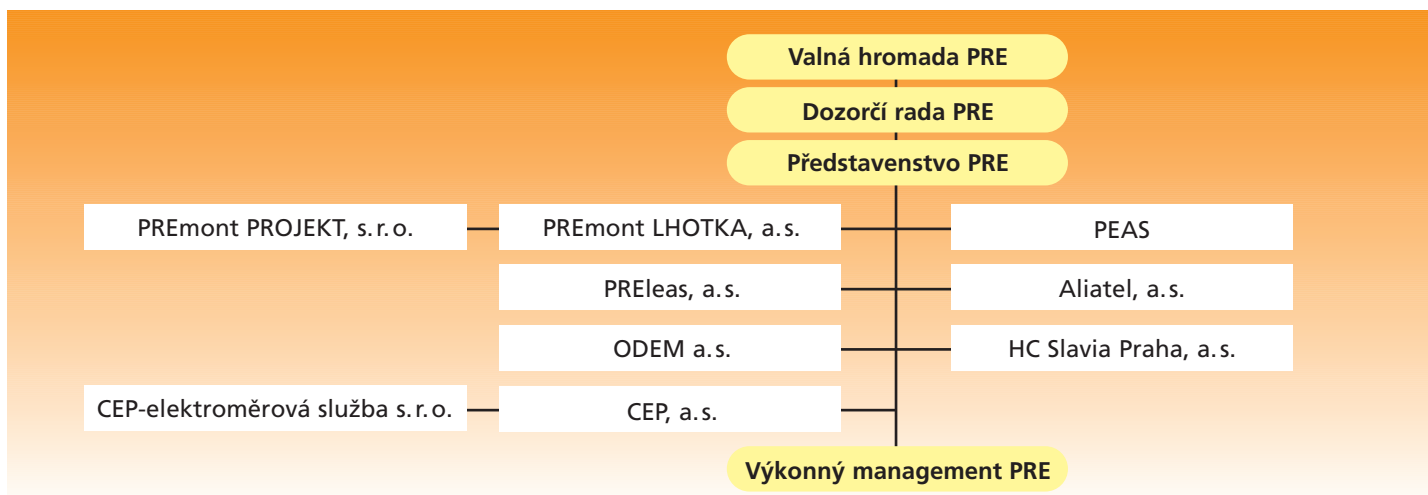


Schéma skupiny PRE (včetně minoritních akvizic) v roce 2003



V roce **2004** nedošlo v oblasti podnikání v elektroenergetice v porovnání s předchozím rokem k žádným závažným změnám vnějšího legislativního prostředí. Byl to poslední rok platnosti energetického zákona č. 478/2000 Sb., který byl nahrazen 30. prosince 2004 zákonem č. 670/2004 Sb. Tento rok byl i posledním rokem první regulační periody.

V polovině roku došlo k další významné organizační změně – počet ředitelů se snížil z pěti na čtyři; došlo k přesunu sekce Nákup do divize Služby a k přesunu sekcí Prodej VO a Prodej MO do divize Strategie. Zároveň byly zahájeny dva dále uvedené projekty, které patří v historii společnosti k nejvýznamnějším. Projekt „Unbundling“ řešil zásadní problémy spojené s přípravou společnosti na oddělení distribuce (nalezení nejvhodnější formy vyčlenění po stránce finanční, daňové, právní a z pohledu akcionářů). Projekt „Měření“ řešil koncentraci měření a jeho přesun do distribuce, kam dle platné legislativy patřil. Oblast telekomunikací byla převedena do sekce Integrovaného informačního systému. Proběhla implementace softwarového systému na podporu nákupu elektřiny a byla zahájena rozsáhlá implementace systému pro podporu prodeje elektřiny SAP – ISU. Pro oblast MO byl tento projekt spuštěn začátkem března 2005. Projekt „Account“ řešil nové členění sekce Prodej VO tak, aby jeho jednotlivá pracoviště odpovídala nové segmentaci zákazní-



Prostor recepcce v hlavní administrativní budově společnosti Na Hroudě 4



Nové zákaznické centrum PRE ve středu města – palác Adria, Jungmannova ulice



Poradenské středisko v budově ředitelství Na Hroudě 1492/4



Palác Adria – interiér zákaznického centra



ků. Projekt „Vltava“ se zabýval restrukturalizací obchodních kanceláří s cílem snížit jejich počet z šesti na tři. Za podpory Magistrátu hlavního města Prahy pokračovala aktivní spolupráce s Pražskou plynárenskou, a.s. Dalším významným viditelným projevem této spolupráce bylo otevření společné obchodní kanceláře v paláci Adria v Praze 1.

V souladu s energetickým zákonem pokračovala liberalizace trhu a oprávněnými zákazníky se stali všichni velkoobdoběratelé s registračním měřením. Významní odběratelé společnosti se rychle přizpůsobili možnostem, které jim nabídla možnost volby svého dodavatele, čímž mimo jiné stoupl i význam výpočtu marže u každého zákazníka.

V rámci optimalizace portfolia byly prodány obě minoritní účasti společnosti – 19 % ve společnosti První energetická, a.s., a 6,39 % v telekomunikační společnosti Aliatel, a.s.

V rámci rozšiřování marketingových aktivit byla zákazníkům, kteří měli zájem podporovat ekologické řešení, nabízena dodávka elektřiny z obnovitelných zdrojů.

Jednalo se o řadu tarifů **PREKO** s přírůžkou 0,10 Kč/kWh včetně DPH ke standardním cenám za elektřinu. Získané prostředky byly použity na rozvoj obnovitelných zdrojů.

V zájmu zvyšování efektivity rozvodu elektřiny v prostředí cenové regulace a zvyšování úrovně služeb byla dále rozvíjena informační podpora v oblasti geografických informačních systémů (bylo dosaženo 100 % digitalizace evidence vedení a objektů distribuční soustavy) a systémů pro dispečerské řízení chodu sítě.

Udržení úrovně obchodního rozpětí v podmínkách pokračujícího otevírání trhu s elektřinou a silící konkurence se stalo rozhodujícím úkolem útvarů nákupu a prodeje elektřiny.

Hospodářské výsledky roku, dosažené v období hlubokých změn na trhu s elektřinou ČR, potvrdily stabilní finanční pozici společnosti a staly se dobrým základem jejího dalšího rozvoje.

Z rukou ministra práce a sociálních věcí Ing. Zdeňka Škromacha obdržela PRE již podruhé ocenění „**Bezpečný podnik**“; společnost navštívil s doprovodem prezident České republiky prof. Václav Klaus s chotí.

V roce **2005**, po čtyřech letech postupné liberalizace trhu s elektřinou, se trh plně otevřel pro všechny podnikatelské subjekty. Všichni zákazníci tohoto segmentu se stali od 1. 1. 2005 oprávněnými zvolit si svého dodavatele.

PRE byla v tomto roce jako obchodník s elektřinou poprvé vystavena všem rizikům, která volný trh přináší. Rozvíjející se plně liberalizovaný trh s elektřinou byl pro PRE velkou příležitostí, současně však přinesl značná rizika. Aby společnost v konkurenčním prostředí obstála, musela odpovídajícím způsobem reagovat na změny podnikatelského prostředí. Spotře-

ba cca 1150 oprávněných zákazníků segmentu VO, kteří odebírali elektřinu v roce 2005, představovala více než 50 % dodávek všem konečným zákazníkům a právě u této skupiny zákazníků s velkou spotřebou se rizika projevovala nejvýrazněji.

Vzhledem k měnícím se podmínkám na trhu, kdy zákazníci stále více využívali výhod, které jim otevření trhu nabídlo, byl v roce 2005 kladen důraz na rozvoj individuálních prodejních kanálů a nových metod prodeje elektřiny. V období ledna až března byl realizován projekt „Account“, který nově stanovil segmentaci zákazníků podle výše roční spotřeby. Po implementaci projektu „Account“ se zákazníci začali dělit do dvou základních segmentů:

- segment B2B s individuální obsluhou při prodeji elektřiny a
- segment B2C s hromadným způsobem obsluhy při prodeji elektřiny.

Pro individuální obsluhu zákazníků segmentu B2B byla (v rámci původní sekce Prodej VO) zřízena tři nová prodejní oddělení pro individuální prodej elektřiny. Pro personální zajištění těchto nových činností proběhlo během roku doplňkové výběrové řízení obchodních zástupců.

V oblasti tvorby cen pro zákazníky s individuální obsluhou byla v roce 2005 zavedena metodika krycího příspěvku. Tento způsob individuálního propočtu ekonomického přínosu u každého zákazníka zásadním způsobem přispěl k transparentnosti efektivity prodeje jak v oblasti stanovení prodejních cen a sledování profitability dodávek elektřiny jednotlivým zákazníkům, tak i ve zlepšení řízení prodejních útvarů. Metodika krycího příspěvku se výrazným způsobem podílela na velmi dobrých výsledcích prodeje elektřiny v tomto segmentu v roce 2005.

Mezi výrazné interní aktivity roku je možno rovněž zařadit stanovení segmentové strategie pro období let 2005 až 2008. Segmentová strategie stanovila dílčí cíle pro tři nové prodejní útvary v rámci hlavních cílů prodeje elektřiny segmentu B2B. Hlavními cíli této strategie byl objem prodané elektřiny, dosažená prodejní cena a podíl dodávek na zásobovacím území PRE. V roce 2005 neztratila společnost žádného významného zákazníka, naopak se podařilo získat dodávky do několika odběrných míst v celé ČR u zákazníků typu „řetězec“.

V průběhu roku 2005 společnost implementovala nový informační systém pro obsluhu a fakturaci domácností a podnikatelů v segmentu maloodběr, přičemž přechod na nový zákaznický systém znamenal nutnost dočasného pozastavení některých činností zejména v oblasti odečtů a fakturace.

Od 1. 7. 2005 došlo v rámci optimalizace styku se zákazníky ke sloučení obchodních kanceláří na celkový počet tří. Umístění těchto tří obchodních kanceláří umožnilo jednak prodloužit otevírací dobu a zrušit územní příslušnost zákazníků, jednak vyvolalo nutnost centralizace některých činností, např. vyřizování pohledávek, fakturace a archivace dokladů.

Jako jednu z nových funkcionalit s ohledem na vznik otevřeného trhu pro kategorii domácností bylo nutno nově zřídit pracoviště, která budou zajišťovat komunikaci s jiným obchodníkem, dodavatelem, OTE či ERÚ.

Nové regionální členění obchodních kanceláří od 1. 7. 2005 bylo následující:

- Zákaznické centrum PRE: Praha 1, Jungmannova 31
- Praha 4, Vladimírova 18
- Praha 9, Ocelářská 5a

Celý rok byl v segmentu MO ve znamení intenzivních příprav na otevření trhu (školení zaměstnanců, nová metodika tvorby cen atd.).

Nákup elektřiny pro zákazníky a pro obchodování s elektřinou přineslo dříve neznámá rizika vyplývající např. z volatility cen elektřiny a z možných problémů s likviditou trhu. Povinnost zajištění elektřiny a s tím spojená rizika nesla v té době výhradně obchodní část společnosti.



Návštěva prezidenta republiky Václava Klause v sídle společnosti 31. května 2004



Obchodní dispečink Pražské energetiky, a.s.



Interiér poradenského střediska



Nové pracoviště opravy distribučních transformátorů v Praze 8 v roce 2007

Pro omezení rizik, zajištění efektivního řízení nákupu elektřiny a následně prodeje elektřiny konečným zákazníkům musela společnost investovat značné částky do rozvoje informačních systémů určených pro podporu obchodní činnosti. Společnost implementovala a začala provozovat informační systémy, které komplexně pokrývaly činnosti v oblasti obchodování s elektřinou (systém pro podporu nákupu elektřiny) a činnosti v oblasti prodeje elektřiny (systém pro podporu prodeje elektřiny – SPP). Informační systémy sloužily nejen k efektivnímu řízení prodeje elektřiny, ale také k poskytování elektronických služeb konečným zákazníkům.

Rok 2005 byl z hlediska podpory zákaznických systémů ve znamení aktivit souvisejících zejména se zahájením reálného provozu systému na platformě SAP (projekt SPP) a integrací se stávajícími instalacemi produktů SAP a komponentou mySAP.com.

SW řešení SAP/SPP pro podporu prodeje elektřiny konečným zákazníkům zahrnovalo tyto submoduly:

- modul SAP IS-U jako odvětvové řešení SAP pro utility, které obsahovalo funkce zákaznického systému pro utility (obchodní a technická data, oblast měření, fakturace a pohledávek, pracovních příkazů). K tomuto modulu náležely komponenty CCS (zákaznický systém), EDM správa zátěžových profilů, RTP zúčtování v reálném čase a IDE výměna dat mezi subjekty liberalizovaného trhu;
- produkt SAP CRM + BW jako část řešení SAP pro oblast péče o zákazníky, analýzy prodeje a marketing.

Primárním cílem projektu byla náhrada stávajícího obchodního systému v oblastech zajištění procesů prodeje elektřiny konečným zákazníkům (včetně zajištění vymezených distribučních činností na hladině NN) ve vazbě na zajištění konkurenceschopnosti společnosti v nových podmínkách.



kách otevřeného trhu s elektřinou a připravovaný „Unbundling“. Cílovým stavem byla vzájemná integrace a propojení s již interně používanými systémy (SAP, GIS, NETAN, ISVO, Converge) a s externími systémy (CDS Operátora trhu s elektřinou). Přechod k produkčnímu provozu systému SPP byl zahájen po předchozím rozsáhlém ověřování v testovacím prostředí koncem roku 2005, kdy byl ukončen provoz stávajícího zákaznického systému CAIS a byla zahájena migrace dat do nového systému. Po ověření výsledků migrace a kontroly nastavení procesů bylo zahájeno uživatelské zadávání obchodní dokumentace, pořízené obchodními

útvary v době odstávky systémů při náhradním provozním režimu. Tomu předcházela řada uživatelských školení, která v té době absolvovalo cca 600 budoucích uživatelů.

V březnu 2005 pak byla (za intenzivní podpory dispečinku operativní podpory DOP – operativně zřízená jednotka pro přímou podporu uživatelů) zahájena reálná a komplexní obsluha zákazníků s využitím systému SPP.

Postupně byly spouštěny ostatní zbývající funkcionality nutné pro zajištění cílů obchodních i distribučních útvarů. Současně byla v průběhu roku provedena nová nastavení systému v souvislosti s organizačními změnami a optimalizací procesů prodeje v útvaru Prodej MO.

Závěr roku byl z hlediska aktualizace datové a objektové struktury systému SPP zaměřen na realizaci změn závislých na připravovaném právním unbundlingu společnosti a změny statusu chráněných zákazníků (segment MOO – Domácnosti) na oprávněné zákazníky od 1. 1. 2006.

Systém poskytoval (a poskytuje) nezbytné nástroje pro obsluhu a fakturaci zákazníků z vlastního i jiných distribučních území připojených k sítím NN. Úplné zajištění procesů vyplývajících z deregulace bylo ve vazbě na aktuální legislativní úpravy implementováno v roce 2006.

V průběhu roku byly přepracovány směrnice a pracovní postupy preventivní údržby s cílem posílení diagnostických metod ověřování stavu zařízení a tím posílení efektivity následné údržby a oprav. Hlavními položkami programu oprav byly opravy stavebních a technologických částí rozvodů, rozpínacích stanic a distribučních transformoven a rozsáhlé opravy kabelových úseků a kabelových souborů 22 kV s vyšší četností izolačních poruch.

V zájmu zvyšování efektivity rozvodu elektřiny a zvyšování úrovně služeb byla dále rozvíjena informační podpora v oblasti geografických informačních systémů, zákaznických systémů a systémů pro dispečerské řízení chodu sítí. Realizací další etapy racionalizace procesů a činností došlo v průběhu roku v oblasti distribuce k meziročnímu snížení počtu zaměstnanců o 4,2 %. Pro střednědobý horizont do roku 2010 byly zpracovány programy a opatření pro další zvyšování efektivity distribuce a optimalizace, resp. snižování technických a netechnických ztrát při dopravě elektřiny.

Dalším velice významným mezníkem v historii společnosti bylo vyčlenění distribučních aktivit do samostatného subjektu. Pražská energetika, a.s., byla do 31. 12. 2005 v souladu s licencí ERÚ regionálním provozovatelem distribuční soustavy na vymezeném území hlavního města Prahy a města Roztoky u Prahy. V souladu s požadavky Energetického zákona č. 458/2000 Sb. ve znění pozdějších předpisů bylo k počátku roku 2006 dokončeno právní oddělení provozovatele distribuční soustavy do samostatné dceřiné společnosti PREdistribuce, a.s., která se k tomuto datu stala novým držitelem licence ERÚ na distribuci elektřiny pro území hlavního města Prahy a města Roztoky u Prahy.



Zákaznická linka společnosti na začátku roku 2007

Distribucí elektřiny se ve smyslu Energetického zákona rozuměly veškeré procesy a aktivity spojené se zajištěním dopravy elektřiny od zdrojů nebo předacích míst s přenosovou soustavou do odběrných nebo předacích míst jednotlivých zákazníků prostřednictvím distribuční soustavy, která je tvořena vedeními a elektrickými stanicemi o napětí 110 kV, 22 kV a 0,4 kV a dalšími zařízeními pro dispečerské řízení distribuční soustavy a měření toků elektřiny. Klíčovými procesy a aktivitami pro zajištění distribuce byly rozvoj a obnova síťových aktiv, připojování nových zákazníků, objektů a stavebních celků, optimální řízení provozu a řešení poruchových stavů, údržba a opravy sítě, měření a předávání dat pro zúčtování dodávek v distribuční soustavě. Distribuce elektřiny podléhá cenové a kvalitativní regulaci vykonávané ERÚ, která směřuje k optimalizaci nákladů a cen za použití sítí při dodržení dostatečné kvality distribuce elektřiny a s ní spojených služeb uživatelům a zákazníkům.

Vzhledem k termínu úplné liberalizace trhu s elektřinou probíhala v průběhu roku masivní komunikační a marketingová kampaň, která pod heslem **Jsme energie tohoto města** informovala stávající i potenciální nové zákazníky o zájmu společnosti, respektive od roku 2006 skupiny PRE, na jejich udržení, případně (v případě nových zákazníků) na jejich získání.

Den 1. 1. 2006 byl jedním z nejdůležitějších nejen v novodobé historii rozvodu elektřiny v oblasti hlavního města Prahy, ale vůbec v celé 110leté historii společnosti. Tímto datem vyvrcholil projekt „Unbundling“, který měl (v souladu s celoevropskou energetickou legislativou) zajistit vyčlenění provozovatele distribuční soustavy do samostatného subjektu. Nově založená 100% dceřiná společnost byla pojmenována PREdistribuce, a.s., (PREdi).

Vzhledem k tomu, že ERÚ byl připraven zahrnout do regulovaných cen distribuce pro rok 2006 nejen předem stanovené náklady unbundlingu, ale i vliv přecenění na regulační bázi aktiv (tato přecenění by byla do cen distribuce zahrnuta pouze v tom případě, že přeceněná aktiva budou zúčtována v rozvaze společnosti PDS nejpozději k 1. 1. 2006), bylo rozhodnuto o urychlení celého procesu a o jeho ukončení k 31. 12. 2005 (původně měl proces proběhnout o 1 rok později).

Průběh založení 100% dceřiné společnosti byl následující:

Společnost připravila k 1. 1. 2006 vklad části podniku vykonávající monopolní činnosti (distribuci elektřiny) do samostatného právního subjektu – 100% dceřiné společnosti PREdistribuce, a.s. Vklad části podniku se odehrál v následujících krocích:

- dne 28. 12. 2005 rozhodla valná hromada PRE o navýšení základního kapitálu PREdi úpisem akcií a splacením emisního kurzu upsaných akcií nepeněžitým vkladem části podniku; základní kapitál byl navýšen o částku 21 547 000 tis. Kč, což je hodnota části podniku určené ke vkladu odvozená od ocenění znalce k 30. 6. 2005,
- dne 29. 12. 2005 uzavřely PRE a PREdi smlouvu o vkladu části podniku s účinností 1. 1. 2006,
- dne 29. 12. 2005 uzavřely PRE a PREdi dohodu o úpisu akcií,
- dne 1. 1. 2006 došlo k převzetí části podniku společností PREdi podpisem Zápisu o předání a převzetí mezi PRE a PREdi.



Vývedení výkonu kabely 22 kV z TR Červený vrch kabelovým tunelem



Cejchovna digitálních elektroměrů dceřiné společnosti PREměření, a.s.

