Uzasadnienie dotyczące wynagrodzenia Członków Zarządu ENEA Sprzedaż sp. z o.o.

Na podstawie art. 4 ust. 3 ustawy z dnia 9 czerwca 2016 r. o zasadach kształtowania wynagrodzeń osób kierujących niektórymi spółkami, ENEA S.A. jako podmiot uprawniony do wykonywania praw udziałowych przedstawia uzasadnienie ustalenia części stałej wynagrodzenia członków organu zarządzającego ENEA Sprzedaż sp. z o.o. w wysokości wyższej niż wynikająca z art. 4 ust. 2 Ustawy.

Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki ENEA Sprzedaż sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie zasad kształtowania wynagrodzeń Członków Zarządu Spółki ENEA Sprzedaż sp. z o.o. przyjmując, że kwota miesięcznego wynagrodzenia stałego Prezesa Zarządu i pozostałych Członków Zarządu zostanie ustalona w przedziale kwotowym mieszczącym się od 7 do 15 - krotności podstawy wymiaru, o której mowa w ustawie z dnia 9 czerwca 2016 r. o zasadach kształtowania wynagrodzeń osób kierujących niektórymi spółkami z uwzględnieniem obowiązujących, szczegółowych przepisów prawa kształtujących jej wysokość.

ENEA Sprzedaż sp. z o.o. (poprzednio ENEA Power&Gas Trading sp. z o.o.) została utworzona jako podmiot odpowiedzialny za realizację specjalistycznych procesów obrotu energią elektryczną, paliwem gazowym, prawami majątkowymi oraz uprawnieniami do emisji. W związku z realizacją projektu wydzielenia Obszaru Obrotu z ENEA S.A., Spółka przejęła działalność operacyjną sprzedaży energii elektrycznej i paliwa gazowego realizowaną dotychczas przez ENEA S.A.

W rezultacie ENEA Sprzedaż sp. z o.o. jest jednym z największych przedsiębiorstw sprzedaży energii w Polsce, odpowiedzialnym za obsługę klientów indywidualnych, biznesowych i korporacyjnych, rozwój produktów, politykę cenową i taryfową, zarządzanie portfelem energii oraz wynik ekonomiczny działalności sprzedażowej.

Skalę działalności sprzedażowej, która została przeniesiona do Spółki, obrazują w szczególności następujące wskaźniki (obrazujące skalę działalności sprzedażowej):

- przychody ENEA S.A. ze sprzedaży netto w 2025 r. wyniosły 12,7 mld zł;
- wolumen sprzedaży energii elektrycznej odbiorcom detalicznym Grupy Kapitałowej ENEA wyniósł 24,4 TWh;
- EBITDA segmentu obrotu wyniosła około 184 mln zł w 2025 r.;
- około 2,8 mln klientów korzysta z obsługi przez ENEA S.A.;
- ponad 1,7 mln klientów korzysta z e-faktury i eBOK.

Członkowie Zarządu ENEA Sprzedaż sp. z o.o. odpowiadają za działalność o wielomiliardowej wartości sprzedaży, wolumenie liczonym w dziesiątkach TWh, relacje z masowym portfelem klientów, politykę taryfową i cenową, zarządzanie portfelem sprzedażowym oraz istotne ryzyka rynkowe, regulacyjne, kredytowe, operacyjne i reputacyjne.

Dodatkowo członkowie Zarządu są odpowiedzialni za przeprowadzenie procesu integracji działalności sprzedażowej, w tym przejęcie pracowników, procesów i systemów, zapewnienie ciągłości obsługi klientów oraz osiągnięcie zakładanych efektów ekonomicznych i organizacyjnych wydzielenia.

Wymagania kompetencyjne wobec członków Zarządu obejmują wiedzę i doświadczenie w zakresie sprzedaży energii elektrycznej i paliwa gazowego, zarządzania portfelem, polityki taryfowej, ryzyka rynkowego, finansów, regulacji energetycznych oraz prowadzenia dużych projektów transformacyjnych. Kompetencje te mają charakter specjalistyczny i są dostępne w ograniczonym zakresie na rynku.