

Jak při bydlení šetřit energii a peníze, a přitom nenaletět?

Energetická krize těžce doléhá na většinu českých domácností. Ty se snaží volit taková energeticky úsporná řešení, která by jim pomohla dosáhnout co největší energetické soběstačnosti. Ze situace na trhu navíc vyplývá, že se letošní boom poptávek po tepelných čerpadlech a fotovoltaických systémech pravděpodobně nezastaví ani v příštích letech. Dosud nevídaný zájem o obnovitelné zdroje graduje – a zároveň s sebou přináší řadu problémů. Nejedná se jen o dlouhé dodací lhůty v důsledku narušených dodavatelských řetězců nebo o nedostatek výrobních komponent a montážních firem. Vysokou poptávku totiž využívají – obdobně jako u jiných oborů zažívajících boom – také firmy, které se snaží vydělat na úkor zákazníků neprofesionálními (někdy až nekalými) praktikami. V jejich důsledku mohou zájemci o instalaci udržitelných technologií nakonec značně prodělat. Vyplatí se proto nepodléhat planým slibům některých aktérů na trhu a raději vše již na počátku plánovat s rozmyslem. Vyplatí se motto „Dvakrát měř, jednou řež“. S tipy, jak nenaletět, přichází renomovaná, na tuzemském i evropském trhu již řadu let etablovaná firma DZ Dražice – největší český výrobce ohřivačů vody, dodavatel tepelných čerpadel NIBE a fotovoltaických řešení.

„Prudký nárůst cen energií a dlouhé dodací lhůty nutí některé domácnosti k rychlému, ale nepromyšlenému řešení. Situace, kdy se na trhu objevila řada nových neproověřených firem, je pro ně navíc poměrně nepřehledná. Zvláště pokud tyto společnosti investují do líbivého marketingu a seriózně vypadajícího webu, aby skryly nedostatek pozitivních referencí od zákazníků i technických a odborných zkušeností. Důvěřiví lidé pak snadno podlehnou lákavé nabídce, ve které se daná firma zavazuje ke slibům, jež není schopná dodržet ani garantovat. K těm patří například příslib rychlé a odborné realizace fotovoltaické elektrárny (navzdory aktuálnímu palčivému nedostatku kvalifikovaných montážníků) nebo okamžitého šetření nákladů ještě před tím, než instalace panelů vůbec začne. Závazek plateb za elektřinu z ještě neexistující elektrárny, kterými si obchodník zákazníka tzv. pojistí a následně tyto platby až do samotné realizace plánuje splácet ze svých zisků, zní opravdu lákavě. Kdo ale klientovi garantuje, že ho příslušná firma pouze nepřipraví o zaplacenou zálohu, aby se následně stáhla z trhu?“ komentuje Karel Pacourek, generální ředitel [DZ Dražice](#).

5 tipů DZ Dražice, jak se nespálit při objednávce fotovoltaické elektrárny či tepelného čerpadla

- 1) Dbejte na kvalitu vybrané značky, dodavatelů a montážních firem, ověřenou pozitivními referencemi.**

Profesionální firmu poznáte podle toho, že má za sebou řadu úspěšných realizací a dokáže je podložit referencemi či ukázkami své práce. Ty si však neověřujte jen na jejím webu, ale přečtěte si rovněž nezávislá diskuzní fóra, reference stávajících zákazníků či informace

z tematicky zaměřených webů. Pozor si dejte na lákadla ve formě podezřele nízkých cen, které bývají dány špatnou kalkulací projektu nebo nezapočítáním některých nákladů, či na příslib nadstandardně rychlých dodávek.

2) Zajímejte se o energeticky úsporné řešení, které bude opravdu komplexní.

Firmu si vybírejte i podle toho, že vám dokáže nabídnout komplexní energeticky úsporné řešení šité na míru vašemu domu, nebo navrhnout technologii plně kompatibilní s těmi stávajícími, které využíváte. Někteří dodavatelé se kvůli svým provizím primárně orientují na dosažení maximální výše dotace a mohou se vám proto snažit vnutit zbytečně předimenzovaný projekt bez ohledu na to, jak je efektivní zrovna pro vás.

3) Nepřístupujte na nadstandardně vysoké zálohy ještě před samotnou realizací.

Renomované společnosti, které jsou etablované na českém trhu, většinou vyžadují zálohu maximálně 50 - 60 % z celkové ceny sloužících na pořízení technologie. Ty neseriózní však někdy žádají až 100 %, což může signalizovat provozní finanční problémy dané firmy.

4) Buďte trpěliví – raději si počkejte na kvalitní firmu.

Uvažujete nad tím, zda zvolit méně známou firmu, nebo tu renomovanější, která má více zakázek, a tudíž pomalejší dodací lhůty? Vsaďte raději na kvalitu. Zvláště pokud vám příslušná společnost garantuje i servis a profesionální klientskou péči. Alespoň nebudete litovat toho, že jste si nepočkali a nyní musíte řešit špatný projekt, nižší než očekávané energetické úspory nebo nedostupný servis.

5) Nedůvěřujte slůvku „kdyby“.

Nechte si vše podložit reálnými daty, nikoli spekulacemi, na které se nemůžete spolehnout. Pokud vám například dosud nepřilíh známa firma garantuje okamžitou úsporu energií, aniž by vůbec zahájila montáž panelů, je to sice líbivé, ale podezřelé. Zvláště pokud od vás požaduje vysokou zálohu. Nemáte totiž žádnou záruku, že se jí bude dařit tak dobře, aby vás mohla dotovat (až do instalace) ze svých zisků a dostála všem svým závazkům. Může pak dojít i na nejhorší: zůstanete bez fotovoltaické elektrárny i bez peněz.

O společnosti DZ Dražice a skupině NIBE

Společnost DZ Dražice, člen skupiny NIBE, je největším výrobcem ohřívačů vody v České republice, známým po celé Evropě. Své výrobky s jedinečným systémem topných keramických těles vyváží do 40 zemí celého světa. V Česku má více než 50% podíl na trhu. Historie společnosti se píše již od roku 1900. Ohřívače vody pod značkou DZ Dražice začala vyrábět v roce 1956. V roce 2006 se firma stala součástí švédské společnosti NIBE Industrier AB, která má tři divize. Jednou z nich je NIBE Climate Solutions, která dodává výrobky pro vytápění, ohřev vody a ventilaci pro domácnosti i průmyslové objekty. Do této divize spadají tepelná čerpadla NIBE, jejichž výhradním dodavatelem pro Českou republiku a Slovensko je společnost DZ Dražice.

Od roku 2022 je součástí DZ Dražice i divize DZD Solar zaměřená na fotovoltaická řešení. DZ Dražice nabízí v tomto segmentu komponenty pro realizaci fotovoltaických elektráren, jako jsou síťové a hybridní měniče a akumulátory, pod vlastní značkou. Samotná kompletní řešení včetně vyřízení dotací a další administrativy jsou na trh dodávána prostřednictvím prověřených, pravidelně školených a certifikovaných montážních firem.

Základní činností společnosti DZ Dražice je výroba a prodej ohřívačů vody a akumulačních nádrží. Jedná se o modely v provedení svislém, vodorovném, stacionárním, elektrickém a kombinovaném v objemech od 5 l do 1000 l. Dále pak vyrábí nepřímotopné stacionární zásobníky vody o objemech od 100 l do 2000 l. DZ Dražice nabízí rovněž hybridní ohřívače vody, které lze napojit na elektřinu ze sítě i na fotovoltaické panely, a klimatizace AIR a AIR Plus. Neméně důležitým předmětem činnosti je i výroba zásobníků vody s nepřímým ohřevem pro výrobce plynových kotlů. DZ Dražice vlastní výrobní závod s několika linkami v Dražicích a Luštěnicích nedaleko Benátek nad Jizerou.

Další informace:

Crest Communications

Marie Cimpllová, tel.: +420 731 613 602, marie.cimplova@crestcom.cz

Kamila Čadková, tel.: +420 731 613 609, kamila.cadkova@crestcom.cz

www.crestcom.cz; www.nibe.cz; www.dzd.cz; www.dzd-solar.cz