

10 tipů, jak se nespálit při výběru dodavatele fotovoltaiky

Pokračující boom fotovoltaik na trh přivádí i některé méně spolehlivé dodavatele. Každý nový zákazník by měl věnovat zvýšenou pozornost výběru instalační firmy.

Rostoucí ceny energií, snaha o zvýšení energetické soběstačnosti a příspěvek v boji s klimatickými změnami – to jsou hlavní motivy, které přivedly desítky tisíc českých domácností k rozhodnutí investovat do vlastní střešní fotovoltaické elektrárny. Některé však za tuto zkušenost zaplatily příliš vysokou cenu, když narazily na nezkušené, nespolehlivé nebo neseriózní dodavatelské firmy. Jak se podobnému zklamání vyhnout? ČEZ čerpající z 25letých zkušeností s výstavbou, provozem a údržbou fotovoltaik přináší 10 tipů pro správný výběr dodavatele fotovoltaiky.

„Bohužel vidíme, že se na trhu vyskytují firmy, které současné obrovské poptávky zneužívají. Potenciálním zákazníkům například slibují nereálnou návratnost investice, ale například také nerealizovatelný termín instalace. Jsou firmy, které přijímají vysoký počet objednávek na instalaci solárních panelů, ale jejich instalační kapacity jsou malé a počet skutečně instalovaných elektráren nízký. Těchto firem je na trhu vícero a bohužel se jedná i o poměrně velké dodavatele technologií,“ říká **generální ředitel ČEZ Prodej Tomáš Kadlec**.

10 tipů od ČEZ: Co může prozradit neseriózního dodavatele?

1. „Životopis“ je základ – je důležité vědět, jak dlouho firma existuje a působí v oboru (www.ares.cz, www.justice.cz). Pokud má za sebou jen roční historii nebo začala podnikat až během energetické krize, měl by to být pro zákazníka jasný varovný signál. I když malý neznamená automaticky špatný, často také bývá silnější zárukou velký zavedený dodavatel. Má za sebou stovky instalací a umí dodávat projekty šité skutečně na míru konkrétním potřebám zákazníka.

Větší firma znamená

- vybudovaný okruh prověřených dodavatelů,
- dostupné sklady náhradních dílů napříč republikou,
- spolehlivá zákaznická linka a flexibilní reklamační oddělení,
- dostatečné servisní kapacity a dlouhodobé záruky na technologie i práci,
- často je součástí větších skupin nebo společností, což snižuje riziko krachu,
- lepší podmínky pro případnou budoucí spolupráci, např. při rozšiřování výkonu FVE nebo zapojování nových technologií.

2. Byli s firmou spokojeni další zákazníci? – napovědět mohou recenze ve vyhledávacích (např. www.caft.cz/hledam-profika/, www.novazelenausporam.cz/specialiste/) nebo reference na spotřebitelských diskusních fórech, např. jak často a kvalitně s nimi firma komunikovala. Vhodné je kombinovat zdroje informací, jednotlivé falešné recenze jsou totiž běžné.

3. Pozor na skryté náklady! – veřejně prezentované „výhodné“ ceny mohou vyšplhat kvůli nejrůznějším doplatkům (např. přičtení skutečného rozsahu prací, inflační doložka, instalace elektroměrového rozvaděče, vyřízení dotace, atd). Odpovědný dodavatel zákazníkovi uvede hned na

začátku finální částky, protože umí veškeré položky odhadnout předem.

4. Pozorné pročtení smluv je základ – lidé by si měli po obdržení nabídky vyhradit dostatek času pro kontrolu, že smlouvy nejsou pro ně nevýhodné. Kontrakty by měly obsahovat dostatečné záruky dodání, příp. jasně stanovené penalizace pro dodavatele. Zákazníci by také neměli podléhat různým slevovým nebo časově omezeným akcím, které je tlačí k rychlému podpisu smlouvy. Představa, že člověk každým dnem bez fotovoltaiky přichází o velké peníze, je falešná.

5. Přiměřené zálohy – jestli dodavatel požaduje 80 % ceny, aniž cokoli udělal, není to normální. Obvykle platí, že první záloha se platí po podpisu smlouvy (zhruba do výše 50 % částky) a zbytek po realizaci (včetně dodání předávacího protokolu a revizní zprávy).

6. Brzká návratnost a rychlé dodání je iluze – podezřele může znít např. informace dodavatele, že se investice do vlastní elektrárny vrátí do 3-4 let. Reálný je spíše dvojnásobek tohoto období. Stejně nereálný je slib dodání do několika týdnů. Ve skutečnosti je poptávka po fotovoltaikách vysoká, což neprospívá dodacím lhůtám a další čas si vyžádá distributora o povolení k zapojení do sítě.

7. Fotovoltaika nevzniká od stolu – neseriózně působí nabídka bez předchozí obhlídky. Zavedená instalační firma nejdříve na místě objektivně posoudí konkrétní podmínky, hlavně orientaci a sklon střechy, odhad její nosnosti, možnosti kotvení panelů atd. Tyto okolnosti zohlední v návrhu nejvhodnější technologie a montážních technik pro zákazníkův dům.

8. Jen panely na střeše nestačí – slib instalace panelů na střechu by zákazníkovi neměl stačit, samy totiž nic nevyrobí. Klíčové je pohlídat si, že součástí dodávky a zapojení jsou i střídač, příp. baterie, pokud část vyrobené elektřiny poslouží k pozdějšímu použití.

9. Výkon FVE vychází ze spotřeby domácnosti – dodavatelé si občas ulehčují práci jednotnou nabídkou a nehlídají na skutečné potřeby zákazníka. Zájemce o fotovoltaiku by si neměl nechat vnutit příliš vysoký výkon elektrárny. U FVE do 10 kWp bez možnosti přetoků vyrobené elektřiny do distribuční sítě se doporučuje výkon k pokrytí 50-70 % roční spotřeby domu.

10. Administrativa není na zákazníkovi – seriózní dodavatel nenechá klienta běhat po úřadech, ale zajistí všechny podklady pro vyřízení žádosti o připojení k síti (např. projektovou dokumentaci, smlouvu o připojení, revizní zprávu) nebo pomůže vyřídit žádost o dotaci.

ČEZ Prodej celý projekt střešní fotovoltaické elektrárny připravuje pro zákazníky na klíč a je schopen zajistit i financování, včetně vyřízení žádosti o dotaci. Firma dodává technologie, u kterých výrobce poskytuje záruku 25 let na 85% výkon panelů, 15 let na samotné panely, 10 let na baterie a garantuje pětiletou záruku na práci. Nástroje pro obsluhu zákazníků stále zkvalitňuje, např. díky nové prodejní aplikaci, kterou mají k dispozici pracovníci zákaznických center a callcenter, a chytrému produktovému katalogu je teď nabídka od ČEZ Prodej sestavovaná automaticky zákazníkovi na míru. Chytrý produktový katalog umožňuje každému zájemci navrhnout si elektrárnu přesně pro svou střechu a vybrat si z 50 variant základního balíčku.

1.

Další články:

- [Festival jako prestižní teambuilding](#)
- [Spojení Generali České a Právní ochrany D.A.S. přináší první výhodu: navýšení pojistného limitu na 5 milionů](#)
- [Kultura jako prestižní benefit: Proč by právní firmy měly sázet na „inteligentní zážitky“? Rozhovor s JUDr. Martinou Jankovskou](#)
- [Wolters Kluwer uvádí na český trh AI právní pracovní prostor Libra s integrovaným obsahem ASPI](#)
- [Jak ušetřit na energiích, aniž byste porušili zákon](#)
- [SLUTO DAŇOVÁ & ÚČETNÍ firma roku 2025: Kdo se letos zařadil mezi špičky oboru?](#)
- [Novela stavebního zákona, transparentní odměňování a AI v právní praxi: zveme na odborné konference Wolters Kluwer](#)
- [Zásady a principy soukromého práva jako základ moderní právní praxe. Proč má studium LLM smysl nejen pro právníky](#)
- [Kmenové listy v s.r.o. - právní rámec, převod a praktické dopady](#)
- [Executive LLM: Prestižní milník pro právní profesionály. Business Institut otevírá jarní cyklus již 1. března](#)
- [ČEZ jako první v České republice spustil 1000. dobíjecí stojan pro elektromobily](#)