

9 Punkte

die sie akribisch im Auge behalten sollten!

Denn wir stehen hinter
unseren Kunden!



Im Dschungel und Wirrwarr der Wasseraufbereitung!



10 Punkte

die sie akribisch im Auge behalten sollten!

Denn wir stehen hinter
unseren Kunden!

1. Rück- oder Vorspülung: Informieren Sie sich, ob die Wasseraufbereitungen durch Filterprozesse über eine Rück- oder eine Vorspülung unterstützt werden. Sollte das nicht der Fall sein, Finger weg von solchen Produkten. Sie sparen sich viel Ärger und schonen noch zudem Ihre Gesundheit.

2. Marktbestehen: Fragen Sie immer, wie lange diese Firma oder die Produkte auf dem Markt bestehen, abgesehen ob Zertifikate von Prüfstellen vorhanden sind oder nicht. Wir empfehlen ihnen, alles unter 6 Jahre zu hinterfragen.

3. Produkt auf Probe: Werden Ihnen Produkte für eine bestimmte Zeit zur Probe angeboten, seien sie skeptisch, gehen sie keine Experimente ein. Ein Produkt, das funktioniert, muss nicht zuerst getestet werden.

4. Information einholen: Informieren Sie sich bei Fachplanern oder Servicetechnikern, ob sie dieses Produkt kennen, welches sie einbauen wollen oder schon Erfahrungen damit gemacht haben.

5. Garantie / Preise: Neue Produkte werden gerne mit unrealistischer Garantie wie z.B. mit 10, 15 oder 20 Jahren beworben. Seien sie skeptisch und sehen sie das nicht als Vorteil. Günstige Preise sollten nicht verlockend sein, sondern eher als sehr kritisch betrachtet werden. Auch hier gilt die Regel, wer billig einkauft, kauft zweimal!

6. Geld-zurück-Garantie: Alle Produkte, die mit Geld-zurück-Garantie beworben werden, genießen sie bitte mit Vorsicht. Ist die Ware mal bezahlt, dann viel Vergnügen mit dem Einholen ihres Geldes.

7. Testimonials: Testimonials wirken in der Wasserbranche meistens überzeugend, weil sie das Gefühl haben, durch Nachhaltigkeit für unsere Gesundheit ihren Beitrag leisten zu können, was ja auch gut ist. In der Regel haben sie aber keine Erfahrung mit Wasseraufbereitung und verlieren somit auch Ihre Reputation als Testimonials. Daher genießen Sie bitte Testimonials oder Installationsbilder mit Vorsicht!

8. Unlauterer Wettbewerb durch unrealistische Kundenzahlen, die auf Webseiten publiziert werden: Unrealistische Kundenzahlen, die nicht mal mit dem Bestehen der Firma übereinstimmen können, zeigen schon auf, mit welcher Professionalität sie sich bei diesem Unternehmen abfinden müssen.

9. Referenzen bei Privatkundenschaften: Zögern Sie nicht, die Firma nach Kundenreferenzen zu fragen. Dort werden Sie bestimmt die richtige Antwort zum Produkt und Firma erhalten.