

# Die Molekularfilteranlagen von BestWater: Oft kopiert und nie erreicht!

**Immer häufiger tauchen neue und haarsträubendere Meldungen über unser kostbarstes Gut, das Wasser, in den Medien auf. Nicht nur in der Network-Branche schießen deshalb immer mehr neue Unternehmen wie Pilze aus dem Boden, die angeblich über das Beste Filtersystem verfügen. Die traurige Wahrheit ist, dass die meisten Unternehmen genauso schnell verschwinden wie sie auftauchen, minderwertige Produkte vertreiben oder Versprechungen machen, die sie nicht einhalten können. Die Network-Branche zieht leider weiterhin skrupellose Geschäftemacher an, die nur der schnellen Euro interessiert.**

Die BestWater International GmbH ist da eine seltene Ausnahme und zwar in jeder Hinsicht. Das Beelitzer Unternehmen ist schon seit über 20 Jahren auf dem Markt und hat sich dadurch einen Innovationsvorsprung gesichert, der seinesgleichen sucht. Nicht umsonst wird sogar das Design der BestWater-Filteranlage von anderen Herstellern kopiert, doch außer dem gleichen Look steckt nicht viel dahinter.

„Natürlich ist es für den Verbraucher irritierend, wenn die Filteranlagen optisch gleich sind. Trotzdem sind wir zu Recht stolz darauf, dass viele Unternehmen versuchen uns zu kopieren. Kopiert wird schließlich nur von den Besten. Doch das Entscheidende ist die Molekularfilter-Technologie und der Einsatz der richtigen Materialien, um ein wirklich gutes Produkt herzustellen. Die langjährige Erfahrung und die ständige Weiterentwicklung unserer Produkte hebt uns deutlich von der Konkurrenz ab“, erklärt Gründer und Inhaber



Josef Piotr Gamon nimmt skrupellose Geschäftemacher ins Visier.

Josef Piotr Gamon. BestWater International kauft seine Rohstoffe nur von führenden Herstellern auf dem Weltmarkt und produziert seine Filteranlagen selber.

Das Herzstück, die Thin-Film-Composite-Membrane, kommt vom Marktführer dieser Branche, dem amerikanischen Unternehmen Filmtec. Als BestWater International vor Jahren einen extra Entnahme-Hahn aus chirurgischem Edelstahl für seine Anlagen verwendete, wurde auch dieser schnell kopiert. Aus Kostengründen werden da allerdings oftmals Wasserhähne aus Kupfer, Messing oder minderwertigem Stahl mit einer Legierung verwendet, die den positiven Effekt eines Entnahmehahns aus Volledelstahl nicht haben. Diese minderwertigen Armaturen können wiederum Giftstoffe an Wasser abgeben. Das Unternehmen weiß um seine Spitzenprodukte und gibt eine 30-jäh-

rige Garantie auf das komplette Gerät. Mit dem Kauf einer Anlage ist der Kunde auch automatisch gegen einen eventuellen Wasserschaden versichert. Es ist ja bekannt, dass Versicherungsunternehmen genau hinschauen, für welches Produkt sie einen Versicherungsschutz anbieten und für welche nicht. Aber den Erfolg von BestWater kann man nicht allein an den Spitzenprodukten ausmachen.

Mit Ehrlichkeit, Offenheit und sozialer Verantwortung wird das Familien-Unternehmen nicht nur nach wirtschaftlichen Aspekten geführt. „Jeder wirtschaftlich denkende Mensch versteht natürlich die Notwendigkeit profitabel zu arbeiten. Doch in der heutigen Zeit des Turbokapitalismus und der Profitgier vieler Unternehmen kommt der Mensch meist zu kurz. Wir sehen aber auch die Verantwortung die wir tragen, den Menschen ein

gesundheitsförderndes Produkt zu bieten, unseren Vertriebspartnern eine faire berufliche Perspektive zu gewährleisten und weiterhin viel Aufklärungsarbeit zum Thema Wasser zu leisten“, erklärt Josef Piotr Gamon.

Gamon klärt die Verbraucher auf: „Wirklich gefährlich sind solche Wasserfilter, die das Wasser nur durch Filterkartuschen leiten. Bei diesen Systemen gibt es keine Trennung von Konzentrat (Wasser in denen die Giftstoffe gesammelt und abgeleitet werden) und Permeat (reines Wasser). Das Wasser wird einfach durch die Kartuschen gefiltert, in denen sich die zurückgehaltenen Stoffe ansammeln. Schon nach wenigen Anwendungen können diese Wasserfilter große Schwankungen in der Qualität des Wassers aufweisen.“

BestWater International hat sich auch bewusst für den Standort Deutschland entschieden. Wäh-

rend andere Mitbewerber aus Steuer- und Rechtsgründen gerne ihr Unternehmen im Ausland gründen um sich der Verantwortung zu entziehen, spielt BestWater mit offenen Karten. „Wir leben in Deutschland und bezahlen selbstverständlich auch hier unsere Steuern. Die rechtliche Sicherheit für unsere Kunden und Vertriebspartner ist in Deutschland natürlich von Vorteil. Warum verstecken, wenn es keinen Grund dafür gibt“, sagt Josef Gamon. Die Kunden-Referenzliste mit unter anderem diversen Landesvertretungen in Deutschland ist beachtlich. Auf der Homepage können diverse Gutachten von unabhängigen Instituten und Bundesämtern eingesehen werden. Selbst der TÜV hat dieses Jahr die Anlagen von BestWater untersucht. Das ist die bisher erste und einzige TÜV-zertifizierte Anlage der Branche.

Auch der Marketingplan ist bewusst einfach aufgebaut und leicht verständlich. BestWater erklärt diesen großzügigen Marketingplan damit, dass die Vertriebspartner ja mit dem Verkauf und der qualifizierten Beratung einen großen Teil zum Erfolg von BestWater beitragen. Dementsprechend sollen sie auch am Erfolg partizipieren. Das Auto-Programm ist ein weiterer Anreiz sich für BestWater zu entscheiden. Bei zwei verkauften Lizenzprogrammen bekommt der Vertriebspartner die neue Mercedes E-Klasse als Firmenwagen.

Neueinsteiger in diesem Marktsegment werden perfekt ausgebildet. Josef Piotr Gamon findet immer die Zeit die Vertriebspartner persönlich zu betreuen und ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. „Das ist doch selbstverständlich. Ich gebe meine jahrelange Erfahrung gerne weiter. Ich habe mir in meiner Anfangszeit auch oft jemanden gewünscht,

der mich an die Hand nimmt. Ich musste viele Hindernisse und Enttäuschungen in meiner Karriere selbst meistern und das hat mich viel Geld und viel Zeit gekostet. Unsere Vertriebspartner sollen jede Unterstützung bekommen, die ich ihnen geben kann“, erklärt Josef Piotr Gamon und ergänzt: „Ein wesentlicher Faktor aller erfolgreichen Networks und Vertriebsorganisationen ist der oft beschriebene familiäre Zusammenhalt. Das kommt nicht von ungefähr. Erfolgreiches Arbeiten setzt ein positives Arbeitsklima voraus.“

Dass BestWater auch für die Zukunft gut aufgestellt ist, zeigt das neueste Produkt: der RO Wasserspender Automat Jungbrunnen 25. Das ist die Kombination der Molekularfilter-Technologie mit einem Wasserspender. Der Clou: Es sind keine Wasservorratsbehälter notwendig, die teuer eingekauft werden müssen. Außerdem liefert er reines Wasser in drei Temperaturstufen. Schön gekühltes Wasser, Wasser auf Zimmertemperatur und heißes Wasser für Kaffee, Tee oder einen Suppen-Snack. Das Design hebt sich ebenfalls von den herkömmlichen Wasserspendern ab. Dezentere Optik in klassischem Schwarz und einfache Bedienbarkeit kombiniert mit schlankem Design in einem modernen Stil. Der Wasserspender ist nicht nur ein Eyecatcher fürs Büro, sondern macht in jedem Heim eine gute Figur. „Der neue Wasserspender gibt uns wieder einen Innovationsvorsprung in unserem Marktsegment und eröffnet uns gleichzeitig einen weiteren Absatzmarkt. Ich bin gespannt, wie lange es dauert, bis die anderen Hersteller auch dieses Produkt kopieren werden“, sagt Josef Piotr Gamon mit einem verschmitztem Lächeln.