SHK-Handwerksbetriebe testen Wasser-Vitalisierer

Fauler Zauber oder neue Perspektive?

Im Rahmen des SBZ-Profi-Experiments, das sich mit der Wirkung von Wasserbehandlungsgeräten nach dem Energetisierungsverfahren beschäftigt, stellten wir die Frage, ob es sich um faulen Zauber oder neue Perspektiven handelt. Nachfolgend eine ungeschminkte Zusammenfassung der Ergebnisse, die auf den Feststellungen und Aussagen von 35 Probanden beruhen.



33 Aquakat-Testgeräte gingen an experimentierfreudige Handwerksbetriebe. Diese ergaben sich aus der Reihenfolge des Bewerbereingangs zur SBZ-Profi-Tester-Aktion im letzten Jahr

Gab es hinsichtlich physikalischer Wasserbehandlungsgeräte so manchen Disput, so ist dies für die neuen Energetisierungsverfahren mit esoterischem Einschlag programmiert. Verschiedene Anbieter werben mit einem teilweise abenteuerlich anmutenden Aussage-Mix. Eine so genannte Aktivierung soll dem Wasser neue Kraft verleihen, es erfrischender und wohlschmeckender machen oder zu einem angenehmeren Empfinden des Wassers auf der Haut führen. Nebeneffekte sind, so die Hersteller, verminderter Kalkansatz bei Hartwässern, Kalkabbau, besserer Pflanzenwuchs, geringerer Waschmittelverbrauch, rückläufige Rotfärbung des Wassers durch Rost und vieles andere mehr.

Allerdings soll dies nicht immer und überall funktionieren. So hängt die Wirkung auch noch von der Wasserzusammensetzung und den Rahmenbedingungen ab. Trotz dieser Unwägbarkeiten generieren mittlerweile diverse Anbieter nicht unerhebliche Umsätze über Haustürgeschäfte. Offensichtlich gibt es eine breite Bevölkerungsschicht, die für esoterisch angehauchte Produkte empfänglich ist. Kann oder will das SHK-Handwerk diesen Zug an sich vorbei fahren lassen?

Energetisieren des Wassers

Zunächst noch einmal ein paar Grundgedanken zur Funktion des Energetisierens, das ohne Chemie, Strom und Magnete auskommen soll. Die angebotenen Erklärungsmodelle sind teilweise abgehoben und viele Prospektaussagen verstoßen gegen naturwissenschaftliche Grundtatsachen. Andererseits weiß man, dass es viele Phänomene gibt, die die Wissenschaft noch nicht erklären kann.

Als einer der ersten befasste sich der Arzt Friedrich Anton Mesmer (1734–1815) mit der Energetisierung von Wasser für Heilzwecke. Zudem sind die Arbeiten von Viktor Schauberger (1885–1958) sowie Theodor Schwenk (1910–1986) und John Wilkes vom Institut für Strömungswissenschaften in Herrischried bekannt. Sie untersuchten die spiralige, gestaltbildende Bewegung des Wassers in Bezug auf Qualität und Aktivität. Die Selbstreinigungskraft von unbegradigten Bächen und Flüssen wird z. B. auf den mäanderförmigen Verlauf und die daraus resultierende spiralige Bewegung des Wassers zurückgeführt. Das heißt, die Natur sorgt mechanisch mit zusätzlicher Einstrahlung von Licht bzw. kosmischer Strahlung für die notwendige Aktivität des Wassers.

Diverse Materialien übertragen die Informationen

Die Geräte zum Energetisieren oder Beleben des Trinkwassers arbeiten mit der Übertragung von feinstofflichen Schwingungen, sogenannten Informationen, auf das Wasser. Diese subtilen Energien können nicht direkt gemessen werden, da sie außerhalb der akzeptierten Kräfte zu liegen scheinen. Nur im Experiment können ihre Auswirkungen als Phänomene wahrgenommen werden. Man geht davon aus, dass Wasser ein Informationsträger ist, und damit Frequenzmuster im Wasser gespeichert werden können. Die Wasserstruktur wird modifiziert und die Informationsspeicherung hält unter günstigen Bedingungen lan-



Dieser Beitrag basiert auf Erfahrungsberichten Ihrer Handwerkskollegen

ge an. Günstig heißt in diesem Fall keine hohen Temperaturen, die Abwesenheit von (elektro)magnetischen Störfeldern und wenig Turbulenz.
Die Informationen für das Wasser stammen aus einem Speicher, der aus kristallinem oder wasserhaltigem Material besteht. Zum Einsatz kommen dabei Wasser, Quarzsand und Calciumcarbonat sowie Edelsteine oder auch Holz. Um die Informationen vom Träger auf das Trinkwasser zu leiten, werden häufig Metalle verwendet.

Exemplarischer Test

Obwohl oder gerade weil die Verunsicherung über die Wirkung derartiger Produkte groß ist, haben wir uns mit der Firma Penergetic aus Meersburg willkürlich einen Anbieter herausgepickt. Die SBZ-Redaktion war recht skeptisch und wollte – ohne wissenschaftlichen und repräsentativen Anspruch – von neutraler Seite wissen, ob bei derartigen Produkten überhaupt etwas geht. Dementsprechend verteilten wir 33 Aquakat-Testgeräte an experimentierfreudige Handwerksbetriebe. Diese ergaben sich aus der Reihenfolge des Bewerbereingangs zur SBZ-Profi-Tester-Aktion im letzten Jahr. Die Testdauer betrug drei Monate. Gefragt war der subjektive und ungeschminkte Erfahrungsbericht der Handwerkskollegen.

Das Testgerät

Bei unserem Testgerät, dem AquaKat von Penergetic aus Meersburg, handelt es sich um ein Gerät, das zur Vitalisierung von Leitungswasser in Wohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern entwickelt wurde. Firmenchef Daniel Plocher ist von seinen Geräten überzeugt und stellte deshalb 33 Einheiten für das Experiment zur Verfügung. Das Gerät besteht aus einem Gehäuse aus gebürstetem Edelstahl-Rohr und dem kondensatisch aufgebauten Innenleben aus Leinenpapier, Aluminiumfolie und Baumwolle. Die Aluminiumfolien sind „informiert“ worden: Sie werden laut Penergetic in einem speziellen Herstellungsverfahren mittels eines Gravitationsfeldes im Implosionsverfahren mit Frequenzmustern von sauberem, natürlichem Quellwasser und Sauerstoff aufgeladen. Das zu behandelnde Trinkwasser kommt mit dem Informationsträger nicht direkt in Kontakt. Beworben werden neben biologischen und gesundheitlichen Vorzügen auch Geschmacksverbesserungen und eine höhere Effizienz bei Wasch- und Reinigungsprozessen. Kalk und Rost stehen bei der Verkaufswerbung im Hintergrund. Wird der AquaKat am Wasserrohr installiert, soll er das zuvor aufgeladene Frequenzmuster an das Wasser weiterleiten. Das stromfrei arbeitende Gerät ist 28 cm lang und kostet 810 Euro brutto. Die Wirkdauer wird zwischen 15 und 17 Jahren angegeben. Der AquaKat wird hinter der Wasseruhr und



Installateure statt Heilpraktiker

Zu den Ergebnissen des SBZ-Profi-Experimentes befragten wir Daniel Plocher, Gerätehersteller und Chef der Firma Penergetic in Meersburg.

SBZ: *Herr Plocher, wie beurteilen Sie die Ergebnisse?*
Plocher: Ich bin überrascht, das die Bewertungen der SBZ-Leser so positiv ausgefallen sind. Ich hatte zwar mit ca. 60 % positiven Testaten gerechnet. Wenn das Ergebnis derart positiv ist, freut man sich natürlich.

SBZ: *Und wie erklären Sie sich die stark unterschiedlichen Ergebnisse?*
Plocher: Das ist normal, jeder unserer Kunden empfindet die Wirkung ein wenig anders. Zudem sind die Wirkweisen auch von den Rahmenbedingungen und der Wasserzusammensetzung abhängig. Generell spiegeln die Ergebnisse des SBZ-Experimentes unsere Kundenerfahrungen wider.

SBZ: *Von 10 Geräten, die Sie einbauen, wie viele müssen Sie wieder zurücknehmen?*
Plocher: Im Schnitt werden zwei Geräte wieder zurückgenommen. Dies ist aber kein Problem, da der Aquakat lediglich aufgeklemmt wird und der verkaufende Handwerker sich gegenüber seinem Kunden sehr kulant verhalten kann, ohne gleich Kosten zu produzieren.

SBZ: *Wie vertreiben Sie die Geräte in Deutschland?*
Plocher: Wir bauen derzeit ein Vertriebssystem über Handelsvertretungen der SHK-Branche auf. Zudem verkaufen wir noch über ausgesuchte Heilpraktiker, da die SHK-Branche bisher nur wenig Interesse an unseren Geräten gezeigt hat.

SBZ: *Beißt sich das nicht? Einmal Vertrieb über Installateure, andererseits über Heilpraktiker.*
Plocher: Sie haben Recht, aber nur weil die SHK-Branche nicht verkaufen wollte, lasse ich unsere Geräte nicht im Keller alt werden. Wir nehmen jetzt aber einen erneuten Anlauf, unsere Technologie direkt übers Handwerk und somit exklusiv über die SHK-Branche zu vertreiben.

SBZ: *Wo sehen Sie die größte Käuferschicht für Ihre Geräte?*
Plocher: Gesundheits- und umweltbewusste Ein- oder Zweifamilienhausbesitzer. Im Prinzip alle Menschen die bei der Wasserbehandlung Natur, Umwelt und Komfort in Einklang bringen wollen.

dem Druckminderer mit Hilfe der Befestigungsschelle auf das Rohr aufgeschraubt.

Überraschende Testergebnisse

Im Rahmen des SBZ-Profi-Experimentes wurden 33 Geräte an 33 SHK-Handwerksbetriebe ausgegeben. Zwei Tester fielen aus. Dafür testeten drei Handwerksbetriebe das Gerät wiederum in mehreren Haushalten. So erhielten wir 35 aussagekräftige Fragebögen.

- Erstes überraschendes Ergebnis: Nur 4 Firmen attestierten den Geräten, dass sie während der Testphase absolut wirkungslos geblieben sind.
- Bei den anderen 31 Anlagen wurde ein positiver Effekt in den unterschiedlichsten Ausprägungen erzielt.
- Weiche Faktoren: 28 Profi-Tester berichteten über eine geschmackliche oder haptische Verbesserung des Wasser. „Das Wasser fühlt sich weicher an, es schmeckt besser und frischer, es bilden sich kleine Bläschen" waren häufig getätigte Aussagen. Mehrfach wurde festgestellt, das der unangenehme Chlorgeschmack nicht mehr wahrnehmbar war. Eine weitere Gruppe von Testern wusste von sich weicher anfühlenden Haaren oder einem angenehmen Effekt auf der Haut (bessere Hautverträglichkeit) zu berichten.
- Kalkprobleme: 7 Tester gaben an, dass die Kalkprobleme trotz Einbau des Testgerätes gleich geblieben sind. 2 Tester hatten schon vor dem Einbau des Gerätes keine Probleme mit Kalkablagerungen und wollten nur die Auswirkungen auf Geschmack, usw. überprüfen.

26 Tester stellten jedoch fest, dass sich die Probleme mit den Kalkablagerungen signifikant verbessert haben. In ihren Berichten wurde immer wieder geschildert, dass sich der Kalk leichter ablösen lässt. Während vor Testbeginn Fliesen und Armaturen mit den klassischen Reinigungsmitteln zu Leibe gerückt werden musste, ließ sich der Kalk nach der Installation des AquaKats von Hand oder mit einem weichen Lappen entfernen. Zudem wurde attestiert, dass sich weniger Kalk ansetzt und die Kalkfleckenbildung zurückging.

- 12 Probanden mit starken Kalkproblemen konnten die Entkalkungsintervalle bei technischen Geräten unterschiedlichster Couleur im Testzeitraum wesentlich verlängern (meist verdoppeln).
- Bei 3 Anlagen, die mit der Rotfärbung des Wassers auf Grund von Rostproblemen zu kämpfen hatten, verschwand die Rotfärbung mit dem Einsatz den Gerätes.

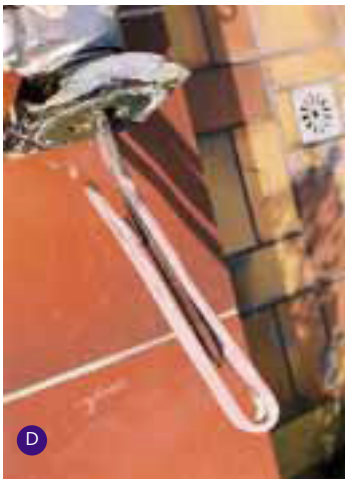




A
Heizstab vor dem Testbetrieb nach 12-monatigem Betrieb: Der Kalk war hart wie Stein

B
Vor Testbeginn wurde der Heizstab mit Säure entkalkt





C
Nach dreimonatigem Betrieb der Anlage mit dem AquaKat ist wieder eine Kalkschicht zu erkennen

D
Diese Kalkablagerunge waren jedoch laut SBZ-Profi-Tester Karl Maierthaler „total weich" und „ließen sich leicht mit dem Wasserstahl entfernen"

- Da Wasser durch die Vitalisierung eine höhere „Lösefähigkeit" haben soll, kann laut Herstelleraussagen auch die Waschmittelmenge reduziert werden. Ungefähr die Hälfte der Haushalte hat dementsprechend den Waschmittelverbrauch bis zu 50 % erfolgreich reduziert. Fairerweise muss gesagt werden, dass nicht erhoben wurde, ob bereits im Vorfeld eine optimale Dosierung stattgefunden hat.

Quintessenz: Bis auf wenige Ausnahmen hat das Gros der Handwerksbetriebe beim SBZ-Profi-Experiment festgestellt, dass der Aquakat – wie auch immer – wirkt. Die bescheinigten Auswirkungen waren sehr unterschiedlicher Natur und gingen von schwachen Einzelwirkungen bis hin zu verblüffenden Problemlösern in Sachen Geschmack, Kalk und Rost. Nicht ableiten lässt sich von den Testergebnissen, welche Einflussgrößen beim Einsatz der Geräte zu welchen Wirkweisen führen. Hierzu bedarf es umfangreicher wissenschaftlicher Studien.

Offensichtlich gibt es eine breite Bevölkerungsschicht, die für esoterisch angehauchte Produkte empfänglich ist. Und diese Klientel sollte man nicht den klassischen „Klinkenputzern" überlassen. Informieren Sie Ihre Kunden über die Möglichkeit von Wirkung und Nichtwirkung. Wenn Sie Ihren Kunden ein Rückgaberecht, beispielsweise innerhalb von drei Monaten einräumen, dann können Sie auch mit Geräten, deren Wirkungsweise nicht reproduzierbar bzw. gleichbleibend ist, auch ohne schlechtes Gewissen gute Umsätze tätigen.

Hierzu ein Zitat von SBZ-Profi-Testerin Sabine Heymann aus Seelze, die als eine der wenigen Teilnehmer keine Wirkung festgestellt hat: „Wer's glaubt wird selig – wer's nicht glaubt, kommt auch in den Himmel. Was liegt ferner als Menschen, die daran glauben den Zugang zur Seligkeit zu versperren?" Angesichts dieser Erkenntnis und der Tatsache, das über 80 % der SBZ-Profi-Tester die unterschiedlichsten signifikanten Wirkungsweisen festgestellt haben, sollte das SHK-Handwerk diesen Zug nicht vorbei fahren lassen.