

4. Schwabacher Kundenspiegel:

Die Sieger in den Branchen Elektrofachmärkte, Optiker, Fitnesscenter, Baumärkte, Apotheken und Banken



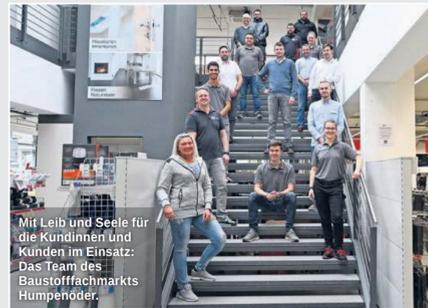
Im TeVi Schwabach sorgen qualifizierte und engagierte Mitarbeiter/-innen für kompetente Beratung. Verkaufsförderer Steven Blei (rechts) und Geschäftsstellenleiter Bernhard Detampel freuen sich über Platz 1 beim 4. Kundenspiegel.



Das Frauen-Power-Team bei Optik Meck hat die Augengesundheit und das Wohlbefinden seiner Kundinnen und Kunden im Blick.



Im Fitnesspoint ist der eigene Anspruch kein geringerer, als dass die Lebensqualität der aktiven Mitglieder gesteigert wird.



Mit Leib und Seele für die Kundinnen und Kunden im Einsatz: Das Team des Baustofffachmarkts Humpenöder.



Apotheker Rupert Mayer richtet seinen Dank für das hervorragende Ergebnis der Kundenbefragung sowohl an die Mitarbeitenden als auch an die Kundschaft seiner Bahnhof-Apotheke.



Die Raiffeisenbank Roth-Schwabach trümpft mit Kundennähe. Im Bild: Privatkundenberaterin Melanie Moosburger und Max Hinterleitner, Teamleiter der Filialen in der Königstraße 15 und in Wolkersdorf.

WIR SAGEN DANKE!
Für Ihr Vertrauen.

Folgt uns auch auf facebook & instagram [tevi_schwabach](#)

4. SCHWABACHER KUNDENSPIEGEL

Platz 1 BRANCHENSIEGER

Untersucht: 4 Elektro-/Elektronikgeschäfte
87,0% Durchschnittlicher Zufriedenheitsgrad
Freundlichkeit: 90,8% (Platz 1)
Beratungsqualität: 85,3% (Platz 1)
Preis-Leistungs-Verhältnis: 84,9% (Platz 1)
Kundenbefragung: 12/2021
Befragte (Elektronik) = 755 von N (Gesamt) = 911

www.kundenspiegel.de
MF Consulting Dipl.-Kfm. Dieter Grett

expert TeVi SCHWABACH

Telefon: 09122-8770-0 E-Mail-Adresse für Bestellungen & Reservierungen: verwaltung@tevi7.expert.de
Kostenlose Parkplätze direkt an der Filiale, beste Beratung und der beste Service vom Experten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

expert TeVi Elektrofachgeschäft Alte Rother Straße 5

Gut beraten – wenn es rund um die Themen Fernseher, Kameras, Notebooks, Smartphones, Haushaltsgeräte und Spielekonsolen geht – ist man auf jeden Fall bei „expert TeVi“ in Schwabach. Eine große Auswahl an Produkten aller namhaften Hersteller sind dort im festen Sortiment vertreten. „Wir haben alles“, erklärt Geschäftsleiter Bernhard Detampel stolz. Bereits seit dem Jahr 2005 ist er für den Standort Schwabach verantwortlich; übrigens einer von acht in ganz Bayern. Das mittelständische Familienunternehmen ist nunmehr seit über 40 Jahre in der Elektro- und Multimediabranche etabliert und gehört zum weltweit tätigen Verband der „expert-Gruppe“.

„Unsere Stärke sind qualifizierte und engagierte Mitarbeiter. Eine kompetente Beratung steht für uns im Fokus. Hierzu beschäftigen wir Fachpersonal, welches gezielt auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden eingeht.“ Nicht zuletzt aus diesen Gründen dürfe sich Detampel zusammen mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über den 1. Platz des Schwabacher Kundenspiegels freuen. Um fachgerecht beraten zu können, beschäftigt Detampel Fachverkäufer, Spezialisten für Telefonanlagen, Radio-, Fernseh- und Systemtechniker und Kundendienstmonteure für Haushaltsgeräte. Eine wichtige Zutat für das Erfolgsrezept.

Hervorzuheben sei darüber hinaus der hauseigene Lieferservice. „Unsere eigenen Mitarbeiter bringen den Kunden die Geräte nach Hause und schließen diese vor Ort an. Altgeräte sowie das Verpackungsmaterial des neuen Gerätes werden direkt von uns entsorgt, wenn dies gewünscht ist. Alleine dies hebt uns von der Konkurrenz ab, weil dort meist Speditionen beauftragt werden.“

Darüber hinaus werden in Schwabach auch eine Reparaturwerkstatt und ein Kundendienst betrieben. Zügige Reparaturen oder ein schneller Austausch eines Gerätes seien dabei oberstes Ziel. „Wir bedanken uns herzlich für die Bewertung unserer Kunden und freuen uns sehr darüber, erneut auf Platz 1 gewählt worden zu sein“, freut sich Detampel.

Respekt habe Russo vor einer 94-jährigen Sportlerin, die regelmäßig zu ihm ins Training komme. „Wir haben die besten Mitglieder in Schwabach“, lobt er. Sämtliche Altersgruppen würden ihren Weg zu ihm finden. „Die Mischung macht's. Jeder ist willkommen.“

Nicht nur durch die erneute Preisübergabe des Schwabacher Kundenspiegels sei Russo vom Konzept des „Fitnesspoint Schwabach“ überzeugt. „Wir haben uns in Schwabach deutlich von den Mitbewerbern ab.“ Ein Pluspunkt sei nicht zuletzt das Figurenkonzept. „Slim Bely“. Als einziger Anbieter in Schwabach habe Russo dieses im Angebot. „Bis zu acht Zentimeter Bauchumfang können dadurch verloren werden.“ Ohne sein Team könne er die Kundenzufriedenheit in dieser Art nicht bewältigen. „Wir stehen 100 Prozent hinter der Sache und sind alle aktive Sportler: Es kann nur überzeugt werden, wenn man selbst überzeugt ist.“ Überzeugt vom „Fitnesspoint Schwabach“ sind jedenfalls sportbegeisterte Schwabacher: „Sonst hätte es nicht erneut die Auszeichnung „Schwabacher Kundenspiegel“ gegeben.“

Respekt habe Russo vor einer 94-jährigen Sportlerin, die regelmäßig zu ihm ins Training komme. „Wir haben die besten Mitglieder in Schwabach“, lobt er. Sämtliche Altersgruppen würden ihren Weg zu ihm finden. „Die Mischung macht's. Jeder ist willkommen.“

Bei der Beratung rund ums Produkt gebe es oftmals wertvolle Tipps für die praktische Arbeit obendrauf. Dabei spiele es keine Rolle, ob ein Gewerbetreibender oder eine Privatperson auf dem rund 13 000 Quadratmeter großen Fachmarktgelände stehe.

Fitnesspoint – Hansasträße 5

Platz 1 beim Schwabacher Kundenspiegel ging ebenfalls an den „Fitnesspoint Schwabach“. Das Ergebnis der Befragung spricht eine deutliche Sprache: Der „Fitnesspoint“ ist Branchensieger. Mit einem sehr hohen Zufriedenheitsgrad hat das Studio im Vergleich zu den Mitbewerbern deutlich die Nase vorne. „Wir legen unser Augenmerk auf Betreuungsgüte und gehen in der Branche einen anderen Weg“, erklärt Studioteiler Alessandro Russo. Dabei gelte beim Training stets: „Menschen für Menschen.“ Beim „Fitnesspoint Schwabach“ seien „nur zahlende Kunden“ nicht gewollt. Im Gegenteil: Beim Fitnesspoint kann sich jedes Mitglied auf eine persönliche Betreuung verlassen.

Derzeit würden sich fünf ausgebildete Trainer um individuelle Trainingsbegleitung kümmern. „Unpersönlichkeit gibt es bei uns im Studio nicht.“ Für Russo sei es von besonderer Bedeutung, dass Training bezahlbar ist und dabei keinesfalls an Qualität eingesparrt werde. „Der Fitnesspoint Schwabach bietet Konzepte für jeden an – egal, ob Jung oder Alt.“ Und: „Wir bieten monatlich kündbare Mitgliedschaften. Niemand geht eine Bindung ein. Meine Kollegen und ich sorgen dafür, dass die Lebensqualität der Menschen gesteigert wird. Völlig ohne Nebenwirkungen.“

Darüber hinaus werden in Schwabach auch eine Reparaturwerkstatt und ein Kundendienst betrieben. Zügige Reparaturen oder ein schneller Austausch eines Gerätes seien dabei oberstes Ziel. „Wir bedanken uns herzlich für die Bewertung unserer Kunden und freuen uns sehr darüber, erneut auf Platz 1 gewählt worden zu sein“, freut sich Detampel.

Nicht nur durch die erneute Preisübergabe des Schwabacher Kundenspiegels sei Russo vom Konzept des „Fitnesspoint Schwabach“ überzeugt. „Wir haben uns in Schwabach deutlich von den Mitbewerbern ab.“ Ein Pluspunkt sei nicht zuletzt das Figurenkonzept. „Slim Bely“. Als einziger Anbieter in Schwabach habe Russo dieses im Angebot. „Bis zu acht Zentimeter Bauchumfang können dadurch verloren werden.“ Ohne sein Team könne er die Kundenzufriedenheit in dieser Art nicht bewältigen. „Wir stehen 100 Prozent hinter der Sache und sind alle aktive Sportler: Es kann nur überzeugt werden, wenn man selbst überzeugt ist.“ Überzeugt vom „Fitnesspoint Schwabach“ sind jedenfalls sportbegeisterte Schwabacher: „Sonst hätte es nicht erneut die Auszeichnung „Schwabacher Kundenspiegel“ gegeben.“

Respekt habe Russo vor einer 94-jährigen Sportlerin, die regelmäßig zu ihm ins Training komme. „Wir haben die besten Mitglieder in Schwabach“, lobt er. Sämtliche Altersgruppen würden ihren Weg zu ihm finden. „Die Mischung macht's. Jeder ist willkommen.“

Nicht nur durch die erneute Preisübergabe des Schwabacher Kundenspiegels sei Russo vom Konzept des „Fitnesspoint Schwabach“ überzeugt. „Wir haben uns in Schwabach deutlich von den Mitbewerbern ab.“ Ein Pluspunkt sei nicht zuletzt das Figurenkonzept. „Slim Bely“. Als einziger Anbieter in Schwabach habe Russo dieses im Angebot. „Bis zu acht Zentimeter Bauchumfang können dadurch verloren werden.“ Ohne sein Team könne er die Kundenzufriedenheit in dieser Art nicht bewältigen. „Wir stehen 100 Prozent hinter der Sache und sind alle aktive Sportler: Es kann nur überzeugt werden, wenn man selbst überzeugt ist.“ Überzeugt vom „Fitnesspoint Schwabach“ sind jedenfalls sportbegeisterte Schwabacher: „Sonst hätte es nicht erneut die Auszeichnung „Schwabacher Kundenspiegel“ gegeben.“

Respekt habe Russo vor einer 94-jährigen Sportlerin, die regelmäßig zu ihm ins Training komme. „Wir haben die besten Mitglieder in Schwabach“, lobt er. Sämtliche Altersgruppen würden ihren Weg zu ihm finden. „Die Mischung macht's. Jeder ist willkommen.“

Die Beraterinnen und Berater seien dort nicht einfach nur im Verkauf tätig. Im Gegenteil: Jeder von ihnen ist mit Leib und Seele bei der Arbeit. Immerhin bräuchten viele Angestellte qualifizierte Ausbildungen aus der Handwerks- und Baubranche mit – Erfahrung und „Know-how“ sowieso. „Im Verkauf und in der Beratung haben wir beispielsweise gelernte Zimmerleute, Fliesenleger, Maler, Maurer aber auch Garten- und Landschaftsgärtner.“

Bei der Beratung rund ums Produkt gebe es oftmals wertvolle Tipps für die praktische Arbeit obendrauf. Dabei spiele es keine Rolle, ob ein Gewerbetreibender oder eine Privatperson auf dem rund 13 000 Quadratmeter großen Fachmarktgelände stehe.

Um ein breites Sortiment werde sich ebenfalls gekümmert, das sich bei der Firma Humpenöder deutlich von typischen Baustoffhandlungen abhebt: Maschinen, Farben, Werkzeuge und Arbeitsbekleidung seien nur beispielhaft genannt.

Dabei immer im Hinterkopf: Die Kundschaft. „Bei uns gibt es sogar eine Ankleidekabine mit Spiegel. Ich gebe zu, eine Kleinigkeit“, schmunzelt Humpenöder. Allerdings müsse auch eine Arbeitshose anprobiert werden. „Einen solchen Service gibt es wohl nur bei uns.“ Dagegen größer sei die ganzjährig geöffnete Gartenausstellung (mit Pfaster- und Terrassenmustern oder Sichtschutzbeispielen) und die „Abteilung Innenausbau“ (mit Haustüren, Fenstern, Fliesen, Bodenbelägen). „Wir führen ein Vollsortiment und bieten vom Keller bis zum Dach alles an. Unser Angebot geht weit über den klassischen Bedarf an Baustoffen hinaus.“

Gut 3500 Paletten-Stellplätze lassen sich übrigens auf dem Humpenöder-Areal finden. Am Service und

Angebot möchte Mathias Humpenöder jedenfalls festhalten. „Wir danken für die ehrliche und sachliche Bewertung, die uns den 1. Preis einbrachte. Wir hoffen unsere Kundinnen und Kunden bleiben uns auch in Zukunft treu.“

Bahnhof-Apotheke – Bahnhofstraße 35

Apotheker Rupert Mayer freut sich, zum dritten Mal in Serie beim Schwabacher Kundenspiegel den 1. Platz in den Bereichen Freundlichkeit, Beratungsqualität und Medikamentenverfügbarkeit belegt zu haben. „Ein herzliches Dankeschön an alle unsere Kundinnen und Kunden!“ Seit über 20 Jahren betreibt er die „Bahnhof-Apotheke“ in Schwabach – und das mit offensichtlichem Erfolg. Dabei liegt ihm seine Kundschaft besonders am Herzen. „Unser Ziel ist der Kundennutzen“, erklärt er.

Der „Apotheker aus Leidenschaft“ habe stets eine Medikamentenverfügbarkeit von 94 Prozent in seinem Lager. Für Mayer eine Selbstverständlichkeit. „Es nützt nichts, wenn auf Medikamente gewartet werden muss. Der Kunde aus Schwabach erhält seine Heilmittel bei uns sofort oder zeitnah. Vorrat ist das A&O.“ Mit dem reinen Verkauf gebe er sich nicht zufrieden. „Wir wollen, dass unsere Kundschaft mit Wissen zufrieden nach Hause geht.“

Antworten auf spezielle Fragen geben oder einfach nur kurz Blutdruckmessungen gehörten in seinen vier Apotheken zum Standardservice. Über 60 Mitarbeiter seien dort im Einsatz. „Das Wohl und die Gesundheit unserer Kundinnen und Kunden sind uns besonders wichtig.“ Den Kunden umfassend zuzuhören und Wissen leicht verständlich zu vermitteln, sieht Mayer als eine selbstverständliche Serviceleistung. Kein Problem seien auch Individu-

alherstellung oder Sonderrezepturen. Es sei keine Seltenheit, dass Industriefertigprodukte nicht mehr angeboten werden würden: „Dann sind wir gefragt, diese Lücke zu füllen.“ Bei seiner Arbeit achte Mayer auf das „Regionalprinzip“ vor Ort. „Wir bauen auf persönliche Beratung vor Ort und legen Wert darauf unseren Kunden umgehend zu helfen.“

Großen Dank für ihren täglichen Einsatz und die hervorragende Teamleistung richtet Mayer an seine qualifizierten und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Rupert Mayer sieht die Ausbildung auf Spezialgebieten und die dauerhafte Weiterbildung als wichtige Basis. Dadurch seien seine Teams immer auf dem neuesten Stand, ist der Apotheker überzeugt. Neben dem Wissen im Bereich der klassischen Arzneien verfügen die Mitarbeiter in der Bahnhof-Apotheke auch über naturheilkundliche Sachkenntnis – insbesondere auf den Gebieten der pflanzlichen Arzneimittel und der Homöopathie.

„Die traumhafte Bewertung unserer Kundinnen und Kunden nehmen wir dankbar an und freuen uns, sie auch weiterhin kompetent und vertrauenswürdig zu begleiten.“

Raiffeisenbank Roth-Schwabach

Bereits zum wiederholten Mal sicherte sich die Raiffeisenbank Roth-Schwabach in ihrer Branche den 1. Platz beim Schwabacher Kundenspiegel. Über diesen „tollen Vertrauensbeweis“ freut sich Vorstandsvorsitzender Dr. Carsten Krauß besonders. Dabei sei das Erfolgsrezept seiner Bank relativ simpel. „Wir arbeiten gegen den Trend – nachhaltig und offenbar mit Erfolg.“ Während andere Bankinstitute eine Filiale nach der anderen schließen würden, wolle die Raiffeisenbank die gewohnt

Liefer- und Leistungsqualität auch zukünftig sicherstellen – und das in der „Filiale vor Ort“. Kundennähe sei die größte Stärke der Raiffeisenbank: „Und das seit 125 Jahren. Das wollen wir doch nicht verlieren.“

In den Standort Schwabach sei jedenfalls richtig investiert worden, ist Krauß überzeugt. Die Neueröffnung der Filiale in der Königstraße 15 im Jahr 2019 habe beispielsweise gezeigt, dass „die kleine Filiale“ selbst im Zeitalter von Negativzinsen, Corona, Digitalisierung sowie Rationalisierung durch eine Daseinsberechtigung aufweise: „Die Full-Service-Filiale brummt. Während die Konkurrenz im großen Stille schließt, haben wir Mut bewiesen und uns weiterhin für die Innenstadt entschlossen.“

Die Raiffeisenbank ist weiterhin gut auf Wachstumskurs: Dort sei unlangst auch der 40 000. Kunde willkommen geheißen worden. Gut die Hälfte aller Bankgeschäfte der Raiffeisenbank Roth-Schwabach würden übrigens in Schwabach abgewickelt werden: „Ein Heimspiel – Schwabach ist einer unserer wichtigsten Standorte.“

Durch die bevorstehende Fusion mit der VR-Bank Mittelfranken West seien für die Kundinnen und Kunden keine Veränderungen zu erwarten. Im Gegenteil: „Dieser Schritt bringt eine große Zukunftssicherheit für unsere Kundschaft und Mitarbeiter mit sich.“ Die „handelnden Personen“ blieben die gleichen. „Wir bleiben wie gewohnt vor Ort und beraten und entscheiden kompetent sowie schnell“, verspricht Krauß. Das Wichtigste zum Schluss: Natürlich möchten wir unseren Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich danken: „Eine solche Auszeichnung ist kein Einzelverdienst.“
Text: Frömter, Fotos: Frömter (5), PR (1)

Zum dritten Mal in Folge!
Wir bedanken uns für Ihr Vertrauen.

4. SCHWABACHER KUNDENSPIEGEL

Platz 1 BRANCHENSIEGER

Untersucht: 7 AUGENOPTIKER
92,0% Durchschnittlicher Zufriedenheitsgrad
Freundlichkeit: 95,0% (Platz 1)
Beratungsqualität: 94,9% (Platz 2)
Preis-Leistungs-Verhältnis: 86,0% (Platz 2)
Kundenbefragung: 12/2021
Befragte (Optiker) = 604 von N (Gesamt) = 911

www.kundenspiegel.de
MF Consulting Dipl.-Kfm. Dieter Grett

MECK
Optik · Hörgeräte
Ludwigstraße 8, 91126 Schwabach
Telefon 091 22 / 23 06

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Optik Meck – Ludwigstraße 8

„Optik Meck auf ein Neues.“ Zum dritten Mal in Folge entschied sich der Schwabacher Kundenspiegel für den Fachbetrieb. Das Fachgeschäft für Brillen und Kontaktlinsen hat sich in den Kriterien „Freundlichkeit“ und „Beratungsqualität“ von sechs Optikern absetzen können und Platz 1 belegt. Bei der Beratungsqualität erreichte das Team von Optik Meck 94 Prozent und bei der Freundlichkeit sogar 95 Prozent. Beim „Preis-Leistungsverhältnis“ erzielt das Geschäft mit 85 Prozent den zweiten Platz.

„Optik Hörgeräte Meck“ kann auf eine lange Geschichte von fast 33 Jahren zurückblicken. „Wir freuen uns sehr über dieses tolle Ergebnis und sind stolz auf unsere Mitarbeiterinnen“, sagen Geschäftsführerinnen Ursula und Marjana Meck.

Die vier erfahrenen Augenoptikerinnen nehmen sich genug Zeit, um alle Kunden mit ihrer Individualität bestens zu beraten und dabei auf eine familiäre Atmosphäre zu achten und das Wohlbefinden zu unterstützen. Fassungsauswahl, Einarbeitung der Gläser und Reparaturen erfolgen in der hauseigenen Werkstatt. Die Augenoptikerin Marion Mulzer, Ingrid Biersack und Franziska Pälthö freuen sich mit der Betriebsleiterin und Augenoptikermeisterin Anna Kolon und ihrer Auszubildenden Augenoptikerin, Julia Wahl, auf weitere Jahre mit ihren Kundinnen und Kunden. Bei Optik Meck geht es stets um die Augengesundheit und persönliches Wohlbefinden im Bereich „Sehen“.

Das Frauen-Power-Team bietet individuelle Augenbestimmung, eine fachgerechte Anpassung von Kontaktlinsen sowie Anfertigung von Spezialbrillen.

HANS HUMPENÖDER
HOCH- & TIEFBAU
BAUSTOFFE
TRANSPORTBETON

FÜR ALLE, DIE ANPACKEN.

IMMER DAS BESTE. QUALITÄT FÜR PROFIS & HEIMWERKER AUS LEIDENSCHAFT.

Überzeugen Sie sich selbst von unserem hellen und großen Fachmarkt mit Profiwerkzeug, Profimaschinen u.v.m. Im Obergeschoss erwartet Sie eine moderne Ausstellung für Fenster, Türen, Haustüren, Tore, Fliesen und Bodenbeläge in realen Einbausituationen.

4. SCHWABACHER KUNDENSPIEGEL

Platz 1 BRANCHENSIEGER

Untersucht: 7 BAU-GARTENMÄRKTE
86,7% Durchschnittlicher Zufriedenheitsgrad
Freundlichkeit: 93,5% (Platz 1)
Beratungsqualität: 87,5% (Platz 1)
Preis-Leistungs-Verhältnis: 73,2% (Platz 2)
Kundenbefragung: 11/2021
Befragte (Baum.) = 844 von N (Gesamt) = 911

www.kundenspiegel.de
MF Consulting Dipl.-Kfm. Dieter Grett

WERDEN AUCH SIE KUNDE BEIM BRANCHENSIEGER!
HUMPENÖDER BAUSTOFFHANDEL - DR.-HAAS-STR. 7
KREISVERKEHR O'BRIEN PARK SCHWABACH - WWW.HUMPENÖDER.DE

FACHBERATUNG · TÜREN & FENSTER · FLIESEN & NATURSTEIN · LAMINAT & PARKETT · WERKZEUGE & MASCHINEN FARBEN & LÄCKE · ARBITRSKLEIDUNG
GARTENZUBEHÖR & GARTENBAUSTOFFE · LIEFERSERVICE · KRANTLADUNG

Meine Apotheke vor Ort
www.meineapothekevorort.de

Regional online einkaufen

Wir sagen DANKE!

4. SCHWABACHER KUNDENSPIEGEL

Platz 1 BRANCHENSIEGER

Untersucht: 8 APOTHEKEN
95,9% Durchschnittlicher Zufriedenheitsgrad
Freundlichkeit: 96,7% (Platz 1)
Beratungsqualität: 97,8% (Platz 1)
Medikamentenverfügbarkeit: 93,2% (Platz 1)
Kundenbefragung: 11/2021
Befragte (Apotheken) = 792 von N (Gesamt) = 911

www.kundenspiegel.de
MF Consulting Dipl.-Kfm. Dieter Grett

Bahnhof-Apotheke
Telefon 09122 5580 · Bahnhofstraße 35 · 91126 Schwabach

Wir sagen DANKE für
Freundlichkeit Platz 1
mit **20% Rabatt**
auf **1 Artikel Ihrer Wahl**

Wir sagen DANKE für
Beratungs-Qualität Platz 1
mit **20% Rabatt**
auf **1 Artikel Ihrer Wahl**

Wir sagen DANKE für
Medikamenten-verfügbarkeit Platz 1
mit **20% Rabatt**
auf **1 Artikel Ihrer Wahl**

Danke für Ihre Wertschätzung, mit der Sie uns erneut in allen 3 Bereichen auf Platz 1 gewählt haben.
Rupert Mayer und Team

Ausgenommen verschreibungspflichtige und bereits abverkauft Artikel. Gültig bis 08.09.2022

Wir sagen Danke.

Platz 1

Morgen kann kommen.
Wir machen den Weg frei.

4. SCHWABACHER KUNDENSPIEGEL

Platz 1 BRANCHENSIEGER

Untersucht: 8 APOTHEKEN
95,9% Durchschnittlicher Zufriedenheitsgrad
Freundlichkeit: 96,7% (Platz 1)
Beratungsqualität: 97,8% (Platz 1)
Medikamentenverfügbarkeit: 93,2% (Platz 1)
Kundenbefragung: 11/2021
Befragte (Apotheken) = 792 von N (Gesamt) = 911

www.kundenspiegel.de
MF Consulting Dipl.-Kfm. Dieter Grett

Unsere Kunden und Mitglieder haben uns zur besten Bank gewählt!

Wir geben unser Bestes, damit das auch so bleibt.

Raiffeisenbank Roth-Schwabach eG

Sie wählten Fitnesspoint erneut zum TESTSIEGER

ERGEBNISSE ODER AUSREDEN HABEN NICHT

WIR SAGEN DANKE!

4. SCHWABACHER KUNDENSPIEGEL

Platz 1 BRANCHENSIEGER

Untersucht: 8 FITNESSCENTER
89,2% Durchschnittlicher Zufriedenheitsgrad
Freundlichkeit: 95,6% (Platz 1)
Betreuungsqualität: 90,4% (Platz 2)
Preis-Leistungs-Verhältnis: 81,6% (Platz 2)
Kundenbefragung: 11/2021
Befragte (Fitness) = 414 von N (Gesamt) = 911

www.kundenspiegel.de
MF Consulting Dipl.-Kfm. Dieter Grett

Hier macht Training Spaß!

fitnesspoint
Hansa Straße 5 · 91126 Schwabach
www.fitnesspoint-schwabach.de

Wir führen unsere Unternehmen ehrlich, zuverlässig und mit einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis.

VIELLEN DANK FÜR IHR VERTRAUEN!
IHR LOB IST UNSER ANSPORN