



**Zeche Zollverein
Kohlenwäsche**
Ebene 38
Gelsenkirchener Str. 181
45309 Essen

 **Einladung**

- auf der linken Seite sieht man das Fördergerüst der Zeche Zollverein Schacht XII, Parkplatz A1

Anfahrt aus Richtung Mülheim/Duisburg (A40):

- A 40 Richtung Dortmund Ausfahrt Essen-Frillendorf,
- an der Ampel links,
- erste Straße nach der Unterführung rechts abbiegen in die Ernestinenstraße,
- immer der Straße folgen, bis man nur noch rechts oder links fahren kann (man fährt auf eine Kirche zu),
- hier rechts in die Gelsenkirchener Straße einbiegen, der Gelsenkirchener Straße folgen (ca. 1,5 km)

Anfahrt aus Richtung Gelsenkirchen/Münster (A42):

- A 42 Richtung Duisburg bis Ausfahrt Gelsenkirchen-Heßler, hier rechts Richtung Essen-Katernberg,
- immer der Vorfahrtstraße folgen (ca. 3 km), nach der Eisenbahnunterführung zweite Ampel rechts in die Gelsenkirchener Straße einbiegen,
- die zweite Straße rechts abbiegen, nach dem Fördergerüst zum Parkplatz A1

Anfahrt aus Richtung Köln/Düsseldorf (A52):

- A 52 Richtung Essen bis Dreieck Essen-Ost,
- mündet auf die A 40 Richtung Dortmund, hier auf der rechten Spur bleiben, nächste Ausfahrt Essen-Frillendorf abfahren,
- an der Ampel links
- erste Straße nach der Unterführung rechts abbiegen in die Ernestinenstraße,
- immer der Straße folgen, bis man nur noch rechts oder links fahren kann (man fährt auf eine Kirche zu),
- hier rechts in die Gelsenkirchener Straße einbiegen, der Gelsenkirchener Straße folgen (ca. 1,5 km),





zum Martinsgans-Essen

Kundenorientierung als Erfolgsstrategie

Freuen Sie sich auf das traditionelle Martinsgansessen von Roland Franz & Partner.

Wir laden Sie herzlich ein zu einem besonderen Genuss für Ohren und Gaumen.

**Am Mittwoch, 21. November 2007
ab 18:00 Uhr im “aussichtsreich” in der
Kohlenwäsche auf Zeche Zollverein**

Adresse:

“aussichtsreich” in der
Kohlenwäsche, Ebene 38
Gelsenkirchener Str. 181
45309 Essen

Programm:

18:00 Uhr	Empfang
18:30 Uhr	Begrüßung durch Roland Franz
19:00 Uhr	Kundenorientierung als Erfolgsstrategie Minoru Tominaga
anschließend	Martinsgansessen

Um Antwort bitten wir bis zum 31. Oktober 2007



Minoru Tominaga

Als freier Unternehmensberater vermittelt er seit 1989 Management-Methoden und Tugenden seiner Heimat Japan wie Teamarbeit und Kundenfreundlichkeit.

In seinem Vortrag konfrontiert Minoru Tominaga sein Publikum trotz vieler Humoresken mit einem ernsten Thema – “Das kundenfeindliche Deutschland”.

Während Handel und Industrie hierzulande oft Umsatz und Profit vor die Zufriedenheit der Kunden stellen, ist in Japan vielmehr die Kundenzufriedenheit und Kundenbegeisterung das Ziel. Er referiert sowohl über Kunden- als auch über Mitarbeiterorientierung, welche er als permanenten Prozess zur Qualitätsverbesserung sieht. Minoru Tominaga ist überzeugt, dass bei mehr Service, der Kunde mehr kaufen, zufriedener sein und dafür auch höhere Preise in Kauf nehmen würde.

Minoru Tominaga studierte Volkswirtschaft an der KEIO-Universität in Japan und kritisiert grundlegende Missstände in der deutschen Wirtschaft und Verkaufskultur.