

Im Leben nicht stehen bleiben

Er bezeichnet sich voller Stolz als „Friseur der alten Schule“ und hat trotzdem im 33. Berufsjahr mal eben wieder die Schulbank gedrückt. Klaus-Dieter Kochanski ist der „local hero“ von Bad Soden und wie alle ICDler aus Wunsch und Überzeugung in der Vereinigung.



Werden Salon von Klaus-Dieter Kochanski im Erdgeschoss betritt, dessen Blick fällt gleich auf die 22 Metallröhren für die Trinkgelder, die in der Rezeptionstheke im Holz eingelassen sind. Das ist ein erstes Indiz dafür, dass dieser Salon mehr zu bieten hat, als die Bedienplätze des ebenerdigen Cut-Konzeptes auf den ersten Blick verraten.

Unten, das ist der Bereich für die Eiligen, für die Preisbewussten, für jene, die mal kurz ohne Termin hereinschneiden. Die eigentliche Musik spielt im ersten Stock. In den gediegenen Räumen,

kommen, kurz sehen kann, aber doch nicht so nahe am Eingang steht, dass jeder ihn ansprechen könnte. Kochanski will schließlich lernen loszulassen. Sein Team ist gut. Ob er in Urlaub ist oder anwesend, der Salon macht den gleichen Umsatz. In seinen Augen der beste Beweis dafür, dass die Mitarbeiter recht haben, wenn sie darauf hinweisen, dass sie sehr gut auch alleine können.

Doch loslassen fällt ihm immer noch schwer. Er will alles im Blick behalten. „Ich bin Zwilling“, sagt Kochanski milde lächelnd, „da wollen sie alles immer kontrollieren. Und natürlich im Leben nicht stehen bleiben“. Lediglich drei Urkunden zieren den Eingangsbereich des Salons von Klaus-Dieter Kochanski. Darunter findet sich nicht die Meisterurkunde oder dergleichen. Es ist die Aufnahmeurkunde zur Intercoiffure, die Ehrung aus Paris „Intercoiffure Ordre de la Chevalerie“

als „knight“, und die Auszeichnung, die er als Absolvent von LUMEA, der L'Oréal-Elite-Universität im Mai dieses Jahres bekommen hat.

1968 hat Kochanski seine Friseurlehre begonnen, sich 1978 selbstständig gemacht. In dritter Generation, aber mit einem neuen Salon in einer anderen Stadt. In Bad Soden, im Main-Taunus-Kreis. Aber so richtig am Ziel war er

2002, als sich ein kleiner Traum erfüllt hat. Nämlich Teil der großen Intercoiffure-Familie zu werden und damit auch nach außen werben zu können. Die Aufnahme war für ihn eine Art Ritterschlag, sagt er. „Hier habe ich interessante Menschen und Kollegen getroffen, die ich ansonsten vielleicht nicht kennen gelernt hätte“. In der Intercoiffure gehe es ehrlich, freundschaftlich, emotional zu.

Die Mitgliedschaft ehrt ihn, das spürt man, und er ist sich der damit verbundenen Verantwortung bewusst, indem er sich auch engagiert, zum Beispiel als Bezirksmanager Südwest. Die Intercoiffure-Kollegen haben auch zu ihm gesagt, geh zu LUMEA. „Die Lerneinheiten in Vallendar waren das Beste, was ich je in Sachen Weiterbildung hatte“, sagt er. „Jetzt brodelt es extrem in meinem Kopf!“ Und dabei passiert eine Menge in Sachen Aus- und Weiterbildung in diesem Salon. Schließlich ist er der „local hero“ in der 20.000-Einwohner-Gemeinde und es gilt ständig „state of the art“ zu bleiben, um weiter attraktiv für die Kundschaft zu sein.

Seine wirklichen Wettbewerber residieren im nahen Frankfurt, mit ihnen steht er in Konkurrenz im Wettkampf um die zahlungskräftige Klientel, die im Hochtannus-Kreis und im Main-Taunus-Kreis mit zu den betuchten Bürgern der Republik gehört. Und das mit Erfolg. Er ist ein Friseur der alten Schule, sagt er. Und er sagt es mit Stolz, denn es ist wahrscheinlich ein Stück weit Garant seines Erfolges.



deren leicht abgehängte Decken die Lärmkulisse der Föhne etwas dämpfen sollen, wo großflächige Spiegel und das dezente, aber edle Interieur schon auf den ersten Blick verraten, dass der Kunde in der gehobenen Klasse angekommen ist. Hier arbeitet Klaus-Dieter Kochanski noch selbst vier Tage in der Woche an einem der 23 Bedienplätze, am liebsten dort, wo er die Kunden, die gehen und

„Spinnen ist Pflicht – jetzt erst recht!“

Was steckt hinter diesem vielversprechenden Vortragstitel der Top-Referentin Anke Meyer-Grashorn? Wir fragen nach!



CLIPS: Frau Meyer-Grashorn, Sie sind Innovationsberaterin und Experte für systematische Ideenproduktion – nicht gerade ein Lehrberuf. Wie kommt man darauf, so etwas zu machen?

Anke Meyer-Grashorn: „(lacht) Gute Frage! Nach meiner Ausbildung zur Werbekauffrau bin ich zunächst ganz klassisch bei einer Agentur als Kundenberaterin eingestiegen. Ich habe dann noch ein Abendstudium gemacht und irgendwann wurde mir immer klarer: Der Job macht mir Spaß, aber mit den Strukturen der großen Agenturen kann ich nichts anfangen. Ich wusste einfach „Ich kann's besser!“ Das war meine Motivation für den Schritt in die Selbstständigkeit. Und von da ab hat sich alles von selbst entwickelt. Mein Interesse galt verstärkt der internen Kommunikation im Unternehmen und das war auch genau die Nische, die im Agenturmarkt noch nicht besetzt war. Wenn man sich intensiv mit interner Kommunikation, mit Veränderungsprozessen, mit Strategien beschäftigt, ist der Themenkomplex Innovationen nicht mehr weit.“

Was tut eine Ideenproduzentin den ganzen Tag, produzieren Sie Ideen wirklich wie am Fließband?

„Generell bin ich sehr viel unterwegs: in Tagungshotels, bei Kongressen wie dem Intercoiffure Unternehmertag „business unplugged“, in Workshops und natürlich bei meinen Kunden im Unternehmen. Denn nur vor Ort kann ich verstehen und begreifen, wie gearbeitet wird und an welchen Schrauben vielleicht gedreht werden muss. Die Ideen und Ansätze für Innovationen kommen dann ganz automatisch in der Zusammenarbeit. Und keine Angst: Innovationen haben wenig mit Musenküssen und Geistesblitzen zu tun. Neue Ideen sind das Ergebnis eines

strukturierten Prozesses, der erlernbar ist! In jedem von uns steckt ein Spinner. Wir müssen ihn nur wachrütteln und unser persönliches Innovationspotenzial gezielt in unser tägliches Tun einbringen.“

Eines Ihrer Hauptthemen ist Inspiration und wie man diese erkennt und in Ideen umsetzt. Was sind Ihre eigenen Inspirationsquellen? Woraus schöpfen Sie Ideen?

„Aus definitiv allem, was ich sehe! Selbst der Dreck auf der Straße bringt mich auf irgendeine verrückte Idee. Ich kann zum

10 Tipps zum Spinnen im Alltag

Anke Meyer-Grashorn liefert praxiserprobte Werkzeuge für die systematische Ideenproduktion, die jeder ohne großen Aufwand in seinen Arbeitsalltag integrieren kann. Hier für Sie 10 Tipps, um ab morgen ohne großen Aufwand das eigene Spinnpotenzial wieder zu beleben:

1. Fahren Sie eine Woche jeden Tag einen anderen Weg zu Ihrem Arbeitsplatz. Ohne Stadtplan, versteht sich. Am besten Sie fahren 15 Minuten früher los.
2. Machen Sie eine Woche genau das Gegenteil von dem, was Sie normalerweise tun würden. Gehen Sie ins Kino statt ins Theater, fahren Sie U-Bahn statt Auto, lesen Sie „Kraut und Rüben“ statt Spiegel oder Bunte.
3. Bestellen Sie bei Ihren nächsten fünf Restaurantbesuchen etwas, das Sie noch nie gegessen haben.
4. Essen und trinken Sie einen Tag lang nur Dinge, die mit „M“ beginnen oder die gelb sind.
5. Sprechen Sie eine Woche lang jeden Tag eine Ihnen unbekannt Person zu einem Thema an, das Sie bewegt, und fragen Sie Ihr Gegenüber nach seiner Meinung. So haben Sie nach einer Woche unterschiedlichste Aspekte zusammengesammelt und jede Menge neuen Input.
6. Vermeiden Sie einen Tag lang Sätze, die mit „Ja, aber...“ oder „Das geht nicht, weil...“ beginnen.
7. Organisieren Sie für Ihre Kollegen, Kunden oder Partner anstelle des nächsten Geschäftsessens einen Spieleabend mit Chips und Schnittchen.
8. Stehen Sie jeden zweiten Morgen eine halbe Stunde früher auf und lesen Sie in dieser Zeit. Wählen Sie jedes Mal ein anderes Medium (z. B. Tageszeitung, Magazin, Comic, Buch).
9. Kaufen Sie sich ein leeres Schreibbuch und machen Sie es zu Ihrem Ideenbuch. Schreiben Sie alles auf, was Ihnen einfällt, kleben Sie interessante Notizen, Zettel, Zeitungsausschnitte ein. So gehen Ihnen die Ideen nie aus und Sie werden jedes Mal inspiriert, wenn Sie Ihr Buch durchblättern.
10. Seien Sie mutig!

Beispiel keine Zeitschrift lesen, ohne dass diese anschließend völlig zerfleddert ist, weil ich mir überall was markiert und rausgerissen habe. Ich bin eine gute Beobachterin und finde eigentlich überall etwas Spannendes. Deshalb liebe ich Firmenbesichtigungen so sehr.“

„Trust Yourself“ – der Titel Ihres zweiten Buches klingt so banal. Aber nun mal ganz konkret: Verraten Sie uns, wie man an Selbstbewusstsein gewinnt?

„Indem man seine Ängste überwindet und Dinge einfach mal ausprobiert. Wer sich auf sein Bauchgefühl, auf seine Intuition verlässt und damit Erfolg hat, wird automatisch an Selbstvertrauen gewinnen. Gute Chefs rufen dieses psychologische Phänomen ganz gezielt ab, indem sie ihre Mitarbeiter „einfach mal machen lassen“ und Menschen fördern, die „anders“, ungewöhnlich und überraschend denken. Ganz wichtig dabei sind die Themen Angst und Risiko: Auf dem Weg zu einer Innovation darf man keine Scheu vor dem Chaos haben, denn was am Ende zählt, ist das Ergebnis, die neue Struktur, die entstanden ist.“

Hochinteressant, aber noch etwas weit weg. Wie haben denn zum Beispiel Ihre Eltern reagiert, als Sie erstmals von Ihren Plänen gesprochen haben, eine Innovationsberaterin zu werden? „Die haben mich bestärkt. Mein Vater war zwar etwas kritischer, aber letztlich haben mich beide dabei unterstützt, meinen Weg zu gehen! Ich komme aus einer Familie voller kreativer Persönlichkeiten. Bei uns war immer ein offenes Haus, in dem Platz zur Entfaltung war und in dem jeder seine Fähigkeiten entwickeln konnte. Mit meiner Agentur „Große Freiheit“ habe ich mich bewusst von vielen Zwängen befreit, und als das



Intercoiffure „business unplugged“ – What else?

Das Highlight-Event der Intercoiffure im Herbst ist der „business unplugged“ Kongress am 20. und 21. November 2010 in Köln. Neue Top-Referenten, interessante Trendthemen, wertvoller Meinungsaustausch unter Kollegen – einfach ein rundes Wochenende, das von allem etwas bereithält: Im schönen Ambiente der Kölner Rheinterrassen werden die Sieger des TOP 30 Wettbewerbs ausgezeichnet. Der

Sonntag steht dann ganz unter dem Zeichen der DIAMOND IDEAS 2010. Neben der Vorstellung der innovativen Siegerideen können die Teilnehmer hautnah mit den Siegern der Awards aus 2010 und mit den Referenten Anke Meyer-Grashorn und Frank Dopheide diskutieren, exklusiv Fragen stellen und von den prämierten Salonkonzepten profitieren.

funktionierte, wurde ich immer mutiger. Ich lebe heute mit meinem Mann und meiner Tochter mitten im tiefsten Allgäu auf meiner eigenen Event Location und habe mir damit einen Traum erfüllt. Wir sind sozusagen innerhalb Deutschlands ausgewandert. Natürlich gab es vorher viele Stimmen, die vor den Gefahren gewarnt haben, aber Ich denke, man muss sich vor einer solchen großen Entscheidung die Risiken, das Worst Case-Szenario vor Augen führen, dann erkennt man schnell, ob man bereit ist, den Schritt zu wagen.“

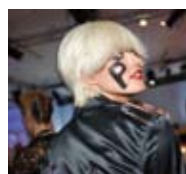
Geben Sie uns einen kleinen Ausblick auf Ihre Ausführungen beim Business Unplugged Kongress?

„Mein Vortrag „Spinnen ist Pflicht“ bewirkt genau das, was Unternehmen und

Organisationen jetzt brauchen: gute Stimmung, Lust auf das Neue und Mut, die Zukunft aktiv anzupacken. Heute müssen Unternehmen – egal wie groß oder klein – innovativ sein, sonst sind sie nicht mehr wettbewerbsfähig. Ich werde deshalb etwas Bewegung in die Köpfe der Zuhörer bringen, bestimmte Aufgabenstellungen aus ungewohnten Perspektiven beleuchten und so ein paar neue Lösungen anbieten, die jeder im Alltag umsetzen kann. Außerdem werde ich den Prozess hinter der systematischen Ideenproduktion erklären und Kreativtechniken zeigen, mit denen man richtig spinnen kann.“



Paris is calling – Performance, Paris im November



Paris – die Stadt der Liebe, der Mode, der Schönheit – ist immer eine Reise wert. Und im November lohnt es sich gleich doppelt: Vor der internationalen Fachmesse Mondial Coiffure Beauté (MCB), die vom 6. bis 8. November ihre Tore für die Fachbesucher öffnet, findet am 04. November die Night of the Stars, das legendäre Intercoiffure-Galadinner mit feierlicher Awards-Verleihung und Ehrungen im Pavillon d'Armenonville statt. Ein weiteres Highlight im Paris-Programm ist am Freitag, 05. November, die Intercoiffure Mondial Performance mit Trendshows aus der ganzen Welt, Cocktails und Party im stilvollen Pavillon Baltard. Und das Beste: Die Junioren bis 25 Jahren werden mit einer Eintrittskarte im Wert von 180 Euro von der Intercoiffure eingeladen. Eine Investition in eine modische Zukunft!



Letzter Aufruf zum Erfolg – Die Einreichungsfrist für Ihre brillanten Ideen wird bis 12.10. verlängert

**IDEAS
2010**
INTERCOIFFURE

Gute Ideen kann man nie genug haben – das finden wir auch, und deshalb sollte man sie mit anderen teilen. Genau das ist das Prinzip der Diamond Ideas: die eigenen, in der Praxis erprobten Aktivitäten zu Marketing und Kommunikation einreichen und am Erfolg der anderen teilhaben, indem alle Teilnehmer am Award im Anschluss einen USB-Stick mit eingereichten Ideen erhalten! Gesucht werden die besten Konzepte und Strategien zur Kundenbindung, Kundenneugewinnung, Imageaufbau und zur Umsatzsteigerung bei vorhandenen Kunden. Wie halten Sie Ihre treuen Kunden bei der Stange, mit welcher Aktion machen Sie erfolgreich von sich reden? Bewerben Sie sich mit Ihren Ideen und gewinnen Sie eine der 9 Auszeichnungen im Gesamtwert von 30.000 Euro. Ganz wichtig: Jeder kann mitmachen – auch nicht ICDler!!

Alle Infos unter: www.diamond-ideas.de

Termine +++ Termine +++ Termine +++ Termine +++ Termine

- ◆ **04. und 05.11.2010:** Night of the Stars und Mondial Performance & Party in Paris
- ◆ **20. und 21.11.2010:** Unternehmertag "business unplugged" in Köln
- ◆ **Die Just Look-Tour 2011** beginnt am 06.02. in Wiesbaden, weitere Termine: 13.02. Düsseldorf, 20.02. München, 27.02. Berlin, 13.30. Bremen! Mehr über Just Look lesen Sie im nächsten Monat!
- ◆ **Deutschland Kongress 2011** vom 21. bis 23. Mai 2011 in Hamburg

Mehr Infos gibt's auf www.intercoiffure.de