

# Technologie-Blog Lübeck: Als Lösungsfinder unterwegs im B2B-Vertrieb

10/06/2015 06:30



Viel Theorie für eine funktionierende

Beratungspraxis: Dr. Alexander Tiffert  
vor seiner Fachbücher-Wand

**Auch und gerade in den erfolgreichen Technik-Branchen des deutschen Mittelstandes kommt es auf einen funktionierenden Vertrieb an. Wenn hier etwas nicht gut läuft, wird intern schnell die Schuldfrage gestellt. Oder aber man engagiert einen Berater für Vertriebsentwicklung, der den Blick eher auf die Gesamtorganisation richtet und auf Schuldzuweisungen verzichtet.**

Alexander Tiffert ist so ein „systemischer“ Berater. Der 36-jährige promovierte Wirtschaftsingenieur reist von seinem Büro im Lübecker Technikzentrum „City“ aus durch die Republik, um mittelgroße B2B-Unternehmen mit mehreren Hundert Mitarbeitern in Sachen Vertriebsentwicklung zu unterstützen. Praktisch heißt das im Wesentlichen: Er begleitet in intensiven Workshops Führungskräfte und Mitarbeiter dabei, eigene Lösungen für ihre Vertriebsprobleme zu entwickeln.

Oberflächlich scheinen die Gründe für schlechte Verkaufszahlen ziemlich klar zu sein. „Im Vertrieb neigt man häufig dazu, die Gründe alleine bei den Mitarbeiter zu sehen“, erklärt Tiffert die kritische Gemengelage. „Aber die eigentlichen Hindernisse auf dem Weg zum Vertriebserfolg sind nur selten die viel geschmähten Minderleister mit den schlechten Zahlen auf dem Zettel, denen man dann das nächste Training in Verkaufstechniken angedeihen lassen kann.“ Richte man den an Modellen der modernen Systemtheorie geschulten Blick auf den Vertrieb als Ganzes und nötigenfalls auch auf Wechselwirkungen mit anderen Abteilungen im Unternehmen, erkenne man zumeist relativ schnell, wie man an Spielregeln, Prozessen und Führungsstrukturen arbeiten müsse, um die beteiligten Menschen in die Lage zu versetzen, ihren Job wirklich gut zu machen.

## **Firmen- statt Familienaufstellung**

Dabei kommt es laut Tiffert darauf an, nicht als „Schlauberger-Berater“ von draußen aufzutreten, sondern die Lösungswege drinnen gemeinsam zu finden. „Das lässt sich mit dem Ansatz der [Systemtheorie](#) auch gut begründen: Organisationen sind in ihrer Struktur und in ihrer Dynamik nicht von außen durchschaubar, sie reagieren jeweils sehr eigen auf Veränderungsimpulse“, so Tiffert. Eine seiner liebsten Workshop-Methoden ist deshalb auch die sogenannte „Aufstellung“, in der die Mitarbeiter sich ihre Rollen klarmachen und auch lernen, die Perspektiven anderer Rollenträger einzunehmen und anzuerkennen. „Wir lernen zusammen im offenen Tun. In diesem Prozess wächst die Lösungskompetenz des Teams“, fasst der Berater das [Ziel seines Coaching](#) zusammen.

Seinen auf einem erkenntnistheoretischen Konstruktivismus fußenden Beratungsansatz hat Alexander Tiffert nach einigen Jahren Erfahrung in der klassischen Unternehmensberatung entdeckt und dann Schritt für Schritt entwickelt. „Mit dem ständigen Appell an besseres Handeln des Einzelnen in irgendwelchen Diskussionen über die Unternehmenswerte war ich nicht zufrieden, weil dieses Vorgehen oft zu keiner nachhaltigen Lösung führte“, erzählt der Lösungsfinder im Rückblick. „Der Konstruktivist geht davon aus, dass es die Wahrheit nicht gibt, auch und gerade nicht in organisationspsychologischen Zusammenhängen. Stattdessen konstruieren wir in unseren Lebens- und Organisationszusammenhängen jederzeit neue, nach Möglichkeit funktional wirksame oder erfolgreiche Wirklichkeitsstrukturen. Deshalb stellen wir heute mit unseren [Workshops und Coachings](#) im Wesentlichen geeignete Denk- und Reflexionsräume dafür zur Verfügung, die eigenen Lösungen in einem lebendigen Prozess zu entwickeln. Und das funktioniert.“ Damit das so bleibt, pflegt der Praxis-Berater weiterhin den Kontakt zur sich fortentwickelnden systemtheoretischen und organisationspsychologischen Forschung: Tiffert arbeitet begleitend als Lehrbeauftragter für zwei norddeutsche Hochschulen und betreut regelmäßig Bachelor- und Master-Arbeiten. Zudem bringt er von Zeit zu Zeit eigene Arbeiten in Fachbüchern heraus und hält Vorträge.

Info: [www.dr-tiffert.de](http://www.dr-tiffert.de)