



Helmut A. Kluger

### Kurzbiografie:

Jahrgang 1947, Großhandelskaufmann,  
Diplom-Betriebswirt (FH).  
Im Vertrieb der ESSO AG als Bezirksleiter  
in der Tankstellenorganisation.

18 Jahre geschäftsführender Gesellschafter  
der eigenen GmbH mit den Schwerpunkten  
Autoersatzteile-Großhandel und Computer  
(Nixdorf-PC-Vertretung). Durch „Klinkenputzen“  
Aufbau der Kunden.

Ab 1980 die Entwicklung und der Aufbau eines  
Telefonverkaufssystems mit dem zuletzt 99 %  
des eigenen Umsatzes erzielt wurde

Ab 1991 Entwicklung des

**Aktiven KundenbetreuungsSystems AKS®**

Selbständiger Berater und Trainer für **AKS®**

Mit den Schwerpunkten: **Optimierung** von Autohäusern

**Beratung, Umsetzung und Training** in den Bereichen

**Verkäufer suche** und **Training**. Methodisches Ausrichten des

Denkens und Handelns aller Mitarbeiter auf höchste

Kundenzufriedenheit als Fundament für jegliche Bemühungen im

**Customer Relationship Management CRM**. Systematisches

Verkäufertraining nach CRM, effektive persönliche Arbeitsmethodik

einschließlich der selbst entwickelten Moderations-Methode **AKS® -**

**Arbeitsgruppen-Management**

(Suchen, finden und lösen der größten Probleme  
der erfolgsversprechendsten Zielgruppen)

Referent bei verschiedenen bundesweiten Veranstaltungen

der führenden Fachzeitschrift der Branche: **AUTOHAUS**

und Referent bei bundesweiten Veranstaltungen des

Opel-AOS-Händler-Verbandes

Mitglied: Beratergruppe-Strategie, EKS

Mitautor des Buches:

**Mit Nischenstrategie zur Marktführerschaft** (Band 2)

Erschienen im Orell Füssli Verlag

Titel des Beitrages: **Vom Telefonmarketing zum**

**Aktiven KundenbetreuungsSystem AKS®**

siehe auch: [www.beratergruppe-strategie.de](http://www.beratergruppe-strategie.de) →

**Strategiekonzepte** → **Übersicht**

**Info: Fax: 07221 - 6 52 27, Telefon: 07221 - 6 52 15**

Email: [helmut.kluger@klugerberater.de](mailto:helmut.kluger@klugerberater.de)

home page (in Vorbereitung): [www.klugerberater.de](http://www.klugerberater.de)