

# Kund\*innenrückgewinnung von Privatkund\*innen und kleineren Gewerbekunden in Stadtwerken

Kund\*innenrückholmanagement - wie Sie einen verlorenen Schatz heben können

## PROGRAMM

» 09:00

### Herzlich willkommen

Begrüßung

**Peggy Gruschke-Schäfer**, Vertriebsexpertin, Gruschke Consulting

Technische Einführung in das Web-Seminar-Tool

VKU Akademie

Ausblick auf die Themen des Web-Seminars

**Peggy Gruschke-Schäfer**, Vertriebsexpertin, Gruschke Consulting

» 09:10

### Wieviel Potential steckt in der Kund\*innenrückgewinnung?

- Kund\*innenwertanalyse – Wie wertvoll ist ein\*e Kund\*in
  - Scoringmodelle
  - Segmentierung von Kund\*innengruppen
- Vergleich von Aufwand und Nutzen für Kund\*innenbindung und Kund\*innenrückgewinnung

**Peggy Gruschke-Schäfer**, Vertriebsexpertin, Gruschke Consulting

» 09:40

### Die häufigsten Ursachen des Kund\*innenverlusts und wie man passend darauf reagiert

- Die Wertschätzung für die „nur ausgeborgten“ Kund\*innen schaffen
- Analyse und Bewertung der Wechselgründe
  - Analyse von Schwachstellen im Unternehmen
  - Der Preis ist heiß! Oder doch nicht immer?
- Auf den Wechselgrund angepasste Prozesse
  - Welche Unternehmensbereiche und Mitarbeiter\*innen soll(t)en die Kund\*innenrückgewinnung übernehmen?
- Wann können externe Dienstleister eingebunden werden?
  - Festlegung der Maßnahmen – angepasst auf Kund\*innenwert und Wechselgrund
  - Ein Leitfaden für die konkrete Umsetzung der Maßnahmen
  - Erfolgskontrolle und Feinjustierung

**Peggy Gruschke-Schäfer**, Vertriebsexpertin, Gruschke Consulting

### Juristische Fallstricke bei der Rückgewinnung

- Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) und Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)
    - Wie lange dürfen Kund\*innendaten nach dem Wechsel noch verwendet werden?
    - Gründe für wettbewerbswidriges Verhalten
    - Abmahnungen verhindern
  - Informatorisches Unbundling von Kund\*innendaten und seine Ausnahmen
  - Gesetz für faire Verbraucherverträge – der verpflichtende Kündigungsbutton
- Dr. Christian Dümke**, Rechtsanwalt, re | Rechtsanwälte

### Praktische Erfahrungen mit verschiedenen Rückgewinnungsprozessen am Beispiel der Städtische Werke AG, Kassel

- Warum ein Mix mehrerer Prozesse der Kund\*innenrückgewinnung sinnvoll ist
  - Wege für einen Widerruf direkt nach Eingang einer Kündigung
  - Wie können verlorene Kund\*innen auch später noch, nach einen Versorgerwechsel, zurückgeholt werden?
- Kai Wachholder**, Leiter PuG-Vertrieb und Marketing, Städtische Werke AG, Kassel

### Ausblick – Kund\*innenbindungsmanagement

- Zurückgewonnene Kund\*innen zu loyalen Kund\*innen entwickeln
  - Warnzeichen erkennen und reagieren – Einsatz von KI
  - Revitalisierung „schlafender“ Kund\*innen
- Peggy Gruschke-Schäfer**, Vertriebsexpertin, Gruschke Consulting  
**Kai Wachholder**, Leiter PuG-Vertrieb und Marketing, Städtische Werke AG; Kassel

### Ende des VKU-Web-Seminars

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!

Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 04.02.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

<https://www.kommunaldigital.de/online-event/kundinnenrueckgewinnung-von-privatkundinnen-und-kl-einere-gewerbekunden-stadtwerken-0>.