



B2B-Kundenportale: Prozessoptimierung für 3x mehr Effizienz

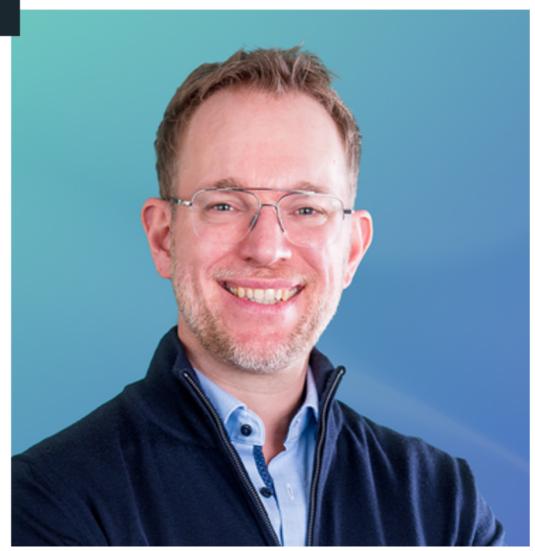
TEIL-MODULARISIERTE PORTALE
FÜR DEN MITTELSTAND

INTERVIEW SPOTLIGHT

Ein ITundTECH Podcast-Interview mit
Roman Roelofsen, Geschäftsführer W11K GmbH
im Gespräch mit Holger Winkler

Effizienzsteigerung, digitale Kundenbindung und Fachkräftemangel machen B2B-Kundenportale im Mittelstand zu einem zentralen Hebel für nachhaltige Prozessoptimierung. Roman Roelofsen, Geschäftsführer der W11K GmbH, zeigt, wie Unternehmen mit pragmatischem Einstieg, Systemintegration und liebenswerten Lösungen spürbar Zeit, Kosten und Ressourcen sparen.

“



Mit dem Kundenportal-Check-up analysiert W11K gemeinsam mit mittelständischen Unternehmen, wo digitale Kundenportale konkret entlasten, Prozesse automatisiert und interne Ressourcen freigesetzt werden können – mit klarem Fokus auf schnellen Mehrwert.

In diesem Interview spricht:

Roman Roelofsen,
Geschäftsführer W11K GmbH

Kontakt: +49 (0)711 45 999 80

Interview Spotlight

Standpunkt

Roman Roelofsen, Geschäftsführer der W11K GmbH, sieht B2B-Kundenportale nicht als technische Spielwiese, sondern als strategisches Werkzeug zur Prozessoptimierung. Entscheidend ist für ihn nicht die Perfektion interner Systeme, sondern der unmittelbare Mehrwert für Kunden und Mitarbeitende. Seine Devise: früh nutzbar und liebenswert – denn nur Lösungen, die gern genutzt werden, entfalten echte Wirkung.

Vorgehen

W11K setzt bei Kundenportalen auf eine Kombination aus pragmatischem Einstieg, systemischer Integration und individueller Gestaltung. Bestehende Systeme werden angebunden, nicht ersetzt – selbst wenn der Startpunkt zunächst nur Excel-Dateien sind. Im Zentrum steht dabei immer ein konkreter Schmerzpunkt im Unternehmen, z. B. überlastete Vertriebsprozesse. Daraus entsteht ein erstes funktionsfähiges Modul, das gezielt einen Nutzen stiftet – etwa durch Konfiguratoren oder automatisierte Abläufe. Die Weiterentwicklung erfolgt iterativ, entlang realer Touchpoints und Anforderungen.

Wirkung

Unternehmen reduzieren Prozesskosten, beschleunigen Abläufe und entlasten Schlüsselbereiche wie den Vertriebsinnendienst. Gleichzeitig verbessert sich das digitale Kundenerlebnis deutlich – ein Faktor, der über Bindung und Kaufentscheidung mitentscheiden kann. Der Weg dorthin beginnt nicht mit der perfekten IT-Struktur, sondern mit dem ersten konkreten, wirksamen Schritt.

Digitale Kundenportale sind heute mehr als ein Nice-to-have – sie sind ein entscheidender Hebel, um Prozesse zu verschlanken, Kosten zu senken und dem steigenden Erwartungsdruck von Kundenseite standzuhalten. Gerade im Mittelstand wird spürbar: Wer nicht automatisiert und integriert, verliert Tempo und Anschluss.

Roman Roelofsen zeigt anhand eines realen Kundenprojekts, wie Unternehmen mit einem pragmatischen Start und klarer Fokussierung schnell Mehrwert schaffen – ohne ihre IT neu erfinden zu müssen.

👉 Jetzt das Interview mit Roman Roelofsen ansehen.



Interview und weitere Informationen:

[Link zum Interview:
aktuell.itundtech.de \(klick\)](http://aktuell.itundtech.de)

W11K GmbH

B2B-Kundenportale für den Mittelstand. Entdecken Sie eine teilmodularisierte Portal-Lösung, die Prozesse vereinfacht und Ihre Kund:innen begeistert!

Kontakt:

Roman Roelofsen, CEO
Tel: +49 711 45 999 80



+49 711 45 999 80



roelofsen@w11k.de



www.w11k.de/portale

Augustinerstraße 22
73728 Esslingen am Neckar
Deutschland