

## Herausforderung IT-Projekte

08.04.2013, 14:46 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *salesdoc GbR*

---



salesdoc - Individuelle, webbasierte Businesslösungen

Nichts geht mehr. Keiner weiss wo die Daten sind und die neue Software hat so ihre Tücken – sie steckt noch in den „Kinderschuhen“ und die Mitarbeiter werden unfreiwillig zum Beta-User. In den seltensten Fällen verlaufen IT-Projekte zeitnah, reibungslos und fehlerfrei.

Maßgeschneiderte Softwareanwendungen, die speziell für den Kunden programmiert werden, sind oftmals noch mit vielen Fehlern im System behaftet – Performanceprobleme, Bedienungsfehler usw. Das Personal ist genervt und der Chef hat es satt sich permanent anhören zu müssen was nicht geht. Wenige Dinge funktionieren so wie man es für den normalen Betriebsablauf benötigt. Die Spannungen zwischen dem Dienstleister und dem Kunden steigen und die Geduld aller wird auf eine harte Probe gestellt.

Die Firma salesdoc aus Frankfurt am Main hat es sich zur Aufgabe gemacht webbasierte Businesslösungen zu entwickeln, die zum großen Teil nur noch aus verschiedenen Modulen konfiguriert werden. „Der Programmieraufwand in den einzelnen Projekten beträgt weniger als zwanzig Prozent“ so Carsten Fiedler, Unternehmensleitung und Leiter der IT-Abteilung bei salesdoc. „Das hat den Vorteil, dass den Kunden kurzfristig Businesslösungen nach Wunsch zur Verfügung gestellt werden können. Die Konfigurationen dauern im Schnitt zwischen 6-8 Wochen je nach Umfang.“

Die Lösungen von salesdoc können unter anderem als CRM, als Kundendatenbank, für die Adressgenerierung/ Leadgenerierung, für Patientenbefragungen, für Kundenbefragungen, für die Vertriebssteuerung, für die Auftragsbearbeitung, für die Projektsteuerung, für Zeiterfassung, für das Erstellen und Versenden von Newslettern verwendet werden. salesdoc ist webbasierend und für alle mobilen Endgeräte wie zum Beispiel iPhone, iPad und diverse Android-Endgeräte optimiert. So können Aussendienstmitarbeiter Aufträge direkt auf dem Tablet unterschreiben lassen und Besuchsberichte von unterwegs erstellt werden. Die Flexibilität von salesdoc ist groß und in nahezu allen Bereichen einsetzbar. Mehr Informationen unter [www.salesdoc.de](http://www.salesdoc.de)

### Portrait

Die salesdoc GbR wurde im Mai 2010 von Carsten Fiedler und Sabine Limpert gegründet. Aus einem Hobby wurde Leidenschaft und daraus ein valides Geschäftsmodell. Beide sind zum damaligen Zeitpunkt bereits Unternehmer mit

eigenen Firmen und planen den Aufbau eines gemeinsamen Unternehmens.

salesdoc bietet individuelle, webbasierte Businesslösungen, die u.a. als CRM, als Vertriebssteuerung, für das Auftragsmanagement, als Kundendatenbank, für Kundenbefragungen, für Adress- und Leadgenerierung genutzt werden können.

Vom Tag 1 gab es bereits Nutzer der Plattform. Neben den beiden Gründern sind keine weiteren Kapitalgeber involviert. Dies ist auch nicht der Fokus. "Kontrovers zu vielen Start-Ups streben wir nicht nach einem Verkauf oder Börsengang" so Fiedler anlässlich einer Industriemesse. Bereits 2011 konnte salesdoc 5-stellige Umsätze realisieren. Aufgrund der ungewöhnlichen Nähe zwischen Kunden und dem Gründerteam wächst salesdoc kontinuierlich allein durch Weiterempfehlung.

salesdoc kommt in vielen Bereichen und Branchen zum Einsatz. Mit salesdoc entscheiden sich Kunden für eine zentrale Datenbank für Kontakte, Lieferanten und Partner, ein Vertriebssteuerungstool uvm. Dokumentenupload direkt in die Kundendaten oder zugeordnet an laufende Projekte sind für salesdoc Standard. "Wir setzen auf Individualität und Kundennähe. Sobald sie ein Unternehmen führen was vom Verkauf von Waren und Dienstleistungen lebt sollten sie über salesdoc nachdenken. Als weiteren Vorteil bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit der Leadgenerierung sowie die Durchführung von QM-Befragungen auf mobilen Endgeräten wie z.B. dem iPad. Die Endgeräte können auch direkt bei uns gemietet werden." so Sabine Limpert.

---

News-ID: 710749 • Views: 624 (Stand: 27.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/710749/Herausforderung-IT-Projekte.html>