

E-Mail-Archivierung im CRM

20.11.2013, 12:25 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *salesdoc GbR*

Das eine Vielzahl an Dokumenten wie zum Beispiel Rechnungen und Angebote revisionssicher archiviert werden müssen ist sicher nichts Neues und jedem Unternehmer hinlänglich bekannt. Die Art der Archivierung ist für jeden frei wählbar, wo hingegen sich jedoch die elektronische Form immer mehr in den Vordergrund drängt und das papierlose Büro an Charme gewinnt. Weg von unzähligen Aktenordnern und verstaubten Papieren hin zu DMS, CRM und anderen nützlichen „Helfern“ im Bezug auf elektronische Dokumentenverwaltung.

E-Mail-Archivierung ist hingegen ein noch sehr junges Thema mit dem sich Gewerbetreibende dringend auseinandersetzen müssen. Das Gesetz verlangt die Aufbewahrung von Handelsbriefen und damit der gesamten Geschäftskorrespondenz des Unternehmens. Laut §257 Handelsgesetzbuch (HGB) sind Kaufleute verpflichtet, empfangene und abgesandte Handelsbriefe einschließlich der geschäftsrelevanten E-Mails 6 Jahre lang aufzubewahren.

Die Firma salesdoc hat sich diesem Thema angenommen und bietet in ihrem CRM die Möglichkeit E-Mails direkt an einem Kundendatensatz zu archivieren. Mails werden über das normale Mailprogramm versendet und das salesdoc-System erhält eine Kopie, die anhand der Mailadresse des Empfängers zum jeweiligen Datensatz hinzugefügt wird. So sparen sich Mitarbeiter das mühsige kopieren von Mailinhalten in Textfelder des CRM – effizientes Arbeiten und rechtskonformes Archivieren sind somit zwei wichtige Vorteile dieser Variante der Aufbewahrung von geschäftsrelevanten Korrespondenzen.

„Mit dieser Funktion konnten wir unseren Kunden einen weiteren fortschrittlichen Mehrwert kostenfrei zur Verfügung stellen.“ so Sabine Fiedler, Geschäftsführerin und Inhaberin von salesdoc – www.salesdoc.de

Portrait

Die salesdoc GbR wurde im Mai 2010 von Carsten Fiedler und Sabine Fiedler (ehemals 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 eine moderne und flexible Software als mobile Businesslösung mit vielen Erweiterungsmöglichkeiten durch kostenfreie Zusatzmodule, die als Vertriebssteuerung und CRM, für das Auftragsmanagement, als Befragungstool, als Kundenportal mit dem Dateimanager, für Adress- und Leadgenerierung, das Zuweisermarketing sowie als Case Manager 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 Carsten 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 Software mit neuesten Technologien, ein mehrfach erprobtes und von vielen Kunden genutztes CRM-System mit dem Charme einer Eigenprogrammierung nach den Ansprüchen des Kunden, aber ohne die „Krankheiten“ einer Betaphase. “Wir setzen auf Individualität und Kundennähe und sind immer am Puls der Zeit und des Fortschritts.“

News-ID: 762026 • Views: 825 (Stand: 27.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/762026/E-Mail-Archivierung-im-CRM.html>