

1. Unternehmensdaten

Das Unternehmen

Name
ORACLE Deutschland B.V. & Co. KG

Rechtsform
B.V. & Co. KG, Amtsgericht München,
Handelsregister HRA 95603

Geschäftssitz/Hauptverwaltung
D-80992 München, Riesstr. 25
Telefon: 0049/1802/67 22 53
Telefax: 0049/1802/67 23 29
E-Mail: info_de@oracle.com
Internet: www.oracle.com/de

Geschäftsführer
Jürgen Kunz, Marcel van de Molen,
Alexander van der Ven

Stand und Entwicklung des Unternehmens

Gründung der Oracle Corporation: 1977

Umsatz
Oracle erzielte im Fiskaljahr 2010 weltweit
einen Umsatz von 26,8 Mrd. US-Dollar.

Personal
Oracle beschäftigte ca. 106.000 Mitarbei-
ter.

2. Produkt- und Service-Angebot

Tätigkeitsbereiche

Oracle ist ein Softwareunternehmen mit einer vollständig internetfähigen Produktlinie, zu der Datenbanken, Unternehmensanwendungen sowie Entwicklungs- und Analysewerkzeuge gehören. Der Konzern ist weltweit der größte Software-Anbieter für Informationsmanagement und das zweitgrößte unabhängige Softwareunternehmen. Jetzt, nach der Akquisition von Sun, übernimmt Oracle auch im Hardware-Bereich eine führende Rolle. Auf Basis der Hardware von Sun und der Software von Oracle wurde für Kunden ein vollständiges System geschaffen.

Oracle Siebel CRM / Oracle CRM On Demand

Weltweit sind mehr als 4,6 Millionen User in Unternehmen jeder Größe von den On Demand- und On Premise CRM-Lösungen von Oracle abhängig, die dazu dienen, die Akquirierung, Analyse, Dienstleistungen für und Bindung von Kunden abzubilden. Die CRM-Anwendungen von Oracle stellen marktführenden Lösungen für eine sofortige Erfassung der Geschäftsergebnisse und einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil für die Kunden dar. Die Multichannel-

und Social CRM-Angebote von Oracle ermöglichen den Unternehmen, alle Kundenkontakte im Web, im Kontaktcenter, in den Bereichen Sales und Service, in Filial- und Einzelhandelsnetzwerken sowie in gemeinsamen Kooperationen und über indirekte Verbindungen auf intelligente Weise zu managen.

Die Anwendungen Oracle Siebel CRM und Oracle CRM On Demand sind auf die Bedürfnisse der verschiedenen Geschäftsbereiche aus dem privaten und dem öffentlichen Sektor, die für die jeweiligen Geschäftsbereiche spezifische Geschäftsprozesse und Geschäftskenntnisse beinhalten, zugeschnitten.

Oracle Social CRM

Mit Social CRM macht Oracle den Schritt auf eine neue Evolutionsstufe der CRM-Anwendungen. Denn erstmals können Daten aus verschiedenen sozialen Netzwerken (z.B. Facebook, LinkedIn, XING etc.) automatisch auf einer CRM-Plattform zusammengeführt und vertriebsorientiert eingesetzt werden. Durch die zusätzliche Einbindung der wichtigsten Web-2.0-Features in die Oracle CRM-Lösungen lässt sich so die Produktivität von Vertrieb und Marketing deutlich steigern.

Oracle Sales Campaigns
Mit Oracle Sales Campaigns können Benutzer auf der Grundlage von Benutzerbewertungen und früheren Erfolgsquoten ermitteln, welche E-Mail-Kampagnen sich am besten eignen.

Oracle Sales Library
Die Beziehungen zwischen den Mitarbeitern lassen sich zu einem größeren, kollektiven Netzwerk weiterentwickeln, in dem die Anwender-Community Informationen austauschen, lernen und miteinander interagieren kann. Basierend auf einem sozialen Netzwerk und einer Reihe von Funktionen für Bewertung, Kennzeichnung und Beurteilung können Benutzer der Oracle Sales Library Inhalte aus einer Sammlung von Folien gemeinsam verwenden, aufrufen und auswählen, um ihre Präsentationen und Werbebotschaften noch erfolgreicher und gezielter zu gestalten.

Oracle Mobile Sales Assistant
Ob im Büro oder unterwegs – Vertriebsmitarbeiter brauchen in jeder Phase des Vertriebszyklus Zugang zu relevanten Informationen. Mit Oracle Mobile Sales Assistant können Benutzer ihre Kundenbeziehungen verwalten und ihre Aufgaben erledigen.

Oracle Sales Prospector

Auf der Grundlage von Kaufmustern von Kunden mit ähnlichen Eigenschaften erkennt Oracle Sales Prospector, was an welche potenziellen Kunden verkauft werden sollte.

Kunden

Oracle Technologie kommt bei 100 der „Fortune-100“-Unternehmen und in vielen weiteren Firmen weltweit zum Einsatz.