

**SOFTWARE.  
HARDWARE.  
COMPLETE.**



## Oracle PartnerNetwork Specialized – Differenzierung macht den Unterschied

| Specialized. Recognized by Oracle. Preferred by Customers.

OPN Specialized—Recognized by  
Oracle. Preferred by Customers.



Sie verändern kein anerkanntes, preisgekröntes Programm – solange Sie nicht noch etwas Besseres haben. Das neue Partnerprogramm von Oracle, OPN Specialized, stellt Ihr Unternehmen heraus und bringt Sie mit Kunden in Kontakt, die das wollen, was Sie am besten können.



Specialized. Recognized by Oracle.  
Preferred by Customers.

Die Herausforderung? Ein neues Partnerprogramm zu entwickeln, das mit dem dynamischen Wachstum von Oracle Schritt halten kann.

Basierend auf dem Feedback von Partnern, Kunden und Branchenanalysten sowie auch von Oracle Mitarbeitern selbst haben wir unser beliebtes Partnerprogramm neu gestaltet – wobei es sich um die grundlegendsten Veränderungen seit mehr als zehn Jahren handelt – und entwickelten das Oracle PartnerNetwork (OPN) Specialized Programm.

Durch OPN Specialized erkennt Oracle die Investitionen, die unsere Partner in Oracle getätigt haben, und ihren Einsatz bei der Bereitstellung von spezialisierten Dienstleistungen und Lösungen aus dem wachsenden Oracle Produktportfolio für gemeinsame Kunden an.

Mit diesem neu entwickelten Programm haben Oracle Partner die Möglichkeit, sich von Mitbewerbern abzuheben und durch Betonung ihrer Stärken und besonderen Fähigkeiten einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen. Gleichzeitig bietet OPN Specialized Kunden ein vorteilhaftes System, das ihnen hilft, den richtigen Partner für die Bedürfnisse ihres Unternehmens zu finden. Mit OPN Specialized können auch die Verkaufsteams von Oracle Partner identifizieren, die von gemeinsamen Sales- und Supportprojekten profitieren können.

Specialized. Oracle erkennt es an, Kunden bevorzugen es und nun – mit OPN Specialized – erhalten Oracle Partner den Vorsprung, den sie benötigen, um konkurrenzfähig und erfolgreich zu sein.

**FAKT:** OPN Specialized ermöglicht ein starkes weltweites Oracle Netzwerk mit mehr als 30.000 Partnern, denen es hilft, sich auf dem dynamischen globalen Markt von heute abzuheben, konkurrenzfähig und erfolgreich zu sein.



*„Audatex ist begeistert von den Veränderungen, die das Oracle PartnerNetwork [OPN] Specialized angekündigt hat. Mit Hilfe dieses Programms sparen wir Zeit bei der Suche nach dem richtigen Partner, der über die Erfahrung verfügt, die Bedürfnisse unseres Unternehmens zu erfüllen, und die erwiesenen Fähigkeiten besitzt, um den Job zu erledigen.“*

**Terence Ng**, Geschäftsführer Informationssysteme, Audatex

## OPN Specialized: Ein neues Programm für Oracle Partner

Unsere Partner sollten über bessere Möglichkeiten verfügen, ihre speziellen Fähigkeiten und ihr Fachwissen hervorzuheben und wir wollten einen effektiveren Weg, um den Kunden diese Besonderheiten näherzubringen. Das wachsende Produktportfolio von Oracle macht es erforderlich, dass wir in der Lage sind, Partner mit wichtigem Produktwissen zu identifizieren – jene, die in Oracle investierten und sich stetig für den Vertrieb von Oracle Lösungen einsetzten. Und mit mehr als 30.000 Oracle Partnern weltweit benötigten wir eine Möglichkeit für unsere Kunden, den richtigen Partner für ihr Geschäftsumfeld auszuwählen.

Wie haben wir das geschafft? Mit unserem neuen Partner-Programm: Oracle PartnerNetwork (OPN) Specialized. In diesem neuen Programm sind Oracle Partner

- **spezialisiert** – sie heben sich von den Wettbewerbern durch spezielle Fähigkeiten und Fachwissen ab, das sie gegenüber Mitbewerbern herausstellt
- **von Oracle anerkannt** – es wird gewürdigt, dass sie Zeit und Ressourcen investieren, um Oracle-Experten für spezialisierte Bereiche und spezifische Produkte zu werden
- **von Kunden bevorzugt** – sie treten mit potentiellen Kunden in Kontakt, die nach Lösungen mit Mehrwert für ihr Unternehmen suchen

Über zehn Jahre lang stellte das Oracle PartnerNetwork (OPN) den Rahmen dar, in dem unsere Partner Oracle Kunden auf der ganzen Welt Lösungen vermitteln konnten. Mit OPN Specialized und mehr als 9.000 Produkten im Oracle Portfolio besteht nun die große Möglichkeit, dass die Partner die Produkte, den Namen und die starke Marktposition von Oracle zu ihrem Vorteil einsetzen und so ihre Umsätze steigern und ihre Ertragskraft ausbauen können.

### Sich von den Wettbewerbern abheben

Unabhängig davon, ob Sie sich im Bereich Data Warehousing, Business Intelligence oder Software-as-a-Service (SaaS) spezialisiert haben oder ob Sie Oracle Lösungen mit Datenbanken, Middleware, Anwendungen oder Servern bereitstellen: Ihr Unternehmen weist einen bestimmten Fokus auf und Sie haben Personal mit speziellen Fähigkeiten, die Ihr Unternehmen einzigartig machen. Als Oracle Partner möchten Sie Ihr Unternehmen herausstellen, indem Sie Ihre Erfahrungen hervorheben, und Sie möchten in der Lage sein, diese Unterscheidungsmerkmale an potentielle Kunden zu vermarkten.

Partner, die sich dafür eingesetzt haben, Experten im Verkauf, in der Entwicklung oder in der Implementierung eines bestimmten Oracle Produkts oder einer bestimmten Oracle Technologie zu werden, können eine Spezialisierung für ihr Geschäft anstreben, durch die sie stärker profitieren und mehr Vorteile nützen können.

## Die Würdigung des Einsatzes der Partner

Oracle wollte eine bessere Möglichkeit schaffen, um Partner zu identifizieren, die sich für gemeinsame Sales- und Supportprojekte einsetzen könnten. Wir mussten auch Partner finden, die mit dem mit der Strategie der fortwährenden Akquirierung von Oracle verbundenen Wachstum fertig werden und die Stärke des gesamten Portfolios von Oracle wirksam einsetzen können, um neue Ertragsmöglichkeiten zu generieren. Mit OPN Specialized kann das Verkaufsteam von Oracle OraclePartner, die Zeit und Ressourcen in den Aufbau von wesentlichem Fachwissen über Oracle Produkte und -Lösungen investiert haben, formal anerkennen.

## Kunden und Partner verbinden

Bei einer Auswahl von mehr als 30.000 Oracle Partnern ist es verständlich, dass Oracle Kunden einen leichteren und effizienteren Weg benötigten, um potentielle Partner zu finden und diese miteinander zu vergleichen. Durch die Identifizierung und Bereitstellung von mehr Informationen über spezialisierte Partner und ihre Wissensbereiche hilft OPN Specialized Oracle Kunden, den richtigen Partner zu erkennen, mit diesem zu sprechen, sich auf diesen festzulegen und diesen schließlich zu beauftragen Geschäftsösungen für die speziellen Bedürfnisse ihres Unternehmens zu entwickeln und umzusetzen.

## Die Spezialisierung macht den Unterschied

Basierend auf einem umfangreichen Feedback von Kunden, Branchenanalysten, Organisationen innerhalb von Oracle und Oracle-Partnern entwickelten wir die Idee, Spezialisierungen einzusetzen – um Kunden bei der Suche nach sachkundigen Partnern zu unterstützen und gleichzeitig unsere Partner dabei zu unterstützen, ihre Ertragskraft auszubauen und ihre Umsätze zu steigern.

## Die Chance für Kunden

Indem wir eine strategische Organisation anbieten, die den Kunden hilft, den richtigen Partner für ihr Unternehmen zu finden und den Gesamtprozess zu vereinfachen und intuitiver zu gestalten, bietet OPN Specialized den Kunden die Chance, zeitnah tätig zu werden und somit Lösungen schneller zu finden. Kunden, die Hilfe benötigen – angefangen von Geschäftsanwendungen bis hin zu vertikalen Marktsystemen – wollen einen verständnisvollen, sachkundigen Partner, der mit ihnen an der Entwicklung und Umsetzung spezifischer Lösungen für ihr Unternehmen arbeiten kann. Anders ausgedrückt benötigen sie einen spezialisierten Partner, der über das Training, das Wissen, die Erfahrungen und das Engagement verfügt, um ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen.

## BESONDERE VORTEILE FÜR PARTNER, DIE SICH SPEZIALISIEREN

Oracle Partner, die sich spezialisieren, können stärker profitieren:

- durch eine vorrangige Platzierung im OPN Solutions Catalog und auf den Produktseiten von Oracle.com, so dass diese Partner von mehr als 370.000 potentiellen Kunden gesehen werden
- indem Partner, die in Experten investiert haben, die tiefgehende Kenntnisse über eine Oracle Produktparte besitzen, maximal von Oracle anerkannt werden
- durch eine Prüfung (im Wert von 10.000 US\$) bezüglich einer Partnerintegrationslösung von Oracle Anwendungen
- durch Ermäßigungen bei Schulungen unter der Leitung von Trainern und bei live stattfindenden Schulungen in virtuellen Klassenräumen (inklusive einer Prüfung und einem Prüfungsbeleg) an der Oracle University
- durch eine Online-Support-Wissensdatenbank von Oracle, 100 Serviceanforderungen (service requests, SR) unter Linux und kostenfreien SR für Technologien und Anwendungen von Oracle
- Spezialisierte Werbung, die folgendes beinhaltet:
  - OPN Specialized-Logos und -Markenpolitik
  - eine Aufnahme in den Bereich Find a Specialized Partner unter Oracle.com
  - Zitate von Geschäftsführern von Oracle für Pressemitteilungen

**FAKT:** Der Zugang zu unterschiedlich abgestuften Informationen der OPN Specialized Knowledge Zones ergibt sich aus dem Partner-Level. Gold- und Platin-Partner haben Zugang zum Inhalt jeder Knowledge Zone.



*„Trainings- und Befähigungsstrategien sind für den Erfolg im Partner-Ökosystem, insbesondere in einem Umfeld, das verschiedenartige Akquirierungen umfasst, wesentlich. Durch fortwährende Investitionen in das Leistungsvermögen, die Produktivität und die Fähigkeiten der Partner sowie in die Integration des Programms wird diese Organisation eine gesunde und profitable Partnerbasis schaffen. Das Programm unterliegt der ständigen Herausforderung, die wachsenden Anforderungen der Kunden zu erfüllen, und das Training stellt eine Möglichkeit dar, um die Erfüllung der Marktanforderungen sicherzustellen.“*

**Tiffani Bova**, Vizepräsidentin,  
Reserach, Gartner

## Berechtigung der Partner

OPN Specialized bietet Oracle Partnern die Möglichkeit, ihre Umsätze durch eine Spezialisierung zu steigern. Als Oracle Partner, der eine Spezialisierung erlangt hat, können Sie ihr Unternehmen vom Wettbewerb differenzieren und leichter mit Kunden in Kontakt treten, die ihre speziellen Fähigkeiten benötigen.

Nachdem Sie die zum Erreichen einer Spezialisierung in einem bestimmten Bereich notwendigen Anforderungen erfüllt haben, können Sie Ihren spezialisierten Status verwenden, um

- die Angebote Ihres Unternehmens zu erhöhen und so die Zufriedenheit Ihrer Kunden zu steigern,
- Ihre Marktbreite auszubauen und Ihre Umsatzmöglichkeiten zu erweitern, da Sie von Hunderttausenden Oracle Kunden wahrgenommen werden,
- um Ihr Team mittels massgeschneiderten Ausbildungs- und Lernangeboten zu befähigen und Ihre Fachkompetenz zu steigern.

OPN Specialized bietet allen Partnern Ausbildungsmöglichkeiten, Trainings und Werkzeuge, die speziell dazu entworfen wurden, ihre Fähigkeiten auszubauen und das Unternehmen wachsen zu lassen. Ressourcen, wie zum Beispiel OPN Specialized Knowledge Zones, Enablement 2.0 und das OPN Competency Center, helfen allen Partnern dabei, ihre Kunden besser zu bedienen.

### Knowledge Zones: Einwählen. Teilnehmen. Zusammenarbeiten

OPN Specialized Knowledge Zones – im aktualisierten und erweiterten OPN-Portal zu finden – stellen den Ausgangspunkt für alle partnerbezogenen Ausbildungs- und Trainingsinformationen dar. Die Knowledge Zones sind gemäss den Hauptgeschäftsbereichen auf Oracle.com organisiert (Datenbank, Middleware, Applications, Server- und Storage Systeme und Branchenlösungen) und bieten unterschiedlichste fachspezifische Inhalte sowie ein abgestuftes Training, das Oracle Partner zum Erreichen ihrer Spezialisierung benötigen.

Neben der Bereitstellung von Inhalten bieten die Knowledge Zones Partnern einen Platz zur Zusammenarbeit mit anderen Partnern und Oracle Angestellten und bieten ferner die Möglichkeit,

- mit Gleichgesinnten in Kontakt zu treten,
- an einer Vielzahl sozialer Netzwerke teilzunehmen,
- bei möglichen Geschäften zusammenzuarbeiten,
- mit Oracle bezüglich Partnerschaftsanwendungen, Anwendungen für Spezialisierungen, Wiederverkaufsrechten und anderem in Kontakt zu treten.

## Enablement 2.0 - Specialized

Die Grundlage für OPN Specialized stammt direkt aus der Enablement 2.0-Strategie von Oracle – einer Verantwortung für die Aus- und Weiterbildung der schnell wachsenden Partnerbasis von Oracle. Enablement 2.0 hilft Oracle Partnern, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten durch eine Vielzahl von Ausbildungsmöglichkeiten und noch mehr Trainingsmöglichkeiten auszubauen.

Die neuen „Bootcamps“ mit drei Lernebenen, die eine Starthilfe für das Training der Partner – insbesondere für das Training rund um die kürzlich erworbenen Produkte und Technologien – bieten, stellen mit die interessantesten Elemente von Enablement 2.0 dar. Das rollenbasierte Training deckt die Applications- und Technologieprodukte von Oracle ab und bietet eine Kombination aus Klassenraumtraining, praktischen Aufgaben und Fallstudien.

Neben den Bootcamps bietet Enablement 2.0

- interaktive Lehrpfade, sogenannte Guided Learning Paths mit Empfehlungen, wie ein Spezialisierungsziel zu erreichen ist,
- neuere Versionen partnerseitiger Lösungspakete,
- verbesserte, spezialisierungsorientierte Geschäftszentren, die auf der ganzen Welt über das OPN-Portal 24x7 zur Verfügung stehen,
- Wikis und Foren, um mit Kunden, anderen Partnern und den Angestellten von Oracle zusammenzuarbeiten.

## OPN Competency Center – macht Fortschritt messbar

Das OPN Competency Center registriert, wenn sich ein Partner für eine Spezialisierung in ausgewählten Bereichen anmeldet und diese auch erreicht. Zunächst erfolgt eine Prüfung, in der die aktuellen Fähigkeiten und Erfahrungen Ihres Unternehmens mit den Anforderungen einer Spezialisierung in dem von Ihnen ausgewählten Bereich verglichen werden. Dann erstellt das OPN Competency Center einen Ausbildungsplan, der die Fähigkeiten und das Wissen, das Sie zum Erreichen des Spezialisierungsstatus erwerben müssen, auflistet.

Um zum Beispiel ein Oracle Database 11g Release 2-zertifizierter Verkaufsspezialist zu werden, müssen Sie den Guided Learning Path „Database Sales Specialist“ auf der Seite des OPN Competency Center verwenden und die erforderlichen Aufgaben erledigen. Wenn Sie das Training und andere Anforderungen absolviert haben, sind Sie im Bereich Oracle Database 11g spezialisiert.



*„OPN Specialized orientiert sich an den aktuellen Gegebenheiten und Bedürfnissen der Oracle Partner und des Marktes, in welchem sie tätig sind. Es gibt nun klar abgesteckte Wege, um sich durch eine Spezialisierung abzuheben und Partner dazu zu motivieren, sich diesen Vorteil zu Nutze zu machen. OPN Specialized passt hervorragend zum stetig wachsenden Oracle Angebot.“*

**Aydin Ersoz**, Geschäftsführer,  
iNOVA Bilisim Cozumleri, A.S.



*„OPN Specialized wird den Prozess, den richtigen Partner aus einer großen Menge zu finden, stark vereinfachen, wobei sicher gestellt ist, dass nur die Aufgewecktesten und Besten und diejenigen, die viel in ihr Oracle Portfolio investiert haben, ihren Status in dem Programm erreichen werden.“*

**Jim Collison**, Leiter Technologie, Gallup

## Ein Specialized Partner werden

Um den Specialized Status für einen bestimmten Bereich zu erhalten, müssen die Partner ihre Absicht bestätigen, indem sie der entsprechenden Knowledge Zone im OPN Portal beitreten. Dann absolvieren die Partner ein Assessment, um die den Grad ihrer Fähigkeiten in diesem Bereich zu bestimmen. Bei den Prüfungen werden weltweit einheitliche Geschäfts- und Kompetenzkriterien, die für jeden Spezialisierungsbereich spezifisch sind, eingesetzt, so dass die Prüfungskriterien immer gleich sind, unabhängig davon, ob der Partner im Verkauf, in der Entwicklung oder in der Implementierung von Lösungen tätig ist.

Nachdem sie in einem bestimmten Bereich spezialisiert wurden, können die Partner diese Informationen im Rahmen der Partnerliste im OPN Solutions Catalog angeben.

## Zielgerichtet: Einfach machen, aber stark erhalten

OPN Specialized stellt eine neue, zielgerichtete Organisation bereit, in der Oracle Partner auf dem Level teilnehmen können, das am Besten zu ihrem Unternehmensmodell passt. Bei manchen Partnern ist dies der Wiederverkauf ausgewählter Oracle Produkte an mittelgroße Unternehmen durch einen VAD (value-added distributor). Für andere bedeutet es ein ausführliches Programm, mit dem sich Partner durch den Erwerb von Spezialisierungen, die ihre Fähigkeiten und ihr Fachwissen hervorheben, von ihren Mitbewerbern abheben können.

## Eine größere Auswahl durch vier Partner-Level

Die vier Partnerkategorien des OPN Specialized-Programms umfassen klar umrissene Kriterien, die eine Einteilung der Partner in die verschiedenen Level erleichtern. Die neue auf Edelmetall basierende Hierarchie ist für Partner und Kunden leichter zu verstehen und richtet sich nach den Bedürfnissen ihres Unternehmens. Auf den Programmebenen Platin- und Gold können sich Partner in bestimmten Bereichen spezialisieren – ein Status, der Kunden zeigt, dass der Partner diese Art von Lösung schon für andere Oracle Kunden erfolgreich umgesetzt hat und von Oracle zertifiziert wurde. (Die Spezialisierung ist nur für solche Partner erhältlich, die dem Platin- oder Gold-Level von OPN Specialized beigetreten sind.)

Die neue Hierarchie von OPN Specialized hilft den Verkaufsteams von Oracle, die Investition eines Partners in das Portfolio von Oracle zu identifizieren und ermöglicht ihnen, eine Partner-Spezialisierung zu nutzen, um gemeinsame Kunden zu unterstützen und sich für gemeinsame Marketing- und Verkaufsoptionen zu qualifizieren. Die Partner profitieren von einer zielgerichteten Organisation, der man leicht beitreten kann (nur eine Anwendung), die einfach anzuwenden ist (vereinfachte Wiederverkaufsrichtlinien) und Partnern mehr Zeit gibt, um mit den Kunden zu arbeiten und Lösungen zu entwickeln.

**FAKT:** Das 1-Click Ordering Programm von Oracle stellt einen zielgerichteten Bestellprozess bereit, der Ihnen hilft, Oracle Produkte leichter weiterzuverkaufen. Die zur Verfügung stehenden Produkte beinhalten bezahlbare und skalierbare Software, die auf kleine und mittelständische Unternehmen zugeschnitten ist - wie beispielsweise die Oracle Database Standard Edition, die Oracle Application Server Standard Edition und die Oracle Business Intelligence Standard Edition One.



**PARTNER BUSINESS CENTERS - AUF DER GANZEN WELT AKTIV**

Wenn Sie OPN Specialized auf dem Platin-, Gold- oder Silber-Level beitreten, genießen Sie die Vorteile der Oracle Geschäftszentren für Partner (Oracle Partner Business Center), die

- ein weltweites Netzwerk von über 100 Beratern für Partner
- vier Zentren auf der Welt
  - Buenos Aires
  - Bukarest
  - Bangalore
  - Beijing
- eine Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit in 24 Sprachen und
- eine Unterstützung via Email- Telefon- und Twitter bereitstellen.

OPN Specialized bietet vier Level zum Erfolgsaufbau als Oracle Partner an.

**Remarketer**

Auf dem Remarketer-Level können sich Händler dazu entscheiden, ausgewählte Oracle Produkte mit der Unterstützung dazu befugter und regional vertretener Verteiler (VAD) weiterzuverkaufen. Im Remarketer-Level sind keine Gebühren fällig und kein Partnerabschluss mit Oracle erforderlich; das Remarketer-Level bietet jedoch Online-Training und Verkaufstools über das OPN-Portal.

**Silber**

Das Silber-Level ist für Oracle Partner gedacht, die sich auf den Wiederverkauf und die Entwicklung von Geschäften mit Produkten, die sie über das 1-Click Ordering Program von Oracle erworben haben, spezialisiert haben. Das Silber-Level stellt eine kostengünstige, erweiterungsfähige Möglichkeit für Partner bereit, um eine Mitgliedschaft bei OPN Specialized zu beginnen. Daneben bietet es zahlreiche wesentliche Vorteile, durch welche die Wettbewerbsposition der Partner gestärkt werden kann.

**Gold**

Gold-Level-Partner können sich spezialisieren, was ihnen beim Ausbau ihres Unternehmens und bei ihrer Differenzierung von den Mitbewerbern hilft. Oracle Partner auf dem Gold-Level können die ganze Palette der Oracle Lösungen entwickeln, verkaufen oder umsetzen und können sich für den Wiederverkauf von Oracle Applications bewerben.

**Platin**

Das Platin-Level ist für Oracle Partner gedacht, die am meisten von den Vorteilen profitieren wollen und sich darum verpflichten, wenigstens fünf Spezialisierungen zu erreichen. Platin-Partner sind für ihre Kenntnisse einer breiten Produkt- und Technologiepalette bekannt und erhalten eine engagierte Unterstützung durch Oracle.

**FAKT:** Partner, die Interesse daran haben, zu erfahren, wie sich OPN Specialized vollständig zu ihrem Vorteil einsetzen lässt, können sich die Webcasts anhören oder am Oracle Mix auf dem OPN-Portal teilnehmen und durch das Oracle PartnerNetwork auf Twitter, Facebook, LinkedIn oder YouTube in Kontakt bleiben..



*„Das Oracle Partnerprogramm stellt den Partnern eine Unterstützung in den Bereichen Verkauf, Marketing und Training bereit, die bislang in der Industrie mit nichts zu vergleichen ist. Das Partnerprogramm von Oracle hilft den Partnern dabei, Spezialisten für Oracle Produkte und Partnerdienstleistungen zu werden.“*

**Frank J. Vukmanic**, Senior-Vizepräsident und Geschäftsführer, V-Soft

## Spezialisiert, anerkannt und bevorzugt: Das neue Gesicht der Oracle Partner

Mit OPN Specialized verwandelt Oracle die Möglichkeiten der Geschäftsentwicklung unserer Partner. Mit diesem neuen Programm können

- sich Partner differenzieren durch ihr Fachwissen als führende Kräfte für IT-Lösungen von Oracle. OPN Specialized hilft den Partnern, sich gegenüber Mitbewerbern abzuheben, indem sie für das gesamte Produkt- und Lösungsportfolio von Oracle Spezialisierungen erlangen können.
- Partner von Oracle für spezialisierte Dienstleistungen und Lösungen anerkannt werden. Durch OPN Specialized würdigt Oracle formal die Investitionen der Partner in Oracle-Produkte und -Lösungen und die Fähigkeiten der Partner bei der Unterstützung unserer gemeinsamen Kunden.
- Partner von Kunden bevorzugt werden, die Lösungen mit Mehrwert wünschen. OPN Specialized bietet Oracle Kunden die Möglichkeit, spezialisierte Partner zu identifizieren, so dass sie den richtigen Partner finden können, der ihnen mit den richtigen Oracle Lösungen für ihr Unternehmen hilft.

Mit Training, Ausbildung und Unterstützung, die zu einer tatkräftigeren Partnerbasis führen; einer Spezialisierung, durch die Umsätze gesteigert werden und die zu besseren Dienstleistungen für Kunden führt; und einer Einfachheit, die die Abwicklung von Geschäften mit Oracle schneller und bequemer als jemals zuvor macht, stellt OPN Specialized eine Vielfalt von Geschäftsmöglichkeiten bereit und bringt dadurch wesentliche Vorteile sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Partner.

Spezialisiert. Von Oracle anerkannt, von Kunden bevorzugt und Sie können jederzeit teilnehmen.



#### KONTAKT

Beginnen Sie noch heute. Besuchen Sie [oracle.com/partners/de](http://oracle.com/partners/de) und klicken Sie OPN Programm für weitere Informationen an. Um an OPN Specialized teilzunehmen, klicken Sie Join Now an, wählen Sie das richtige Programm-Level für Ihr Unternehmen aus und melden Sie sich online an.

#### Kontakt:

ORACLE PARTNER BUSINESS CENTER:  
[Partnerbusinesscentre-de\\_ww@oracle.com](mailto:Partnerbusinesscentre-de_ww@oracle.com)

Telefon für Deutschland:  
0800 1810160

Telefon für Österreich:  
0800 297597

Telefon für die Schweiz:  
0800 55 30 41 - German/English  
0800 55 30 42 - French



ORACLE DEUTSCHLAND GMBH  
Riesstraße 25  
D-80992 München  
Telefon: 01 80 - 2 67 22 53

[www.oracle.com/de](http://www.oracle.com/de)

ORACLE AUSTRIA GMBH  
IZD Tower - Wagramer Strasse 17-19  
A-1223 Wien  
Telefon: 01 3 37 77 - 0

[www.oracle.com/at](http://www.oracle.com/at)

ORACLE SOFTWARE (SCHWEIZ) GMBH  
Täferstrasse 4  
CH-5405 Baden-Dättwil  
Telefon: 0 56 - 4 83 31 11

[www.oracle.com/ch](http://www.oracle.com/ch)

 | Oracle is committed to developing practices and products that help protect the environment

Copyright © 2010, Oracle and/or its affiliates. All rights reserved. Published in the U.S.A. This document is provided for information purposes only, and the contents hereof are subject to change without notice. This document is not warranted to be error-free, nor subject to any other warranties or conditions, whether expressed orally or implied in law, including implied warranties and conditions of merchantability or fitness for a particular purpose. We specifically disclaim any liability with respect to this document and no contractual obligations are formed either directly or indirectly by this document. This document may not be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, for any purpose, without our prior written permission.

Oracle and Java are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.

AMD, Opteron, the AMD logo, and the AMD Opteron logo are trademarks or registered trademarks of Advanced Micro Devices. Intel and Intel Xeon are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation. All SPARC trademarks are used under license and are trademarks or registered trademarks of SPARC International, Inc. UNIX is a registered trademark licensed through X/Open Company, Ltd.