



## 充分利用您的 Oracle EBS 軟體支援



# 目錄

---

執行摘要	3
Oracle EBS 軟體應用程式的現況	4
未來的 Oracle EBS 軟體版本	5
Oracle 終身支援政策	6
Oracle EBS 版本分析	6
仍使用 12.1 或更早版本的 Oracle EBS 授權用戶	7
Oracle EBS 12.2	8
Oracle EBS 授權用戶正在推動 ERP 策略的進化	8
整合的支援和應用程式管理服務 (AMS)	10
軟體廠商的支援模式昂貴且過時	10
原廠支援模式備受質疑	11
後續步驟：選擇年度支援供應商	11
更好的選擇：Oracle EBS 軟體授權用戶使用 Rimini Street 服務實現價值	11
詳細資訊	12

## 執行摘要

Oracle® E-Business Suite (EBS) 軟體應用程式功能強大且已證實有效，每天可成功處理數十萬筆交易。Rimini Street 最近對全球 EBS 授權用戶調查<sup>1</sup> 發現，有 97% 的人認為他們目前的 EBS 版本符合其大部分或全部的業務需求。但是，Oracle EBS 授權用戶現在必須做出抉擇，評估並解決與其 Oracle EBS 應用程式相關的多項重要問題。

許多 Oracle EBS 授權用戶要面對多項問題，第一個是授權軟體的總擁有成本，包括操作、維護和升級應用程式都需要高昂的成本。其次，Oracle EBS 未來產品藍圖仍有不確定性，原廠會極力鼓勵授權用戶棄用內部部署應用程式並轉為使用雲端解決方案。最後，根據「Oracle 終身支援政策」指南，Oracle<sup>2,3</sup> 不再完整支援 12.1 之前的 Oracle EBS 軟體版本，到 2021 年 12 月將不再完整支援 EBS 12.1。Oracle 的藍圖中沒有 EBS 12.3，使許多授權用戶發現他們從支援服務中獲得的新價值減少，而成本卻持續增加。

本白皮書調查了 Oracle EBS 軟體應用程式的現況，為使用 Oracle 年度支援的 Oracle EBS 授權用戶分析未來的策略藍圖，並在結論為 Oracle EBS 授權用戶提出切實可行的建議，包括使用業界領導品牌 Rimini Street 的獨立第三方支援。

# Oracle EBS 軟體應用程式的現況

## Oracle 應用程式歷史

今天眾人熟知的 Oracle E-Business Suite 的軟體歷史包括四個階段：

### 1. 早期 (1987-1995)

Oracle 公司 (本名為軟體開發實驗室 (SDL)) 由 Larry Ellison、Bob Miner 和 Ed Oates 於 1977 年成立。1987 年，Oracle 成立了應用程式部門，並推出總帳應用程式。這個應用程式與 Oracle 的旗艦產品 Oracle Database 緊密整合。在接下來的幾年中，Oracle 增加了用於財務會計、製造、人力資源和項目管理的應用程式，Gartner Group 從 1990 年開始將此核心稱為「企業資源計畫」或 ERP 軟體。到 1993 年，大多數 Oracle 客戶都在執行 Oracle 應用程式第 10 版。早期的最後一個主要版本是 10.7 版，部分產業分析師認為這是 Oracle 最後一個「簡單」的應用程式版本。10.7 版具有文字模式顯示功能 (而非圖形使用者介面 (GUI))，但少了後來的複雜性，例如物化檢視、儲存程序和資料庫觸發器。

### 2. 技術時期 (1996-1999)

Oracle 遵循其他企業應用程式軟體原廠的模式，首先從具有文字模式顯示的主機架構，轉變為具有聯網 PC 和 GUI 顯示的用戶端/伺服器架構，然後再從用戶端/伺服器轉變為網路型平台。到 1990 年代末，Oracle 透過基本的客戶關係管理 (CRM) 功能和更複雜的技術堆疊，擴大了其 ERP 應用程式產品項目。

### 3. Suite 時期 (2000-2004)

Oracle 於 2000 年推出一套完整、整合式、全球化、多語言、多貨幣的企業應用程式套件，即 Oracle E-Business Suite (EBS) 11i 版。早期的版本有嚴重品質問題，但是幾年之後，隨著多個「穩定版本」的發佈，EBS 獲得了良好的評價，並受到廣泛採用。2002 年底發佈的 Oracle E-Business Suite 11i7 是堅實的技術成就。如今，授權用戶仍在 11i7 上營運其業務。2004 年發佈的 EBS 11i10 是完整而穩定的 ERP/CRM 解決方案，現在仍是數千名 Oracle 授權用戶的 IT 基礎架構核心。

### 4. 併購時期 (2005-至今)

自 2000 年代中期以來，Oracle 一直採取積極策略，持續併購大小型應用程式軟體公司，且 Oracle 在 E-Business Suite 上的投資相對而言有所下降。Oracle 把重心放在收購公司、取得他們的功能與能力，而非為自己的應用程式軟體構建額外功能。例如，在 2005 年初，Oracle 收購了 HRMS 產業的領導者 PeopleSoft, Inc. (連同 PeopleSoft 於 2004 年併購的 JD Edwards 一起接收)，而後在同年併購 CRM 產業的領導者 Siebel Systems。隨著 Oracle 透過併購提高了營業額和利潤率，Oracle 同時也大力投資 Oracle Fusion 應用程式。Oracle Fusion 這個遠大的計畫，是要將 30 多家收購的應用程式供應商功能重寫成一個整合式的解決方案。



「Rimini Street 提供高品質的支援並幫助省下資金，讓我們能將人才集中在新商機上。我們還重新分配資源，用以開發數位目錄、以 IoT 為基礎的的新解決方案和行動應用程式，這些都是我們 ESCOiQ™ 產品組合的一部分，讓客戶用以管理重要資產，並提高產品可用性和效率。」

— ESCO IT  
部門副總裁

因為上述種種發展，Oracle 的焦點不再是原本獨立開發的 E-Business Suite，因此一些授權用戶和產業分析師認為，後續的 EBS 版本 (包括 2013 年的最新主要版本 12.2) 所帶來的實際業務價值，遠遠低於他們已習慣的增強版本所提供的價值。因此，這些版本的採用情況遲緩。升級至 12.2 版缺乏有力的投資報酬率(ROI) 論述，因此許多 Oracle E-Business Suite 授權用戶決定「保留」現有版本，將 IT 預算花在其他事情上。

### 未來的 Oracle EBS 軟體版本

最新主要版本 Oracle EBS 12.2 已在2013年發佈，Oracle 也已宣布沒有 EBS 12.3 的計畫<sup>4</sup>。在主要版本發佈頻率上，Oracle 改採持續發佈策略，一年提供一次 Oracle EBS 的年度更新套件 (RUP)<sup>5</sup>。

在 1990 年代，這些系統逐漸成熟，大量有價值的新功能快速與主流產品整合，補強複雜的業務流程，讓流程更完備。長期以來，應用程式軟體版本發佈的頻率越來越低，授權用戶也越來越難以感受到其中的業務價值。

今天的 Oracle E-Business Suite 12.2 RUP 包含若干新功能，並推出套裝修正程式。然而，設定必要的基礎架構、套用多個 image、執行測試週期可能會帶來可觀的工作量，尤其是必須變更 Oracle Database 基礎架構時更是如此。假以時日，持續套用這些更新，將 Oracle EBS 系統維持在最新狀態，就得耗費資源、時間與金錢。許多 12.2 版客戶偏好在這些 image 中，選擇性地套用一般性修正與修補程式。他們認為採用重大使用者介面變更或應用程式增強功能的效益不大。

## Oracle 終身支援政策

Oracle 已將諸多順勢開發或併購的不同產品系列的支援政策標準化，也就是今天大家所稱的「Oracle 終身支援政策」<sup>2</sup>，為多數 Oracle 產品明定一致的支援政策、價格和時程。

了解現今版本的支援程度，以及支援程度是否會降低、何時會降低，是非常重要的。Oracle 似乎不願意就標準的「終身支援政策」是否允許例外或調整進行任何協商。

Oracle 的標準「終身支援政策」分為下列三個階段<sup>3</sup>：

**頂級支援：**Oracle 的「標準」支援，通常自正式版本 (GA) 發佈後持續五年，價格為授權費用的 22%，會在每年續約時逐年提高。

**延長支援：**自「頂級支援」的首年價格額外增加 10%，第二及第三年再另增 20%。錯誤修正有限，不保證提供互用性更新和第三方平台認證。

「延長支援」從「頂級支援」結束後開始，為期三年，且不一定提供。

**持續性支援：**「持續性支援」明確排除新的更新，修正程式，安全警示，資料修正，重要修補程式更新 (CPU)，稅務、法律、法規更新，新產品認證。成本為原始授權費用的 22%，可無限期持續。範圍僅包含先前「頂級支援」階段時建立的項目。

## Oracle EBS 版本分析<sup>3</sup>

Oracle EBS	頂級支援 終止日期	延長支援 終止日期	持續性支援 終止日期
11.5.7	2007 年 5 月	N/A	無限期
11.5.8	2007 年 11 月	N/A	無限期
11.5.9	2008 年 6 月	N/A	無限期
11.5.10	2010 年 11 月	2013 年 11 月	無限期
12	2012 年 1 月	2015 年 1 月	無限期
12.1	2021 年 12 月	N/A	無限期
12.2	2031 年 12 月	N/A	無限期
12.2.8*	2031 年 12 月	N/A	無限期

圖 1：Oracle EBS 各版本的支援結束日期



「升級至 R12 成本高昂，包括將大量內部資源分配給升級工作的機會成本。改採用 Rimini Street 第三方支援維護 EBS 的決定，讓我們有機會避免未來被迫升級。」

LifeWay Christian Resources  
財務應用程式經理

## 仍使用 12.1 或更早版本的 Oracle EBS 客戶

Rimini Street 市場的研究指出，接受調查的 Oracle EBS 授權用戶中，46% 用的是 12.0 或更早版本<sup>1</sup>。如前面「Oracle EBS 版本分析」小節所述，Oracle 不再完整支援這些版本，僅提供持續性支援。

令人驚訝的是，許多 Oracle 授權用戶基本上仍為舊的修補程式和修正支付約 22% 的授權費，卻沒有得到新的更新或功能。部分用戶甚至僅為稅務、法律與法規更新，而支付額外費用。

此外，自 2021 年 12 月起，Oracle 將不再完整支援執行 12.1 版的 Oracle EBS 授權用戶。Rimini Street 市場研究顯示，大多數執行 12.0 和更早版本 (60%) 和 12.1 (62%) 的授權用戶表示，他們沒有明確的升級計畫<sup>1</sup>。

Oracle EBS 12.1 及更早版本的使用者應考慮以下要點：

- 授權用戶已執行 Oracle EBS 多年，現已具備 Oracle EBS 專長與知識，並可能已完成高度客製化與複雜的整合工作。然而，支付原始授權費用的 22% 所提供的支援，卻不包括您的客製化程式碼或處理問題的新修正程式，幾乎沒有提供任何價值
- 升級 Oracle EBS 軟體應用程式非常麻煩，可能須花費許多寶貴時間、金錢與資源，內部預算往往無法承擔這些開銷。部分授權用戶正考慮升級至 Oracle EBS 12.2，以確保他們的產品有原廠的完整支援。從多數早期版本的層級升級至 12.2，程序很複雜，步驟繁多。然而，如果授權用戶對這些早期版本所擁有的功能已經很滿意，且升級無法提供顯著的業務價值，升級就不怎麼有吸引力。Rimini Street 建議延遲升級，直到預算能夠負擔，且在企業需求發現新功能的價值時再行升級。
- 當 Oracle EBS 授權用戶準備升級時，Rimini Street 可支援升級程序，也已協助過數百個 Oracle 授權用戶升級軟體。其中的差異是升級變得有彈性，因為是否升級的選擇取決於企業自己的時間表，不必受制於原廠的支援日期。



「當我們致電 Rimini 支援時，會由我們認識的人應答，並立即開始處理問題。我的團隊不會想再回頭使用傳統的支援服務了。任何一位成員都會這麼說：『真的很高興我們更換了支援服務，因為我們不需要再像從前一樣追蹤支援工單、套用修補程式、做所有最基礎的維護。生活變得更美好了。』」

— Welch  
資訊長

#1 Rimini Street 提供業界速度最快的 Legislature-to-live™ 稅務、法律、法規(TL&R) 更新

4.8/5.0 是Rimini Street Oracle EBS 客戶的滿意度評等

49,500 個 Oracle EBS 案件已由Rimini Street 成功解決

## Oracle EBS 12.2

Oracle EBS 12.2 是應用程式的最後一個主要版本。

許多EBS 12.2 授權用戶知道這是持續交付版本<sup>5</sup>，他們發現應用程式的增強功能確實不錯，但無法帶來有意義的 ROI。此外，雖然已改用 Oracle EBS 軟體最新版本的授權用戶不致於面對重大升級要求，但由修正、修補程式、少之又少的增強功能穩定構成一系列 image 這種持續循環的模式，難以推動業務。

Oracle EBS 12.2 的使用者應考慮以下要點：

- 請確認您的 EBS 支援工單。除了在 12.2 升級時開立實際升級工單以外，您多常使用 Oracle 支援？通常多久能得到回應？重大客製化被認為不在支援範圍內而遭 Oracle 支援拒絕有多常發生？雖然 Oracle 支援可視為「保險」措施，但其高昂的成本是否物有所值？
- 了解 EBS 12.2 更新的頻率和用途。僅僅為了等待這些更新而持續使用 Oracle 支援，是要付出成本的。IT 部門都應自問的關鍵問題是，這些更新為幫助企業降低成本或增加競爭優勢帶來了哪些具體的新價值。Rimini Street 市場研究表明，EBS 12.2 授權用戶中，僅不到一半 (47%) 的受訪者認為有持續從原廠得到強大且嶄新的創新<sup>1</sup>。
- 如果時間、金錢和資源已投入 EBS 12.2 授權中，改用 Rimini Street 提供的獨立第三方支援時，就代表能保留 12.2 軟體的授權，包括所有版本的 RUP、關鍵修補程式和其他更新，將有助於滿足目前、未來五年或更長時間的業務需求。依目前情況，Oracle 在短期內不太可能發佈能為業務帶來 ROI 的重要新功能。

## Oracle EBS 授權用戶正在推動 ERP 策略的進化

雖然企業已大規模投資其 Oracle EBS 軟體應用程式，仍會制定業務計畫或策略，決定讓部分或全部 Oracle EBS 平台退場。不論授權用戶是轉移到以 SaaS 為基礎的軟體解決方案，或是因併購、撤資而正在進行整合專案，在專案完成前，都仍然必須謹慎維護 Oracle EBS 軟體應用程式。

根據 Rimini Street 針對 Oracle EBS 授權用戶做的研究，選擇將現有 EBS 應用程式平移到雲端基礎架構即服務 (IaaS)，而非在雲端 SaaS 重新佈建 ERP 的用戶，增加了一倍<sup>1</sup>。



「Oracle 顯然對現有產品的實質投資並不多，而是著重投資其雲端業務模式，且幾乎不再強化我們目前所使用的 EBS 系統。」

— Atkins  
企業系統總監



以 IaaS 模式使用雲端技術的益處頗具說服力，與獨立的 Oracle E-Business Suite 第三方支援服務結合的話更有加乘效果：

- 省下支援和資料中心的 CAPEX/OPEX，而不會影響或失去現有的 Oracle EBS ERP 資產。
- 維護客製化，而不犧牲支援或重新佈建可能缺少等效功能的 ERP。
- 保留彈性，當有商業案例證明移轉到 SaaS 是合理的，再進行移轉。

最重要的是，請特別注意經「財務工程」處理過的交易。廠商可能會提供短期、暫時性的誘因，鼓勵您做出長期的 IT 發展藍圖決策。

Oracle Universal Credits for Cloud 就是一個很好的例子。這種做法可節省開支以抵消將 ERP 轉移到雲端的初始成本，但卻可能被廠商專有的雲端模型套牢。

轉換中的使用者應考慮以下要點：

- 任何類型的 Oracle EBS 軟體遷移專案都可能需要耗費數年時間，甚至會因為不可預測的情形而延遲。有些人或許將 Oracle 支援視為「保險」措施，但其高昂的成本是否物有所值？
- 如果 IT 資源苦於不知如何在未來與現有應用程式之間分配時間，企業是否準備好為吃緊的專案預算投資額外資源？
- 如果將雲端 ERP 列入考慮，ERP 廠商是否也需要成為雲端廠商？考慮所涉及的長期和策略成本，並確認商業案例讓企業而不是原廠受益。考慮先從業界領先的雲端 IaaS 平台開始，以獲得最大的立即收益和最低風險。

不論 Oracle EBS 授權用戶是要轉換到其他 ERP、雲端 ERP、SaaS 或 IaaS，Rimini Street 都可以協助身處過渡期的企業充分利用他們的支援服務和維護費用。省下的預算和資源還有助於資助、規劃和執行 Oracle EBS 發展藍圖以外的其他策略計畫。



「每年我們都會運用與 Rimini Street 合作而省下的資金，再投資於可推動我們創新和成長的計畫。我們已經能夠將 Tempel 發展成為一家真正由資料驅動的公司。」

— Tempel Steel  
資訊長

## 整合的支援和應用程式管理服務

其他尚未打算轉移 Oracle EBS 軟體應用程式的企業，有許多已經轉用應用程式管理服務 (AMS)，將事件、服務要求和 IT 積壓工作交給提供服務的第三方供應商處理。

傳統的 Oracle 應用程式 AMS 模型面臨以下挑戰：

- 時間和物料合約結構以及「工時」計費系統。
- 通常利用低成本、低技能的輪替資源，且仍依賴 ERP 原廠支援後端運作，造成複雜性。
- 內部 IT 團隊仍需花時間監督廠商、解決問題。

在傳統的 AMS 模型中，掌管資源的人在降低AMS前線成本上有較大動機，會將支援工單分類發派給 ERP 原廠，而不是解決工單上的問題。

許多企業組織因為在 ERP 原廠支援方面遇到挑戰，他們付錢給 AMS 廠商要解決這些問題，結果問題非但沒有解決，還轉回到內部 IT 團隊頭上。

因此，AMS 廠商的服務評等通常較差也就不足為奇，Gartner 指出「頂級」AMS 公司的評等為 3.03/5.00，且 AMS 廠商的客戶滿意度呈現下降趨勢<sup>6</sup>。

Oracle EBS 授權用戶、尤其是使用 Oracle 不再完整支援版本的用戶，應注意可能依賴 ERP 廠商支援後端運作的 AMS 供應商。Rimini Street 同時提供第三方支援服務以及 Oracle EBS 軟體專用的 AMS，由單一廠商整合，以單一、可預測的訂閱價格販售。客戶持續提出的支援需求、事件解決、新增強功能，可以透過精簡化的流程處理，還能獲得相同的專業等級，依客戶滿意度評量，而非工時或支援工單。

## 了解更多傳統 AMS 系統所中隱含的稅金。

### 軟體廠商的支援模式昂貴且過時

原廠支援模式備受質疑：

大型軟體原廠為其產品提供大部分支援服務，從支援業務獲得的利潤率如今已高達 90%<sup>7</sup>。授權用戶每支付 10 美元給原廠，原廠僅會花 1 美元在實際支援上。許多授權用戶已經逐漸得出結論：原廠支援模式說得好聽是「過時」，說得難聽是「早該淘汰」，對企業軟體授權用戶而言非常不公平。

Rimini Street 的研究指出，執行 12.1 版 Oracle EBS 的授權用戶中，有 73% 目前正針對其部分或所有 Oracle EBS 應用程式使用 AMS。

Rimini Street 2020 年全球  
Oracle EBS 授權用戶調查



「從原廠支援改用 Rimini Street，是一個完全透明的程序。這是一次非常正面的體驗，而過程中 IT、企業與終端使用者都未受影響。這絕對是『沒有影響就是好影響』的最佳例子。」

— Joe Charnock  
匹茲堡公立學校學區  
(Pittsburgh Public School District)  
應用程式開發主管

此外，產業分析師一致認為：授權用戶可能會在企業軟體年度支援方面投入巨大成本，但僅獲得有限的回報價值。持續的維護和營運成本通常會占用大量 IT 預算，只剩 10% 可用於業務轉型計畫<sup>8</sup>。

高成本、低價值的維護開銷會侷限創新。

### 後續步驟：選擇年度支援供應商

更好的選擇：Oracle EBS 軟體授權用戶使用 Rimini Street 服務實現價值

眾多世界級組織正在行使權利，選擇最適合其需要和預算的年度支援供應商。

Rimini Street 提供的 Oracle E-Business Suite 獨立第三方支援可取代原廠的年度支援方案。Rimini Street 提供優質的支援服務，讓客戶在未來十年或更長時間內無須升級，繼續以具成本效益的方式執行 Oracle EBS 軟體應用程式。許多 Oracle EBS 軟體授權用戶選用 Rimini Street 提供的獨立支援服務，因為：

- 節省可觀成本：Rimini Street 保證企業可節省 50% 的年度支援費用，與高達 90% 的總支援成本。
- 優質、相關、最新的服務模式：Rimini Street 提供回應迅速的支援和優質功能，例如支援客製化；稅務、法律、法規服務；互用性的支援，而且完全無須支付額外費用。
- 降低風險且避免原廠鎖定：Rimini Street 可協助客戶避免昂貴的升級，延長目前穩定的 EBS 版本使用期限，避免廠商鎖定策略逐漸滲透技術堆疊，或提供 ROI 有限的新版本。

計算節省金額：可節省高達 90% 的總支援成本。Rimini Street 支援客戶可逐年在四個主要類別節省費用：

1. 節省年度支援費用
2. 排除強制且可能昂貴的升級
3. 支援客製化
4. 更有效的支援程序

[在這裡計算節省金額。](#)



「我們已放棄尋求 Oracle 的技術支援，因為過程實在太折磨人，但改換 Rimini Street 後，我們就不必回答一長串與所提報的故障不相干的問題。服務非常即時、有效且正確。」

— Paul Tymchuk  
SFN Group  
資訊技術部副總裁

企業組織是否能將 Oracle 支援成本減半，並提升 ROI？

[了解頂尖的全球企業如何騰出資源，並達到創新所需的敏捷與控管。](#)

## 詳細資訊

如欲進一步了解如何充分利用 Rimini Street 的 Oracle EBS 軟體支援服務，請前往 [www.riministreet.com/contact-us](http://www.riministreet.com/contact-us) 或寄電子郵件至 [info@riministreet.com](mailto:info@riministreet.com)

<sup>1</sup> Rimini Street, 「Survey Report: Licensees' Insights into The Future of their Oracle EBS Roadmaps (調查報告：授權用戶對其 Oracle EBS 發展藍圖未來之深入解析)」，2020 年 11 月

<sup>2</sup> Oracle 軟體技術支援政策，2020 年 10 月

<sup>3</sup> Oracle 終身支援政策

<sup>4</sup> IT Convergence, 「Exclusive Oracle EBS & Database Updates (專屬 Oracle EBS 和 Database 更新)」，2019 年 6 月

<sup>5</sup> Oracle University, 「Technical Upgrade Overview and Process Flow (技術升級概觀和流程)」，2020 年

<sup>6</sup> Tech Mahindra, 「Critical Capabilities for Oracle Application Services (Oracle 應用程式服務的關鍵功能)」，2018 年 2 月

<sup>7</sup> Early Adopter Research, 「Dissecting the Oracle Continuous Innovation Model: Great Deal for You or Oracle? (剖析 Oracle 持續創新模式：得利的是您還是 Oracle?)」，2020 年 2 月

<sup>8</sup> Gartner, 「2021 年 IT 關鍵指標資料：執行摘要」，2020 年 12 月



## Rimini Street®

[riministreet.com/tw](https://www.riministreet.com/tw)  
[info@riministreet.com](mailto:info@riministreet.com)  
[twitter.com/riministreet](https://twitter.com/riministreet)  
[linkedin.com/company/rimini-street](https://www.linkedin.com/company/rimini-street)

Rimini Street, Inc. (那斯達克股票代碼:RMNI) 是企業軟體產品和服務的全球供應商，也是 Oracle 和 SAP 軟體產品的第三方支援供應商的領導品牌，以及 Salesforce® 的合作夥伴。公司提供優質、回應迅速和整合式應用程式管理和支援服務，使企業軟體授權用戶可節省高額成本、騰出資源進行創新，並達成更亮眼的業務成果。全球 Fortune 500 大企業、中等企業、公共部門及來自各行各業的其他組織，都將 Rimini Street 視為值得信賴的企業軟體產品和服務供應商。

© 2020 Rimini Street, Inc. 保留一切權利。「Rimini Street」是 Rimini Street, Inc. 在美國和其他國家的註冊商標。Rimini Street、Rimini Street 標誌及其組合，以及標示 TM 的其他標誌都是 Rimini Street, Inc. 的商標。其他所有商標皆為其各自擁有者財產，除非另有說明，否則 Rimini Street 與任何此類商標持有者或此處所述任何公司，並沒有任何附屬關係或關聯，亦不為其背書。本文件由 Rimini Street, Inc. (「Rimini Street」) 建立，並且與 Oracle Corporation、SAP SE 或其他任何一方都沒有贊助、背書或附屬關係。除非另有書面明確規定，否則 Rimini Street 不承擔任何責任，概不做出與所提供資訊相關的任何明示、默示或法定擔保，包括但不限於適銷性或適用於特定用途的任何默示擔保。Rimini Street 對因使用或無法使用該資訊而導致的任何直接、間接、後果性、懲罰性、特殊或附帶損害賠償不承擔任何責任。Rimini Street 對於第三方所提供資訊的正確性或完整性不做任何聲明或擔保，並保留隨時對這些資訊、服務或產品進行變更的權利。TW-012721