



CASE STUDY

Подразделение корпоративной поддержки дилеров Harley-Davidson держит своё обещание в части безопасности и надёжности

Миссия Harley-Davidson – дарить обладателям товаров от знаменитого бренда личную свободу. Эта философия распространяется и на всю сеть из почти 800 дилеров, расположенных на территории США. Каждый дилерский центр – это независимый бизнес, центр притяжения для местных мото-сообществ Harley Davidson и обязательная остановка в маршруте многих проезжающих мимо мотоциклистов. Специальное подразделение корпоративной поддержки дилеров – HDDS – стремится помочь каждому из них в достижении поставленных целей с помощью широкого набора индивидуальных решений и услуг.

Брэдли Рафф, руководитель Образовательного Центра в HDDS, отмечает: «Каждый дилерский центр так же уникален, как и все те, кто ездит на наших мотоциклах. Есть центры, где работает всего пять сотрудников, а есть такие, где более ста. Но их объединяет общая проблема, и суть ее в том, что лишь у немногих дилеров имеются собственные ИТ-специалисты, поэтому наша задача – оснастить их набором мощных и простых в управлении приложений. Это, как правило, очень занятые ребята, у которых нет времени решать проблемы, связанные с ИТ, или придумывать, как лучше обезопасить свой бизнес».

Начиная с 2005 года, HDDS предоставляет для своей дилерской сети широкий набор приложений, включая программное обеспечение для управления клиентским сервисом, портал для закупок и самый главный компонент системы – «TALON» – комплексную систему управления всеми услугами дилера, которая охватывает обработку платежей в точках продаж, контроль за рабочим временем сотрудников, графики сервисного обслуживания, складские запасы и продажи мотоциклов. «Благодаря сочетанию таких факторов, как высокая степень защиты и ценовая доступность вкупе с технологией “включай и работай”, мы рекомендуем в каждом дилерском центре устанавливать межсетевой экран последнего поколения Fortinet FortiGate [NGFW]», – говорит Рафф.

Демонстрация лидерских качеств

В связи с постоянно меняющимся ландшафтом киберугроз дилеры часто обращаются в HDDS за рекомендациями по внедрению новых технологий кибербезопасности:

«Дилеры с большим вниманием относятся к нашему практическому опыту и уверенности, что технология FortiGate способна обеспечить безопасность всего бизнеса, а не только приложений, предоставляемых HDDS. В связи с этим они неоднократно запрашивают рекомендации, как наилучшим образом защитить постоянно увеличивающийся объем данных, с которыми им приходится работать. Сегодня наибольшие опасения вызывают хакерские атаки через злонамеренное шифрование критически важных для организации данных с последующей необходимостью выплаты выкупа за их разблокировку. И мы видим, что дилеры готовы услышать наше мнение в отношении минимизации такого рода угроз».

Рафф продолжает: «Я думаю, все сейчас так обеспокоены вопросами кибербезопасности, потому что в прессе чуть ли не каждый день появляются сообщения о хакерских атаках на именитые бренды. Harley-Davidson – не просто бренд. Это стиль жизни. Масса людей набивают себе татуировки с нашим логотипом – так они демонстрируют свою приверженность и лояльность! Они рассчитывают на нас, ждут, что мы обеспечим их образу жизни надежную защиту».



«Fortinet – идеальный разработчик, который помогает компании Harley-Davidson выполнять свои обещания в части личной свободы и безопасности. А ведь именно этого от нас и ждут наши дилеры. Потому что они этого заслуживают».

– Брэдли Рафф, Руководитель учебного центра Harley-Davidson Dealer Systems

Общая информация

Клиент: Harley-Davidson Dealer Systems

Сфера бизнеса: Розничная торговля

Местоположение: Валлей Вью, штат Огайо

Для киберпреступников разнообразие – это благоприятная возможность

Сетевая инфраструктура дилерского центра должна поддерживать абсолютно все его подразделения: от сервисного центра, отдела маркетинга и школы вождения мотоцикла до детских площадок с доступом к Wi-Fi. Многочисленные и разнообразные функции представляют собой удобную цель для возможной кибератаки. Рафф уточняет: «Все, что мы делаем, нацелено на обеспечение сохранности и целостности данных. Поскольку системе необходимо адаптировать под нужды различных по своим размерам диллерских центров, мы искали поставщика в сфере кибербезопасности, который владел бы продуктом с определенным набором опций, которые можно было бы настраивать и масштабировать в соответствии с каждым конкретным сценарием».

Он добавляет: «Кроме того, у каждого дилерского центра свой подход к таким моментам, как почтовые серверы, количество принтеров, политика доступа к социальным сетям. Скажем, есть отделы маркетинга, которым хочется активно функционировать в социальных сетях в течение всего рабочего дня, а есть подразделения, которые просят нас запретить сотрудникам выполнять «эти бессмысленные манипуляции». Поэтому нам требуется такое решение в сфере компьютерной безопасности, которое позволило бы производить точечную настройку непосредственно из штаб-квартиры».

Масштабируемость и гибкость – основа для дальнейшего успеха

Система безопасности Fortinet Security Fabric позволяет HDDS точно настраивать развертывание сетевой структуры для каждого дилерского центра и полностью контролировать все элементы платформы. Рафф проиллюстрировал это на примере: «У нас есть технология FortiGate, которая оптимально подойдет для любой рабочей среды, будь то крошечный киоск с футболками Harley-Davidson на пляжном променаде или большой шоурум площадью 30 000 квадратных метров. Выражаясь фирменной терминологией Harley-Davidson, устройства FortiGate могут охватывать весь спектр: от базового “Sportster” до уникального “Road Glide Ultra”!».

Столкнувшись с растущим спросом на более широкий спектр функционала, ожидаемого от продуктов в сфере кибербезопасности, команда HDDS детально проработала вопрос и убедилась, что технологическое портфолио, предложенное Fortinet, действительно впечатляет. Рафф рассказывает: «Когда мы исследовали дополнительные параметры безопасности, стало очевидно, что мы нашли оптимального поставщика; Fortinet предлагает гораздо больше, чем межсетевые экраны FortiGate. Мы смогли развернуть интегрированный пакет решений Fortinet для сетевых, облачных окружений, конечных устройств, приложений и точек доступа, которые спроектированы для эффективной и бесперебойной совместной работы».

Чтобы упростить процесс выбора дилерами подходящего продукта, Рафф собрал воедино беспрецедентный набор многоуровневых пакетных решений с использованием компонентов Fortinet. Вот что он рассказывает: «Решения Fortinet, представленные в каталоге HDDS, позволяют дилерам прицельно справляться с задачами в сфере кибербезопасности. Используя межсетевой экран FortiGate с любым количеством защищенных коммутаторов доступа FortiSwitch и встроенных точек беспроводного доступа FortiAP, мы можем создать полностью безопасную сетевую инфраструктуру в любой бизнес-локации. Дилеры, которые хотят получить максимальный уровень защиты, могут выбрать последнюю разработку для защиты от продвинутых угроз - “песочницу” FortiSandbox».

В собственной штаб-квартире HDDS установили систему FortiAnalyzer, которая централизованно ведет отчеты и регистрирует данные, а также FortiManager, которая помогает централизованно управлять сетевой безопасностью. Это привело к расширению возможностей и потенциала всего подразделения.

Безопасность как услуга (Security-as-a-Service)*

«Еще одним важным преимуществом стандартизации наших решений в области безопасности и наличия единого поставщика является то, что предлагать модель Security-as-a-Service и безболезненно расширять список возможностей стало очень легко», – говорит Рафф. «Общий интерфейс позволяет нам видеть и контролировать все устройства. Кроме того, мы можем оперативно решать проблемы, минуя длительный поиск виновных, что зачастую происходит, если у вас установлены продукты разных поставщиков».

Прежде чем отправить системы дилерам, HDDS прямо у себя в штаб-квартире устанавливает индивидуальные настройки на все устройства. «Дилерские центры получают выбранные ими решения Fortinet, уже настроенные и оптимизированные под каждого из них в зависимости от уникальной ИТ-инфраструктуры. Эти решения не требуют особых знаний в ИТ; прелесть этого продукта в том, что его нужно просто подключить, и вы сразу получаете полноценную защиту и соответствие стандартам безопасности данных индустрии платежных карт [PCI DSS]», – отмечает Рафф.

* Security-as-a-Service - бизнес-модель, в которой сервис-провайдер услуг безопасности интегрирует свои сервисы в корпоративную инфраструктуру заказчика

Влияние на бизнес-процессы

- Возможность предложить всей дилерской сети комплексное решение по кибербезопасности
- Технология «включил и работай» (plug and play) не требует от персонала глубоких знаний в сфере ИТ
- Гибкость и масштабируемость продукта позволяет адаптировать технологию для самого широкого круга дилеров
- Возможность удаленного управления позволяет обеспечить быструю и ресурсоэффективную поддержку
- Большое количество интегрированных решений обеспечивают безупречное покрытие всех потенциально уязвимых точек для возможной кибератаки

«Fortinet поддерживает удаленный VPN-туннель для наших приложений, так что, если, к примеру, дилер отправился в поездку на мотоцикле, ему нужно всего-то съехать на обочину, и с помощью iPad он сразу же проверит, что происходит в данный момент сегменте бизнеса».

– Брэдли Рафф, Руководитель учебного центра Harley-Davidson Dealer Systems

Выполняя обещания

С набором технологических решений Fortinet у HDDS появляется возможность предоставить дилерам знаменитого бренда новый уровень личной свободы. В заключении Рафф говорит: «Fortinet поддерживает удаленный VPN-туннель для наших приложений, так что, если, к примеру, дилер отправился в поездку на мотоцикле, ему нужно всего-то съехать на обочину, и с помощью iPad он сразу же проверит, что происходит в любом интересующем его в данный момент сегменте бизнеса».

Он добавляет: «К чему владельцу мотосалона тревожления по поводу кибербезопасности?! Благодаря тесному партнерству с Fortinet мы можем предлагать дилерам широкий набор специализированных пакетных продуктов, соответствующих модели Security-as-a-Service, и безболезненно добавлять дополнительные функциональные возможности по мере необходимости. Fortinet - оптимальный поставщик, который помогает нам выполнять обещания перед дилерами в части личной свободы и безопасности. А ведь именно этого они от нас и ждут. Потому что наши дилеры этого достойны.»

Технологии для бизнеса

- FortiGate
- FortiAP
- FortiSwitch
- FortiSandbox
- FortiAnalyzer
- FortiManager

«Благодаря тесному партнерству с Fortinet мы можем предлагать дилерам широкий набор специализированных пакетных продуктов, соответствующих модели Security-as-a-Service, и безболезненно добавлять дополнительные функциональные возможности по мере необходимости. Fortinet - оптимальный поставщик, способный помочь компании Harley-Davidson гарантировать дилерам личную свободу и безопасность. А ведь именно этого они от нас и ждут. Потому что они этого заслуживают».

– Брэдли Рафф, Руководитель учебного центра Harley-Davidson Dealer Systems