



SOLUCIONES DE MOVILIDAD EN UN ENTORNO SEGURO

Dietrich es el grupo líder de negocios de movilidad de la industria automotriz Argentina con 48 años de trayectoria. Desde el inicio de sus operaciones en 1964, la compañía se ha diversificado hasta alcanzar la posición de liderazgo en soluciones de movilidad con venta de automóviles 0km (Ford y VW), usados, post venta, venta de repuestos y accesorios, blindaje, ventas corporativas y la representación de la compañía de alquiler de vehículos Localiza en todo el país.

Con más de 23 sucursales a nivel nacional y 450 puestos de trabajo distribuidos en diferentes locaciones, el departamento de Tecnología Informática cumple un rol fundamental para garantizar la operación y el nivel de servicio a los clientes, en un entorno robusto y seguro.

Desde 2007, Fortinet es un aliado tecnológico para Dietrich al ofrecerle una plataforma unificada y centralizada que garantiza conectividad de forma segura, simplicidad y escalabilidad para responder rápidamente al crecimiento del negocio, eficiente control de tráfico de correos y accesos inalámbricos seguros. Pero fundamentalmente, le permite enfocar recursos y tiempo en los aspectos tecnológicos relacionados con el negocio.

“El mayor beneficio de contar con una única plataforma consolidada es poder reducir tareas metódicas para ponerle foco a los temas relacionados con el desarrollo de nuestro negocio”, explica Nicolás Toriggia, gerente de Tecnología Informática de Dietrich. “Nuestra productividad se incrementó significativamente ya que antes debíamos invertir cerca de medio día de un recurso, todos los días, para que se ocupe de temas relacionados con la gestión de virus, malware o problemas de conectividad que hoy se resuelven de manera automática o mucho más fácil, gracias a las soluciones de Fortinet”.

DESAFÍOS: CONECTIVIDAD SEGURA Y CAPACIDAD DE EXPANSIÓN

En sus intentos por construir su red corporativa, Dietrich había recurrido a una tecnología que dificultaba la administración y no era robusta en términos de seguridad y escalabilidad. Esto demandaba una alta inversión de tiempo y recursos para la administración y dificultaba la rápida puesta en operación de nuevas sucursales.

dietrich | soluciones de movilidad

DETALLES

CLIENTE: Dietrich

INDUSTRIA: Automotriz (retail)

PRODUCTOS & SERVICIOS INVOLUCRADOS:

FortiGate-60C, FortiGate-40, FortiGate-200B, FortiClient, FortiMail-100C, FortiAP-221

Con el objetivo de mejorar esta situación, la compañía seleccionó las soluciones de Fortinet para desarrollar toda su red corporativa. Utilizando dos equipos FortiGate-200B, Dietrich construyó una red con VPNs punto a punto en topología estrella con nueve FortiGate-60 en cada sucursal o sitio remoto que converge al nodo central de Dietrich en donde un equipo FortiGate-200B cumple las funciones de ofrecer al mismo tiempo conectividad y seguridad.

“Fortinet nos brinda la seguridad perimetral que necesitamos y facilita la administración de TI diaria de todas las terminales que convergen en nuestra casa matriz”, dice Toriggia.

La plataforma de Fortinet y sus productos y servicios fueron clave en el crecimiento significativo de Dietrich, que desde 2002 creció en un 500%. “Instalar un FortiGate en cada nueva sucursal es una solución económica que nos permite ponerla en servicio de manera segura en apenas pocos días. Lo que demandaría 45 días, nos lleva sólo 1 semana al contratar una conexión de tipo hogareña y conectarla de forma segura a la red corporativa con el equipo Fortigate. Nuestra inversión en esta arquitectura de red tiene un excelente retorno (ROI) de sólo 6 meses”, agrega el ejecutivo.

UN ALTO NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE INTERNO GRACIAS A FORTICLIENT Y FORTIMAIL

Para un entorno distribuido y con alta movilidad como el de Dietrich, el mayor desafío era contar con una plataforma segura que permitiera aplicar políticas de seguridad fuera de la empresa. El área de TI tenía la responsabilidad de proteger los equipos y la información de 450 estaciones de trabajo, de las cuales 80 eran notebooks que los empleados transportaban y conectaban a redes fuera de la oficina.

Para solucionar esta amenaza, Dietrich acudió a la solución FortiClient (all in one) de Fortinet. “Reemplazamos los antivirus con la instalación de FortiClient en todos los equipos, así logramos una uniformidad de políticas de seguridad dentro y fuera de las oficinas corporativas”, explica Toriggia. El otro gran desafío estaba relacionado con la gestión del correo spam ya que el área comercial requería de políticas más permisivas para recibir correos de potenciales clientes y el equipo de dirección se inclinaba por mayores restricciones. FortiMail-100C fue la mejor respuesta que encontró la compañía ante este inconveniente.

“La configuración de cuarentena de Fortimail es una solución maravillosa porque le permite al usuario decidir de forma rápida y sencilla cuál correo es spam y cuál no. Con esta solución logramos un alto nivel de satisfacción de nuestros clientes internos”, cuenta el ejecutivo de TI.

SEGUIR CRECIENDO CON FORTINET

Globalgate, uno de los principales socios del canal de Fortinet en Argentina, es responsable de la administración del mantenimiento de los equipos Fortinet adquiridos por Dietrich, brindando soporte permanente de acuerdo a las necesidades del cliente.

Los últimos integrantes de la familia de productos de Fortinet que incorporó Dietrich fueron dos FortiAP-221 para brindar acceso inalámbrico seguro no sólo a sus empleados sino también habilitar esta conectividad a clientes y proveedores. Los FortiAPs pueden ser administrados de manera centralizada y permiten definir políticas de seguridad y permisos de acceso diferenciados de acuerdo al usuario, lo que resulta muy beneficioso a la hora de ofrecer este servicio a personas externas a la compañía.

“Tenemos proyectado seguir adquiriendo más equipos FortiAP durante el 2013 para continuar habilitando nuevos servicios para todos los que trabajan en Dietrich y también para los que se acercan a nuestras oficinas y locales, como parte de nuestro compromiso por ofrecer la mejor atención y servicio”, comenta Toriggia.

“Con Fortinet obtuvimos una administración centralizada, un solo proveedor y un solo canal. Fortinet nos provee una plataforma consolidada de seguridad que permite dinamismo en nuestras operaciones y gestiones comerciales, ayudándonos a superar las expectativas de nuestros clientes”, concluye el responsable de TI de Dietrich.



GLOBAL HEADQUARTERS
Fortinet Inc.
899 Kifer Road
Sunnyvale, CA 94086
United States
Tel: +1.408.235.7700
www.fortinet.com/sales

EMEA SALES OFFICE
905 rue Albert Einstein
06560 Valbonne
France
Tel: +33.4.8987.0500

APAC SALES OFFICE
300 Beach Road 20-01
The Concourse
Singapore 199555
Tel: +65.6513.3730

LATIN AMERICA HEADQUARTERS
Sawgrass Lakes Center
13450 W. Sunrise Blvd., Suite 430
Sunrise, FL 33323
Tel: +1.954.368.9990