

Overview

Località: Gerardo di Lesmo (Monza e Brianza), Italy
Settore: Automotive

Profilo aziendale

Yamaha Motor Italia S.p.A è la filiale italiana del colosso giapponese con sede ad Iwata. Produce moto, motori marini, scooter, quattroruote, motoslitte, generatori, golf car, caschi "BYE" e prodotti per l'after market. Conta circa 130 addetti, un fatturato di 230 milioni di Euro (dato riferito al 2011) e 400 Concessionarie Ufficiali.

Esigenze iniziali

Yamaha Motor Italia è l'azienda che fornisce i servizi IT a tutte le altre aziende del gruppo. Da un lato si voleva sostituire l'esistente sistema di content filtering, dall'altro si voleva devirtualizzare l'infrastruttura di gestione del traffico utenti, per separare le funzionalità di network rispetto alle funzionalità di sistemi veri e propri.

Soluzioni adottate

WatchGuard XTM 510 e
WatchGuard XCS 370



Yamaha Motor Italia Spa

“Grazie all’XCS 370 abbiamo stabilito un set di regole customizzate per dipartimenti, piuttosto che per aree funzionali. Abbiamo portato in casa tutta la parte di antispam, di DLP mail e di gestione dell’email con benefici immediati”.

- *Daniele Rigoldi, IT Operation Lead di Yamaha Motor Italia*

Il Cliente Finale

Yamaha Motor Italia S.p.A è la filiale italiana del colosso giapponese con sede a Iwata. Fondata nel 1980 con l'allora ragione sociale di Belgarda Spa per importare prodotti Yamaha in Italia, nel 2000 viene acquisita completamente dal Gruppo Yamaha e assume la ragione sociale di Yamaha Motor Italia Spa. Da quel lontano 1980, Yamaha Motor Italia ha percorso moltissima strada, accelerando costantemente la propria crescita fino a diventare una realtà commerciale di primo piano nel panorama nazionale. Oggi conta circa 130 addetti, un fatturato di 230 milioni di Euro (dato riferito al 2011), 400 Concessionarie Ufficiali divise tra PTW e Yamaha Marine.

Yamaha Motor Italia è leader di mercato, ha costruito autentici miti su due ruote. Ha contribuito a scrivere capitoli importanti nella storia delle moto, degli scooter, ma anche dello sport e del costume. Alle moto Yamaha si sono aggiunti negli anni i motori marini, gli scooter, i quattroruote, le motoslitte, i generatori, le golf car e l'after market, i caschi "BYE".

La “Customer Satisfaction” per Yamaha è il nucleo della missione aziendale. La piena soddisfazione del Cliente passa anche attraverso una rigorosa analisi dei processi e dei flussi aziendali, che devono tendere sempre al massimo livello qualitativo possibile e al rispetto dell'ambiente. Per questo Yamaha Motor Italia ha

istituito e mantenuto un sistema di gestione della Qualità in conformità alla normativa UNI EN ISO 9001:2008.

Il system integrator

NETECH Srl è una società di consulenza informatica che opera sul mercato italiano dal 1997. Presente sul territorio con tre sedi (Milano, Roma e Torino), la società opera come system integrator e si occupa di assistenza tecnica, dalla gestione del front office e del service desk, alla gestione di allestimento e ottimizzazione di sistemi di fascia media. Con un volume di circa 5000 chiamate di assistenza tecnica all'anno, l'organico è composto da 8 tecnici (4 senior e 4 junior), 2 commerciali, più personale amministrativo e finanziario: contiamo 15 addetti interni e un totale di 25 persone tra collaboratori esterni e società che fanno parte del gruppo.

WatchGuard è diventato il vendor di riferimento di NETECH per la parte di sicurezza perimetrale.

La Sfida

“Per Yamaha Motor Italia ci occupiamo della gestione centralizzata della sicurezza” **spiega Sebastian Zdrojewski, CTO Project Manager di NETECH Srl.** “Yamaha Motor Italia è l'azienda che fornisce i servizi IT a tutte le altre aziende del gruppo (Yamaha Motor Racing, Yamaha Motor R&D e tutte le divisioni che si occupano della parte commerciale e di merchandising). La loro infrastruttura è composta da

circa 80 server, sistemi AS400 dislocati in tutto il mondo e circa 300 utenti in Italia. L'azienda è molto aperta alla sperimentazione e a testare nuovi prodotti IT in grado di rispondere sempre meglio alle loro necessità.

Le sfide da superare erano di diversa natura. Da un lato Yamaha Motor Italia voleva sostituire l'esistente sistema di content filtering, basato su una soluzione Websense, che presentava costi di licensing eccessivi e costi di licenza aggiuntivi di terze parti, oltre a una gestione voluminosa dal punto di vista amministrativo. Dall'altro si voleva devirtualizzare l'infrastruttura di gestione del traffico utenti, per separare le funzionalità di network rispetto alle funzionalità di sistemi veri e propri. Da qui si sono poi evoluti dei filoni paralleli: uno degli strumenti maggiormente ben visti è stato quello dell'HTTPS inspection e della data loss prevention sia su email che sulla navigazione.

Un'altra sfida ancora era quella di arrivare a utilizzare policy di sicurezza basate su gruppi di utenti active directory e non basandosi su singoli indirizzi IP. Proprio questa è stata la problematica che ha richiesto più tempo di analisi per non andare a impattare sulla privacy degli utenti (tema fortemente sentito in Yamaha Motor Italia): abbiamo risposto alle esigenze di privacy facendo in modo che i dati non fossero raggruppati in un unico



Daniele Rigoldi, IT Operation Lead
di Yamaha Motor Italia

“Una delle cose che fa sempre piacere sentirsi dire dal Cliente è che il prodotto risponde molto meglio alle esigenze rispetto a quanto si poteva prevedere. Per noi è estremamente gratificante e per WatchGuard è una conferma della qualità del prodotto”.

- Sebastian Zdrojewski, CTO
Project Manager di NETECH Srl

contenitore, così da non tracciare le attività dei singoli utenti.

La soluzione WatchGuard®

“Conosco Sebastian da anni, ma non conoscevo WatchGuard” spiega **Daniele Rigoldi, IT Operation Lead di Yamaha Motor Italia**. “Abbiamo cominciato a parlare di WatchGuard in un incontro informale tra responsabili IT, durante il quale è nato il nostro interesse ad un incontro con le persone di WatchGuard. Alla fine del nostro incontro molto tecnico ho chiesto a WatchGuard la disponibilità ad avvicinarsi al nostro modo di lavorare che è fondato sul ‘pilot’. Siamo partiti col pilot in ambiente protetto, in lab all’interno di un ambiente asettico, gestito da staff IT”.

“NETECH ci ha consigliato 2 differenti appliance WatchGuard – **precisa Rigoldi** – proprio per rispondere pienamente alle varie esigenze che avevamo tra cui, molto importante, la necessità di un inserimento trasparente nella nostra infrastruttura in virtù dei collegamenti geografici che abbiamo con le altre nostre sedi europee e con il Giappone. Abbiamo dovuto ragionare molto su come inserire le appliance WatchGuard all’interno del mondo Yamaha e siamo passati attraverso 3 major release del progetto, con relativi 3 stravolgimenti progettuali poiché il pilot aveva sottolineato benefits ma anche punti di debolezza su un inserimento fatto in quel modo. Tutto questo iter mi

ha permesso nel frattempo di valutare come WatchGuard e NETECH erano in grado di supportarci. L’IT di Yamaha copre le tre aziende (Corporate, R&D e Racing) con tre priorità diverse, tre approcci diversi, tre budget diversi. La soluzione WatchGuard andava a porsi in un punto nevralgico che vedeva il convergere delle 3 reti verso il mondo pubblico. Dovevamo riuscire a far contente le 3 realtà”.

I test sono iniziati a settembre 2011 con 2 macchine di prova fornite da WatchGuard. In quei mesi sono state testate le funzionalità di base idonee a risolvere quelle che erano le esigenze iniziali. Il progetto pilota è poi partito a gennaio 2012 e a marzo si è passati in produzione.

I prodotti implementati in Yamaha Motor Italia sono stati un **XTM 510**, macchina alla quale è stata delegata tutta la parte di intercettazione del traffico di rete Yamaha e di tutte le aziende collegate e una macchina **XCS 370**, a cui è stata delegata la funzionalità di web content filtering, DLP e antispam.

I vantaggi ottenuti

“Siamo andati live a marzo e siamo riusciti nel giro di un mese a inserire completamente la soluzione WatchGuard all’interno dell’infrastruttura Yamaha abilitando delle feature che non

erano previste nel progetto iniziale” sottolinea Rigoldi. “Abbiamo infatti voluto inserire la packet inspection su Https rispetto a Skype”.

“Da capitolato – **spiega Zdrojewski** – WatchGuard afferma di non riuscire a gestire in maniera nativa questa distinzione (quindi, introducendo la deep packet inspection su HTTPS non si potrebbe usare Skype); con Yamaha abbiamo trovato una soluzione, facendo diversi briefing telefonici di analisi, che consente l’utilizzo di entrambi gli strumenti secondo i termini di sicurezza che si era preposta l’azienda”.

“Mentre il resto del mondo cerca di bloccarlo, a noi Skype serve per lavoro – **puntualizza Rigoldi** –, soprattutto all’interno della squadra Moto GP che è in mobilità ‘acuta’, ma anche nelle altre aziende del gruppo. Skype ci ha tenuto occupati molto tempo: l’uso intensivo della piattaforma nei due mesi di lab ci ha permesso di capire bene come si muoveva l’architettura nel dettaglio e di bypassarla, mantenendo inalterati i livelli di sicurezza. L’application control dell’XTM 510 ci ha permesso di creare delle regole customizzate per Skype e di operare trasversalmente su tutto il parco installato in ottica DLP. Applicare delle regole di application ci ha permesso di salire di livello, abbandonare l’approccio fisico ed entrare in un’ottica di application management”.

“Uno dei benefit che è emerso a brevissima distanza dall’implementazione – spiega Zdrojewski – è stata la possibilità di decommissionare anche una vecchia macchina che gestiva l’antispam. Abbiamo consolidato tutta l’infrastruttura perimetrale, con posta elettronica, navigazione e accesso a internet tramite apparati WatchGuard. Una cosa importante è che non abbiamo toccato l’infrastruttura di rete preesistente, ci siamo inseriti con gli apparati nel modo più trasparente possibile introducendo tutte le funzionalità WatchGuard senza stravolgere la loro infrastruttura basata interamente su apparati di altro vendor”.

“Il secondo appliance WatchGuard – **l’XCS 370** – va a toccare il DLP e il content filtering applicativo di back office (mail e navigazione web)” **precisa Rigoldi**. “Abbiamo stabilito un set di regole customizzate per dipartimenti, piuttosto che per aree funzionali. Abbiamo portato in casa tutta la parte di antispam, di DLP mail e di gestione dell’email con benefici immediati. Si è trattato di una necessità concreta perché abbiamo tante eccezioni da creare, molto traffico da monitorare, tanti domini che non sono interni (per es. il dominio della casa madre giapponese non è gestito dall’Europa e quindi risulta essere traffico esterno). Le nostre sedi

europée sono integrate e connesse attraverso una corporate VPN, ma per Yamaha USA e sedi non europee tutto diventa difficile da amministrare come traffico interno. E' quindi fondamentale per noi gestire delle eccezioni. In alcuni momenti dell'anno gestiamo picchi da 5.000 email in una settimana, fino ad arrivare a picchi da 300.000 email a settimana dopo il lancio di una gara o di un evento particolare sui concessionari. Spesso riceviamo picchi di virus e spam sul dominio Yamaha. Con gli appliance WatchGuard riusciamo a capire da dove vengono generate queste email, se queste email sono genuine e possiamo prioritarle".

"Siamo ora in grado anche di fare antispam al contrario – **prosegue Rigoldi** – ossia controlliamo il traffico che esce. Un caso curioso è dato da America Online (AOL), il provider di account di posta elettronica per l'organizzazione del mondiale di moto GP. Molti piloti o manager o agenzie di management sportive hanno i loro account di posta su AOL. In alcuni periodi dell'anno capita che il provider rifiuti le nostre mail perché "sospette", avendo molti membri dello staff in mobilità. Questo alza le difese di AOL e di conseguenza i nostri colleghi non riescono a inviare email con gravi danni. Con l'inserimento di WatchGuard XCS 370 riusciamo a vedere in tempo reale dove vengono fermate le email e per quale motivo".

Considerazioni finali

"L'approccio senza pregiudizi a un brand per me sconosciuto ha pagato" **conclude Daniele Rigoldi**.

"Ho apprezzato il fatto di poter conoscere le persone di WatchGuard in Italia, che si sono dimostrate molto disponibili a relazionarsi con noi su ambienti pilot. Siamo molto soddisfatti anche della professionalità dimostrata da NETECH.

L'esperienza si è conclusa molto positivamente. Abbiamo avuto qualche difficoltà iniziale proprio a causa dell'immenso catalogo di servizi che la soluzione WatchGuard offre; d'altro canto abbiamo potuto allargare le maglie del controllo, a differenza di molte aziende che stringono sulla navigazione internet perché non hanno gli strumenti per discriminarli. Abbiamo già in mente sviluppi futuri, ma per ora vogliamo consolidare la soluzione e farla sedimentare".

"Siamo rimasti tutti molto soddisfatti da questa implementazione" **conclude Sebastian Zdrojewski**. "Una delle cose che fa sempre piacere sentirsi dire dal Cliente è che il prodotto risponde molto meglio alle esigenze rispetto a quanto si poteva prevedere. Per noi è estremamente gratificante e per WatchGuard è una conferma della qualità del prodotto.

Nel corso del tempo abbiamo visto che il prodotto WatchGuard si sta sviluppando in una direzione interessante sia dal punto di vista della commerciabilità che dal punto di vista tecnico, di conseguenza abbiamo deciso di puntare su WatchGuard perché effettivamente il prodotto è ciò che 'dice' di essere. Ne è una conferma il fatto che in tre anni, su un ampio parco installato di macchine WatchGuard, non abbiamo avuto un solo guasto”.



Informazioni su WatchGuard Technologies, Inc.

Dal 1996, WatchGuard® Technologies, Inc. è leader di soluzioni di business security, fornendo protezione mission-critical a centinaia di migliaia di aziende in tutto il mondo. La famiglia di appliance WatchGuard UTM, e le soluzioni di messaging, content security e di accesso remoto SSL VPN forniscono una rete estensibile, protezione delle applicazioni e dei dati, così come una visibilità, gestione e controllo della rete senza eguali. I prodotti WatchGuard sono supportati dal LiveSecurity®Service, un programma innovativo di supporto, manutenzione e formazione. La sede centrale di WatchGuard si trova a Seattle, Washington, mentre uffici sono presenti in America del Nord, America Latina, Europa e Asia.

Web: www.watchguard.it • **Tel:** 800-911938 • **Email:** Italy@watchguard.com

©2012 WatchGuard Technologies, Inc. Tutti i diritti riservati. WatchGuard, il logo WatchGuard, Firewall e LiveSecurity sono marchi registrati di WatchGuard Technologies, Inc. negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei rispettivi titolari. Codice WGCE66745_073112.