



Auf einen Blick

Sales-Lentz Group
Luxemburg

Branche
Reisebranche

Sophos Lösung
Sophos XG

Nutzeranzahl
1.300

Partner
BIN-Control GmbH

Sales-Lentz setzt auf Sicherheit für Mobilität aus der Cloud



Mobilität ist eines der großen Themen unserer Zeit. Das Reisen von A nach B ist heute ein komplexes Unterfangen, das – digital eingebettet – nicht nur ein Erlebnis für die Reisenden selbst, sondern auch für deren virtuelles Publikum ist, organisatorische Höchstleistung mit sich bringt und auch bei privaten Reisen zu einem professionellen Maß an Effizienz gelangt ist. Mobilität entwickelt sich in rascher Geschwindigkeit weiter und ist große Aufgabe für Infrastruktur und Sicherheit.

Im Reisebüro einen Sitzplatz im Bus zu kaufen, diesen bar zu bezahlen und dann etwa zwölf Stunden unterwegs und nicht erreichbar zu sein, beschreibt eine Zeit, die vorbei ist. Doch die Reiseunternehmen aus dieser Zeit gibt es noch. Sie haben sich analog zur digitalen Entwicklung verändert und bieten heute Services, von denen ihre Gründerväter nicht einmal träumten...



'Das Produkt hat voll unseren Erwartungen entsprochen, der Support des Partners war hervorragend.'

Christopher Maurer

IT-Administrator, Sales-Lentz Group

Sales-Lentz ist ein Pionier des Reisens mit Sitz in Luxemburg. 1948 gründete Jos Lentz, der Großvater der heutigen Firmenlenker Marc und Jos Sales das Reiseunternehmen mit dem ersten Bedford Edelweiß Bus, der seinerzeit vor allem Fußballfreunden die Fahrt zu den Spielen ihrer Mannschaft ermöglichte. Schnell entstand die erste Buslinie Luxemburgs, kamen Reisebüros hinzu und wuchs das Unternehmen zu einem namhaften regionalen Reiseanbieter und wichtigen Arbeitgeber. Heute vereinen sich sieben Marken unter dem Dach der Sales-Lentz Group, die aktuell mehr als 1.300 Mitarbeiter beschäftigt. In 27 Niederlassungen in Luxemburg, Frankreich und Belgien koordinieren diese knapp 40.000 gebuchte Freizeitreisen pro Jahr sowie eine Flotte von rund 540 Fahrzeugen und über 43 Millionen gefahrene Kilometer. Eine große Herausforderung nicht nur im Hinblick auf Logistik, Koordination und digitale Anbindung, sondern auch für die Datensicherheit und somit die IT-Abteilung des Unternehmens, von deren sieben Mitarbeitern immerhin drei explizit für die IT-Sicherheit zuständig sind.

Die Herausforderung

Die Sales-Lentz Group verfügt über eine breitgefächerte heterogene IT-Struktur. Es wird verstärkt auf neue Technologien gesetzt, um der modernen Mobilität und den damit verbundenen Anforderungen begegnen zu können sowie „um uns bestmöglich auf die Nutzungsgewohnheiten unserer Kunden einstellen zu können“, wie IT-Administrator Christopher Maurer erläutert. „Unsere Kunden können zum Beispiel via Smartphone einen Bus bestellen oder einsehen, ob ein Bus pünktlich kommt.“ Darüber hinaus arbeitet das Unternehmen mit autonomen Transportsystemen und bietet seinen Gästen in den Bussen WIFI. Um die Bereitstellung diverser Systeme zu vereinfachen sowie die Administration zu erleichtern, sind zudem Cloud-Komponenten im Einsatz. Und

ähnlich den Fahrzeugen auf den Straßen präsentiert sich auch die Geräte-Flotte komplex: rund 700 Tablets, 500 PC Arbeitsplätze sowie 100 Server wollen administriert, aktualisiert und gesichert werden.

Mit dem permanenten Wachstum des Unternehmens – so werden beispielsweise jährlich knapp 40 neue Mitarbeiter in der Gruppe begrüßt – gestaltete sich Anbindung und Bereitstellung verschiedener Infrastruktur-Dienste zunehmend schwierig. So war etwa der Aufwand selbst für einfache administrative Tätigkeiten inzwischen sehr hoch geworden. Zudem wurde die IT-Abteilung auch durch die Anbindung der verschiedenen Niederlassungen vor zum Teil große Herausforderungen gestellt. „Wir haben nach einer Lösung gesucht, die es ermöglicht, unsere Niederlassungen einfach und verlässlich mit zentralen Cloudkomponenten zu verbinden und die deren Verfügbarkeit darüber hinaus zuverlässig gewährleistet,“ berichtet Christopher Maurer.

Die Lösung

Das Ziel der Sales-Lentz IT-Verantwortlichen war es, die zentralen Systeme wirksam zu sichern, Remote-Standorte einfach und unkompliziert anzubinden sowie sämtliche Daten zuverlässig vor Bedrohungen aus dem Internet zu schützen. Darüber hinaus lag das Augenmerk auf der Virtualisierung von Servern und der sicheren Einbindung von mobilen Mitarbeitern in das Firmennetzwerk. Auch eine effiziente Kontrolle der Nutzung von Netzwerkressourcen für private Zwecke stand auf der Wunschliste. Schließlich war es den IT-Kollegen wichtig, modernen, wirkungsvollen Schutz gegen neueste Typen von Malware und andere Bedrohungen im Unternehmen zu implementieren.

Bereits seit 2004 arbeitet die IT der Sales-Lentz Group vertrauensvoll mit dem Unternehmen BIN-Control aus Wuppertal zusammen. So hat man in der Vergangenheit zum Beispiel bereits Lösungen für IT-Security und Serveranwendungen gemeinsam entwickelt und umgesetzt. Bei BIN-Control bekamen Christopher Maurer und seine Kollegen auch diesmal die notwendige Unterstützung und Beratung. „Unser langjähriger Partner BIN-Control GmbH hat uns die Sophos Produkte als einfach zu verwaltende und dennoch sichere Produkte empfohlen.“ Die Entscheidung war leicht und fiel innerhalb eines halben Jahres: „Sophos war für diese Aufgabe das geeignetste Produkt. Aus dem Grund war am Ende ein Test anderer Hersteller auch nicht notwendig“, so der IT-Security-Verantwortliche.



‘Durch die intuitive Bedienung können umfassende Sicherheitsfunktionen einfach und schnell implementiert werden. Hierdurch ergibt sich auch der Mehrwert des Produkts.’

Christopher Maurer

IT-Administrator, Sales-Lentz Group

Danach ging alles sehr schnell. Mitte 2017 startete die Implementierung. Die Bereitstellung des Systems erfolgte in Microsoft Azure und war daher in nur wenigen Minuten abgeschlossen. Es lief alles nach Plan. „Bei der Implementierung der Sophos XG gab es keine unerwarteten Probleme, die es gesondert zu lösen galt,“ erinnert sich Maurer. Die Oberfläche des Produktes ist intuitiv bedienbar, zudem hat BIN-Control seinen Kunden jederzeit betreut und Schritt für Schritt beratend begleitet und so etwa explizite Schulungen der Anwender überflüssig gemacht.



Der Geschäftserfolg

Sales-Lentz ist mit der Funktionalität der implementierten Komponenten sehr zufrieden und plant bereits weitere Lösungen. Mit der Sophos XG Firewall kann Sales-Lentz heute beispielsweise folgende Funktionen abbilden:

Die Verbindung der Azure Komponenten mit der lokalen IT-Infrastruktur der Unternehmens (via IPSEC VPN), die Absicherung von ausgehenden Webanfragen (Web-Proxy) gegenüber Schadhaften Webseiten und Viren sowie den Schutz von Webservern, die in Microsoft Azure gehostet werden.

Und: Für die bis dahin schwierige Anbindung der Niederlassungen wurde mit Sophos eine Branch-Office-Solution gefunden.

Auch sind bereits positive Effekte zu verzeichnen: Die Verwundbarkeit der Systeme konnte z.B. durch die Technologie Server Protection der XG erheblich reduziert werden, der Aufwand für Serverpublikationen hat sich von mehreren Tagen auf nunmehr nur noch einige Stunden reduziert und beim technischen Support waren deutliche Einsparungen möglich. Die Lösung wurde darüber hinaus so implementiert, dass für die Nutzer keine Veränderungen spürbar sind, was sehr positiv aufgenommen wird.

Als das Feature mit dem größten Mehrwert bezeichnen die IT-Verantwortlichen bei Sales-Lentz die Webserver Protection; aber auch die Bereitstellung von VPN-Verbindungen erweist sich laut Christopher Maurer und Kollegen als ein großer Vorteil. Wichtig sind auch andere Erleichterungen, die durch die Implementierung der Lösung zu erzielen waren. Hier ist vor allem die einfache und intuitive Bedienbarkeit der Webserver Protection zu nennen, die eine schnelle Absicherung selbst komplexer Webanwendungen erlaubt. Aber auch ganz

grundsätzlich erweist sich die intuitive Bedienbarkeit als große Unterstützung: "Selbst anspruchsvolle, komplexe Aufgaben werden stark vereinfacht und der notwendige Zeitaufwand reduziert sich erheblich."

Für die Zukunft plant das Unternehmen gemeinsam mit BIN-Control bereits weitere Implementierungen. Die Sales-Lentz Goup setzt verstärkt auf die Cloud-First-Strategie. Das Unternehmen verfolgt hiermit das Ziel, die notwendige IT-Infrastruktur vor Ort auf das notwendigste zu reduzieren und Services über zuverlässige, hochverfügbare und sichere Cloudkomponenten ablösen zu können. Die Lösungen von Sophos unterstützen dabei diese Strategie perfekt: Durch die breit gefächerten Einsatzmöglichkeiten der Sophos Firewall und Content-Filter Protection sowie ihrer einfachen Implementierung (z.B. Sophos RED) werden wesentliche Teilschritte stark vereinfacht. Hierdurch sinkt der notwendige administrative Aufwand, der ohne die Sophos Produkte fraglos notwendig gewesen wäre. Dadurch kann sich die IT auf die wesentlichen Punkte stärker fokussieren und die Cloud-First- Strategie konsequent umsetzen.

BIN-Control GmbH

BIN-Control ist ein innovatives IT-Beratungshaus mit dem Focus auf Strategieberatung, Cloud-Technologien, IT-Infrastruktur, IT-Security, Modern Workplace und IT-Services. Das IT-Beratungshaus betreut Kunden-Unternehmen in der gesamten Europäischen Union mit Größenordnungen von bis zu 200.000 Usern. Als erstes Beratungsunternehmen hat BIN-Control im Jahre 2012 eine Sophos Firewall in einer Public Cloud in Deutschland implementiert. BIN-Control wurde im Jahre 2001 gegründet. Geschäftsführerin ist Alexandra Henseler. Der Sitz des Unternehmens ist in Wuppertal.

www.bin-control.com

Mehr Informationen unter
www.sophos.de

Sales DACH
[Deutschland, Österreich, Schweiz]
Tel: +49 (0) 611 5858-0
+49 (0)721 255 16-0
E-mail: sales@sophos.de

Oxford, UK
© Copyright 2018. Sophos Ltd. Alle Rechte vorbehalten.
Alle Marken sind Eigentum ihres jeweiligen Inhabers.