

Case study

Skoda conecta a sus distribuidores de forma segura y rentable

Skoda

Siendo uno de los fabricantes de coches más antiguos del mundo, Skoda cuenta con una larga tradición que se remonta a 1905, año en que el fabricante de bicicletas y motocicletas Laurin & Klement, cerca de Praga, lanzó su primer coche, el Voiturette A.

Solo dos años después ofrecían 9 modelos distintos. En 1925, la empresa se fusionó con las fábricas Pilsener Skoda y, en 1991, con Vokswagens AG, de donde nació Skoda Automobilova A. S. Skoda se convirtió, junto a Volkswagen, Audi y Seat, en la cuarta marca de la empresa Volkswagen.

A finales de 2007, Skoda no solo estaba posicionada en 100 mercados alrededor del mundo, sino que era, además, la empresa más rentable, con unos ingresos de 222 billones de coronas checas y unos beneficios de 19,9 billones, a pesar de las difíciles circunstancias económicas que vivía Europa.

ŠKODA



claranet
www.claranet.es

Contacta con nosotros:

Claranet SAU. Juan Gris, 10-18. Torres Cerdà. Barcelona.
Tel: 902 884 633 - Email: info@claranet.es
www.claranet.es

El reto

Desde 1995, Skoda Auto Germany ha sido la subsidiaria de Skoda Auto AS en Weiterstadt. Con aproximadamente 250 empleados, la filial alemana mantiene una red de 1.400 distribuidores, que requieren de información sobre oportunidades de entrega, stock de piezas y precios, así como tramitar pedidos.

Para conectar a todos los distribuidores a un precio eficiente, Skoda decidió usar una VPN, la mejor solución para conectar de forma segura múltiples ubicaciones, puesto que utiliza conexiones cifradas para proteger datos sensibles de la empresa y aplicaciones.

Un requisito importante consistió en que los distribuidores debían poder usar la red de nuevo tan pronto como fuera posible tras un fallo del sistema. Después de una minuciosa investigación, la solución VPN diseñada por Claranet fue la elegida.



Nuestra VPN era una buena opción al principio, pero nuestro proveedor se había quedado anticuado y no podía satisfacer nuestros cada vez mayores requisitos en seguridad que, junto a la disponibilidad, siempre ha sido esencial para nosotros."

Oliver Gottwald

Director of Information Systems

Skoda conecta a sus distribuidores de forma segura y rentable

La solución

La conexión con la red central internacional de Claranet permitió velocidades de descarga entre 1000 y 16000 kbit/segundo, y una velocidad de carga de entre 384 y 576 kbit/segundo. Con aproximadamente 40 servidores, una infraestructura controlada centralmente se convertía en el SOA (Service Oriented Architecture). Para los nuevos distribuidores y como backup, Skoda contó con un grupo de routers preconfigurados. Se creó, además, un portal web para los distribuidores.

Se encriptaron y cifraron las comunicaciones entre dos puntos mediante una VPN IPSec. Se crea un tunel (virtual) a través de internet entre ambos puntos, donde el envío de datos sensibles viaja a través de dicho túnel, libre de cualquier observador no autorizado. La solución permite interconectar LANs separadas geográficamente y crear una comunicación privada y segura, entre sedes y distribuidores. Para securizar totalmente la red empresarial, las VPNs se realizan desde un dispositivo firewall perimetral encargado de dicha seguridad.

“ Al principio comenzamos con unas instalaciones de prueba para unos pocos distribuidores. Las experiencias positivas y la satisfacción que nos transmitieron contribuyeron a que los demás distribuidores se incluyeran. El uso de componentes de redes que ya teníamos fue un aspecto importante para ellos y ayudó a evitar costes innecesarios.”

Oliver Gottwald

Director of Information Systems

Beneficios

Solo usuarios autorizados pueden acceder a datos sensibles de la empresa. De acuerdo con los requisitos de Skoda, se crearon en cada ubicación un firewall dedicado y un filtro IP. La VPN IPSec se caracteriza, entre otras cosas, por ser altamente flexible y permitir la conexión de red entre ubicaciones, partners y empleados remotos de forma segura.

“ Lo que distinguió Claranet del resto de proveedores fue su extraordinaria flexibilidad. Queríamos una solución moderna y orientada a futuro, pero a la vez sacar el máximo provecho a los equipos de los que ya disponíamos. Por ejemplo, los distribuidores pudieron usar sus routers solo actualizando la configuración. Claranet no solo fue la solución con mejor precio, sino que además mostró el mejor índice coste-rendimiento entre todos los proveedores.”

Oliver Gottwald

Director of Information Systems

Debido a las experiencias positivas de las instalaciones de prueba, la satisfacción de los distribuidores, la alta seguridad y confiabilidad, la flexibilidad y la eficiencia de costes de la solución de Claranet, las distintas marcas pudieron renovar su red de distribución de forma óptima.

