

ALLES FÜR DIE SICHERHEIT DER SERVICES

Für die Glarner Kantonalbank sind verteilte Services und sichere Zusammenarbeitsmodelle zentral. Die Sicherheit, Managebarkeit und Bedienerfreundlichkeit werden durch ein neues Konzept gewährleistet. Die first frame networkers waren Partner bei der Implementierung.



Der Kunde

Die Glarner Kantonalbank wurde 1884 gegründet und ist stark im Kanton Glarus verankert. Als Universalbank ist sie auf das Hypothekar- und Spargeschäft sowie auf das Vermögensverwaltungs- und Anlagegeschäft fokussiert. Gleichzeitig gilt die Glarner Kantonalbank als digitale Vorreiterin im Schweizer Finanzmarkt und hat mehrere reine Online-Produkte erfolgreich lanciert. Mit ihren Marken Softlink und Kreditfabrik ist sie seit 2016 auch im Business-to-Business-Bereich aktiv.

Die Ausgangslage

Die Glarner Kantonalbank wollte durch eine konsequente In-sourcing- und Konsolidierungsstrategie erreichen, dass die Sicherheit ihrer End-to-End-Services keine Blackboxen mehr beinhaltet. Dies führte zu einem kompletten Überdenken des Netzwerk- und Security-Konzepts.

Der Nutzen für den Kunden

Die Glarner Kantonalbank stellt immer mehr Services für Kunden über das Internet zur Verfügung («-omaten»-Familie: hypomat.ch, kontomat.ch usw.). Immer wichtiger wird aber auch der Business-to-Business-Bereich. Dort sind verteilte Services und sichere Zusammenarbeitsmodelle ein zentrales Schlüsselement. Durch das neue Konzept kann die Glarner Kantonalbank diese Services anbieten und die Sicherheit gewährleisten.

Die eingesetzten Produkte und Services:

- FortiFabric-Produkte für die Security
- Extreme Networks LAN und WLAN, NAC, SDN

«Das überzeugende Gesamtpaket ermöglicht nicht nur eine konsolidierte Lösung, sondern auch eine gute Partnerschaft mit den first frame networkers – fachlich versierte und im Umgang angenehme Menschen.»

Ralf Luchsinger, Leiter Informatik-Services,
Glarner Kantonalbank, Glarus



Herr Luchsinger, Sie haben sich für den Einsatz einer neuen Firewall zur Optimierung der IT-Sicherheit entschieden. Was war der Auslöser?

Wir wollten mehr Transparenz im Bereich der End-to-End-Services erreichen. Und natürlich wollten wir dabei die Komplexität reduzieren und Kosten senken.

Was gab bei Ihrer Wahl einer Fortinet-Lösung den Ausschlag?

Das überzeugende Gesamtpaket: Es ermöglicht nicht nur eine konsolidierte Lösung, sondern auch eine gute Partnerschaft mit den first frame networkers. Sie erweisen sich als fachlich versierte und im Umgang angenehme Menschen.

Wie lief das Projekt für Sie als Auftraggeber ab?

Es wurde ein Greenfield Approach gewählt, der beinhaltet, dass sämtliches Equipment ersetzt wurde. Die Zusammenarbeit mit den first frame networkers, die bei der Implementierung geholfen haben, war ebenfalls neu. Dass wir auch im WAN-Bereich alles auf eine neue Karte setzten und auch noch das IP-Konzept komplett neu auf die Zukunft ausrichteten, machte das Projekt sehr spannend. Dank der sehr guten Teamarbeit konnte das Projekt, über meinen Erwartungen (Funktionalität, Transparenz usw.) und ohne die Benutzer zu stören, zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden.

Welchen Mehrwert haben die Anwender vom neuen System?

Im Accessbereich ist die nahtlose Zusammenarbeit zwischen LAN und WLAN sicher am meisten spürbar. Bei der Sicherheit konnte mit der Konsolidierung mittels FortiFabric eine Vereinfachung erzielt werden.

Sind Sie mit der Unterstützung durch die first frame networkers ag zufrieden?

Es passte alles – von der Unternehmensphilosophie bis zum Einsatz der einzelnen Personen. Wir konnten eine für unsere Bank wertvolle Partnerschaft aufbauen.

