



Avira Success



Mit Sicherheit entspannter surfen

Die Münchener Kundenbindungsspezialisten der Loyalty Partner GmbH, zu denen auch die Payback GmbH gehört, sichern ihre Webzugriffe mit Avira WebGate

Payback ist aus der deutschen Bonuspunktewelt kaum mehr wegzudenken. Das Unternehmen konnte sich erfolgreich gegen die Wettbewerber durchsetzen und ist mittlerweile Marktführer bei Kundenbindungsprogrammen in Deutschland.

Bei der Kommunikation mit Partnern und Kunden kommt dem Medium Internet eine zentrale Bedeutung zu. So können die Payback Kunden über das Internet auf ihre Kundenkonten zugreifen. Im Gegenzug kommuniziert Payback aktuelle Informationen zu Angeboten und Partnern über die Unternehmensseiten. Das Internet ist folgerichtig für alle Mitarbeiter – wie in vielen anderen mittelständischen Unternehmen auch – ein überaus wichtiges Arbeitsmittel geworden. Die Risiken, die durch einen ungesicherten, restriktionsfreien Webzugriff für Workstations und Server entstehen, waren den IT-Verantwortlichen durchaus bewusst. Um dauerhaft die System-Sicherheit zu erhöhen und das Risiko einer Infektion mit Web-Viren vorzubeugen, setzt die Loyalty Partner GmbH – zu der auch die Payback GmbH gehört – seit Ende 2008 Avira WebGate in der gesamten Unternehmensgruppe ein. Wenn die Kollegen heute mit dem Internet arbeiten und surfen, können sich die Verantwortlichen für IT-Sicherheit nun entspannt zurücklehnen.

Die Loyalty Partner GmbH betreibt von ihrem Stammsitz in München aus ein IT-Netzwerk mit Standorten in London, Paris, Madrid und Oberhausen. In die Architektur eingebun-

den sind die Tochterunternehmen Payback GmbH, Loyalty Partner Solutions GmbH und die Emnos GmbH. Knapp 500 Mitarbeiter kümmern sich mit verschiedenen Produkten und Dienstleistungen um das Thema Kundenbindung und Kundenbindungssysteme. Die Liste der Vertragspartner liest sich wie das Who's who der deutschen und europäischen Unternehmen aus Einzel- und Versandhandel sowie aus der Dienstleistungsbranche. Dass ein derartiges Geschäftsmodell eine ausgefeilte und leistungsfähige IT-Architektur und hochperformante Systeme benötigt, ist nur folgerichtig. Entsprechend leistungsfähige, komplexe Systeme benötigen jedoch auch einen effektiven Schutz vor Angriffen oder eingeschleuster Schadsoftware.

„Wir arbeiten kontinuierlich am Ausbau und der Verbesserung unserer IT-Sicherheit. Das ist essenziell für unser Geschäft“, so Julian Trujillo, einer der verantwortlichen Administratoren für Netze & Security bei der Loyalty Partner GmbH. Der Virenschutz auf den Workstations wird seit Jahren durch eine handelsübliche Clientlösung übernommen, während mehrere Firewalls den Netzwerkschutz gewährleisten. Hinzu kommt ein Filter, der den Zugriff eines Clients auf nicht signierte oder speziell kategorisierte Webangebote, Inhalte und Seiten unterbindet.

Das zehnköpfige IT-Security Team informiert sich regelmäßig über Fachpresse, einschlägige Foren und natürlich im direkten Austausch mit Sicherheitsverantwortlichen anderer Organisationen über die aktuellen Trends und mögliche Bedrohungsszenarien. Seit Mit-

PAYBACK



te vergangenen Jahres wurde ein eindeutiger Trend in der Bedrohung durch infizierte Webseiten festgestellt, was dazu führte, eine geeignete Maßnahme gegen die immer populärer werdende Art der Bedrohung zu finden. Die Infektion erfolgt hier durch das Aufrufen von Internetseiten, deren HTML-Skript Virensignaturen enthält. Die Virussignatur gelangt über den Browser zuerst auf den Client und kann sich von dort aus bei nicht ausreichendem Virenschutz im Netzwerk verbreiten. Und das mit unabsehbaren Folgen. Bei Loyalty Partner wurde das Potenzial der Bedrohung als so ernsthaft eingestuft, dass man unverzüglich nach einer geeigneten Schutzlösung suchte. Schließlich galt es, die ca. 50 Windows-, Solaris- und Linux-Server, die als File-, Email-, Datenbank- und Webserver dienen, und den gesamten Workflow im Unternehmen effektiv vor dieser Bedrohung zu schützen. Hierbei ging es in erster Linie darum, präventiv vorzugehen und zu verhindern, dass der Virus überhaupt über den Browser auf den Client gelangen kann.

„Da wir einen Linux-basierten Proxyserver einsetzen, über den mehr als 500 Clients Zugang zum Internet erhalten, musste die Lösung ebenfalls eine Linux-basierte Lösung sein!“ so Trujillo. „Damit reduzierte sich natürlich die Auswahl der möglichen Softwarepakete deutlich“. Als weitere Voraussetzung definierte das Team um den Leiter Netze & Security, Stefan Hafner, dass es keine Appliance-Lösung, sondern eine in den Proxyserver integrierbare Software sein sollte.

Nachdem diese Vorgaben formuliert waren, begann die Internetrecherche. Neben einer Open-Source-Lösung stieß man sehr schnell immer wieder auf Avira WebGate. Es erfüllte als eines der wenigen kommerziellen Programme beide Anforderungen. Nachdem sich das Team mit allen verfügbaren Whitepapers, Dokumentationen und schließlich einer Evaluationsversion von WebGate auseinandergesetzt hatte, wurde WebGate innerhalb eines Zeitraums

von vier Wochen in den Proxyserver integriert. „Auch wenn ich zweimal den Telefonsupport von Avira in Anspruch nehmen musste: Die Installation verlief alles in allem problemlos,“ erklärt Trujillo. „Eines der Probleme basierte auf einer Eigenheit der speziellen Linux-Distribution, die wir auf dem Proxy einsetzen. In beiden Fällen aber konnte mir der Telefonsupport schnell und effektiv weiterhelfen.“ Eine Schulung oder ein Vor-Ort-Service waren nicht nötig. „Nur die Administrationsmöglichkeit per Weboberfläche und ein grafisches Logging-/Statistiktool wären noch ein ‚nice2have‘.“

Seit Oktober 2008 läuft das System störungsfrei und ressourcenschonend. Täglich werden die neuesten Signaturupdates von Avira auf den Proxyserver geladen, die somit immer den neuesten Skriptviren-Schutzschirm vor dem Netz der Loyalty Partner GmbH aufspannen. Bis auf wenige Fehlblockaden erfolgt ein lückenloser Schutz, der ohne großen Administrationsaufwand auskommt. „Insgesamt ist Avira WebGate von einer sinnvollen und nützlichen Ergänzung in unserer Sicherheitsstrategie zu einer wesentlichen Stütze in unserem gesamten Konzept geworden“, resümiert Julian Trujillo.