

STONESOFT



Case Study - Markkinointi-instituutti

11 000 etäopiskelijan opinahjossa verkkoturvallisuus on avainasia

IBM:n suositukset ja StoneGaten hyvä maine vakuuttivat Markkinointi-instituutin

Markkinointi-instituutin menestyksen kulmakiviä ovat jatkuva uusiutuminen ja edelläkävijyys. Instituutti toi aikoinaan kirjekurssit Suomeen ja nykyisin sen opiskelijat hyödyntävät yhtä alan kehittyneimmistä verkko-opiskeluympäristöistä. Se, että opiskelu tapahtuu pitkälti verkon kautta, asettaa erityishaasteita tietoturvalle ja verkon ylläpidolle.

Markkinointi-instituutilla on pitkä ja perintörikas historia. Markkinointi-instituutti on 75 vuoden aikana vaikuttanut yli 250 000 suomalaisen kehittämiseen työelämässä ja ollut sitä kautta kehittämässä koko suomalaista elinkeinoelämää. Instituutin erityisinä vahvuuksina on pidetty asiakaspalvelua ja tulevaisuuden näkymiä.

Markkinointi-instituutissa opiskelee vuosittain noin 11 000 henkilöä, joista lähes kaikki opiskelevat työelämän ohessa. Elinikäinen oppimistarve näkyy siinä, että opiskelijoista yli 40-vuotiaita on noin 40 prosenttia.

Päätoimista henkilöstöä Markkinointi-instituutissa on 87. Käytännön opetustyöhön osallistuu lisäksi noin 700 sivutoimista kouluttajaa ja asiantuntijaa.

Virtuaaliaikaan Markkinointi-instituutti siirtyi vuonna 1999, jolloin oma verkko-opetus pitkän ja vaativan kehittelytyön tuloksena otettiin käyttöön. Monimuotomenetelmän, lähiopetusjaksojen ja ohjatun etäopiskelun yhdistelmä, ansiosta opiskelu on mahdollista paikkakunnasta riippumatta.

Monimuoto-opiskelu tarjoaa opiskelijoille joustavat mahdollisuudet hankkia uudenlaista osaamista. Tietoturvalle ja verkkojen ylläpidolle 11 000 opiskelijan monimuoto-opiskelu ja siihen liittyvä opetus asettaa kuitenkin aivan omat haasteensa.

Markkinointi-instituutti on nykyisin osa MDC Group -konsernia, johon kuuluu instituutin lisäksi Efektor Oy, International Management Education Oy, Edusolutions Oy ja tallinnalainen Marketingi Instituut. Konsernilla on yhteinen tietohallinto-osasto ja Tallinnan yksikköä lukuun ottamatta yhteinen tietoturva- ja ympäristö.

Asiakastyytyväisyys on kaiken a ja o

– Suoraan rahassa mitattuna, emme varmasti ole kaikkein business-kriittisin ympäristö, mutta asiakastyytyväisyys on toimintamme avainarvo. Lupaamme asiakkaillemme tehokkaan oppimisympäristön, joka säästää heiltä rahaa ja aikaa. Tämän takia verkon ja palomuurin pitää toimia, kertoo ATK-päällikkö Janne Moilanen MDC Groupista.

Markkinointi-instituutin on myös pystyttävä huolehtimaan opiskelijoidensa henkilötietojen salassa pysymisestä. Lisäksi instituutin verkossa on paljon tekijänoikeudellista aineistoa, josta pitää pystyä pitämään huolta.

– Meidän täytyy pystyä tarjoamaan tietoturvallinen ympäristö molempiin suuntiin. Tänne tulevien opiskelijoiden pitää pystyä luottamaan talon verkkoon, mutta samalla meidän on varmistettava, ettei opiskelijoiden koneiden kautta saavu mitään ei toi-

vottua talon sisään, jatkaa järjestelmäpäällikkö Jussi Pesonen.

Haastetta lisää myös se, että verkkoympäristöjä on pystyttävä eriyttämään: mikroluokassa oleva opiskelijalla ei voi päästä kaikkiin samoihin ympäristöihin kuin esimerkiksi palkanlaskija tai opettaja.

Hallinta omiin käsiin

Aiemmin koko MDC Groupissa oli palveluntarjoajalle ulkoistettu palomuuuri. Järjestelmän seuraava kehitysvaihe olisi edellyttänyt entistäkin tiiviimpää yhteistyötä, mutta instituutissa haluttiin ottaa narut tiiviimmin omiin käsiin.

– Halusimme paremmin hallita omaa ympäristöämme ja pois riippuvuudesta palveluntarjoajaan. Tämä ratkaisu tuo meille niin operatiivista joustavuutta kuin kustannussäästöjä, Moilanen esittelee.

– Kun itse hallinnoimme järjestelmää, voimme esimerkiksi koulutustilanteissa hyvin joustavasti mennä palomuurin taakse operoimaan. Aikaisemmin se olisi vaatinut hankalaa sopimista palveluntarjoajan kanssa, hän jatkaa

Moilanen arvostaa myös oman järjestelmän raportointi- ja auditointikykyä. Nyt seuranta on monipuolisempaa ja ajantasaisempaa kuin ennen ja jos raportoinnista käy ilmi jotain tavallisuudesta poikkeavaa, on siihen helppo puuttua viiveettä.

IBM suositteli StoneGatea

Markkinointi-instituutin IT-laitekanta on IBM:ltä. Pitkä yhteistyö on opettanut talon IT-henkilöstöä luottamaan laitetoimittajaansa. Kun IBM:n Marko Haarala kuuli instituutin halusta vaihtaa ulkoinen palomuuritarjoaja omaan systeemiin, suositteli hän saman tien Stonesoftin StoneGate-ratkaisua.

– Halusimme, että uusi järjestelmä on luotettava ja helppokäyttöinen. Uuden järjestelmän piti olla myös sellainen etteivät katkokset tietoliikenteessä ainakaan johtuisi siitä ja lisäksi sen piti pystyä toimimaan ympäristössä, jossa kaikki palvelimet eivät ole saman katon alla, muistelee Pesonen.

Järjestelmää valitessaan Markkinointi-instituutissa haluttiin lisäksi olla varmoja siitä, että sen päälle voi rakentaa myös jatkossa.

– Emme halunneet pelata itseämme pussiin palomuuria valitessamme. StoneGaten ehdottomia vahvuuksia on sen laajennettavuus. Jos ja kun liiketoimintamme laajenee, pystymme rakentamaan tulevat ratkaisut sen päälle, Pesonen jatkaa.

Luonnollisesti Markkinointi-instituutissa huomiointiin myös StoneGaten hinta-laatu -suhde.

– Vaikka talossa ei vakinaista henkilöstöä ole-

”StoneGaten asentaminen, ymmärtäminen ja hallinnoiminen on helppoa.”

Timo Soikkeli - Tietohallintojohtaja - Markkinointi-instituutti



kaan kovin paljoa, on meillä ison opiskelijamäärän myötä tarve suuryrityskokoluokan järjestelmälle. Monet Stonesoftin kilpailijat ovat hinnoitelleet tuotteensa Markkinointi-instituutin kaltaisten pk-yritysten ulottumattomiin. StoneGate antaa meille enterprise-tason tuotteen pk-yritykselle mahdollisin kustannuksin, esittelee tietohallintojohtaja Timo Soikkeli.

Asennus helppoa ja nopeaa

StoneGate asennettiin Markkinointi-instituutin järjestelmään joulun välipäivinä. IBM:n asiantuntijoiden kanssa toteutettu asennus meni odotusten mukaisesti, vaikka samaan aikaan tehdyt tietoliikennemuutokset aiheuttivatkin pientä päänvaivaa.

– Järkeistimme samalla koko säännöstökuviomme ja sitä testattiin paperilla etukäteen paljon, mutta itse palomuurin asentaminen ei ollut kuin muutaman tunnin juttu, Pesonen muistelee.

– Näissä hommissa onnistuneen asennuksen mittari on se, että aiheutuuko siitä haittaa liiketoiminnalle ja tässä asennusprosessista ei aiheutunut, joten tyytyväisiä pitää olla, hän jatkaa.

Osa konsernin tietohallinto-osaston työntekijöistä kävi Stonesoftilla viikon mittaisessa järjestelmäkoulutuksessa ennen käyttöönottoa. Koulutuksesta jäi työntekijöille hyvät muistot.

– Ammattimaista opastusta hyvässä hengessä. Stonesoftin asiantuntijat vakuuttivat osaamisellaan ja palveluhalukkuudellaan. Nyt kun itse operoimme palvelumuuria, on meille tärkeää rakentaa ympärillemme turvaverkko, jonka puoleen voi ongelmatilanteiden sattuessa kääntyä. Ensi-kokemusten perusteella Stonesoftilla sekä osataan että halutaan palvella asiakkaita, Soikkeli arvioi.

Ylläpidon suhteen StoneGaten asennusprosessi on toki vielä kesken, mutta Pesosen mielestä StoneGateen on helppo päästä kiinni.

– StoneGaten asentaminen, ymmärtäminen ja hallinnoiminen on helppoa. Tuotteeseen pääsee muutamassa päivässä kiinni, mitä ei voi monesta muusta vastaavasta järjestelmästä sanoa. Helppokäyttöisyys oli yksi StoneGaten valintaperusteista.

Laajennus on helppoa

Moilanen kertoo, että Markkinointi-instituutissa aiotaan ottaa hyöty irti StoneGaten helposta laajennettavuudesta niiltä osin kuin se on liiketoiminnan näkökulmasta järkevää.

– VPN:n otamme parissa vaiheessa käyttöömme kesään mennessä. Ensinnäkin tarjoamme web mail-mahdollisuutta ja seuraavassa vaiheessa VPN:ää. Tämän vuoden puolella pyrimme siirtymään ip-pohjaisesta verkon sisäänpääsystä käyttäjäkoh-taiseen. Arvioimme myös IPS:än ja Multi Linkin mahdollisia käyttöönottoja.

– StoneGate avulla pääsemme eteenpäin monessa asiassa. Tulevaisuuteen on helppo suhtautua luottavaisesti, kun käytössä on järjestelmä, jossa eivät laajennusmahdollisuudet heti loppu.



Stonesoft

Stonesoft Oyj on maailmanlaajuisesti toimiva tietoturvayhtiö, joka on keskittynyt yritysten verkkoturvallisuuteen ja liiketoiminnan jatkuvuuden turvaamiseen. StoneGate on tietoturvajärjestelmä, jossa yhdistyvät palomuri, VPN ja tunkeutumisen havainnointi. StoneGate on suunniteltu yrityksille, joiden toiminta vaatii verkon ja verkkoyhteyksien maksimaalista turvallisuutta ja käytettävyyttä.

StoneGate mahdollistaa liiketoimintakriittisten sovellusten luotettavan käytön. Stonesoft on perustettu vuonna 1990. Konsernin pääkonttori sijaitsee Helsingissä ja Americas-alueen pääkonttori Atlantassa. Lisätieto: www.stonesoft.com.

StoneGate Platform

StoneGate Security Platform yhdistää korkean tason verkkoturvallisuuden ja käytettävyyden yhtenäiseen järjestelmään, jota hallinnoidaan keskitetysti. Ratkaisu soveltuu erityisen hyvin monessa eri toimipisteessä toimivien yritysten käyttöön, jolloin turvallisuus, vähäiset käyttökatkot, etäpäivitettävyys ja helppokäyttöisyys ovat avainasemassa. StoneGate -kokonaisratkaisuun kuuluu palomuri, VPN sekä tunkeutumisen havainnointi- ja estojärjestelmät (IPS), joten se mahdollistaa liiketoimintakriittisten sovellusten luotettavan käytön. Lisäksi järjestelmän perusominaisuuksiin kuuluu StoneGate Multi-Link VPN, jonka avulla yritykset voivat parantaa verkkoyhteyksiensä tietoturvaa, vikasietoisuutta ja luotettavuutta sekä säästää yhteyskustannuksissa.

STONESOFT

Stonesoft Corp.

Itälahdenkatu 22 A
FIN-00210 Helsinki
Finland
tel. +358 9 476 711
fax +358 9 4767 1234

www.stonesoft.com