

# ButanGas sceglie VASCO Data Security per garantire piena sicurezza in mobilità ai propri agenti sul territorio

**Anche grazie a VASCO, il leader nel settore oil&gas oggi si conferma ancora più efficiente e competitivo sul mercato.**



La società ButanGas è presente sul mercato dal 1948.

Gli anni in cui fu fondata erano gli anni dei pionieri del GPL, anni in cui il gas veniva importato in Italia in bombole e venduto agli operatori del settore. La strategia della società fu subito chiara: espandere la rete distributiva a livello capillare anche nelle isole e sostenere la crescita con massicci investimenti in impianti per lo stoccaggio e l'imbottigliamento del prodotto. La fase di sviluppo del settore che caratterizzò gli anni '50 diede il primo impulso di crescita a una realtà che oggi vanta una rete distributiva composta da 15 filiali, 10 Uffici periferici, 9 Stabilimenti (di cui 2 Depositi Costieri) di stoccaggio ed imbottigliamento. Oltre ad essere Socio di maggioranza in AreaGas Domegliara-Verona "Deposito Ferroviario GPL" ed IPEM Brindisi "Deposito Costiero GPL".

Qualità del servizio ed elevata professionalità della propria organizzazione sono alla base della filosofia aziendale di ButanGas, che, fra i suoi obiettivi irrinunciabili, pone sicurezza e rispetto per l'ambiente. Attualmente tutti gli stabilimenti ButanGas sono dotati degli standard più elevati in materia di sicurezza, efficienza e tecnologia.

## **POTENZIARE LA FORZA VENDITA: VIRTUALIZZAZIONE DEI CLIENT, CENTRALIZZAZIONE DEI SERVER**

Verso la fine del 2011 ButanGas decide di potenziare la propria forza vendita, dotando gli agenti sul territorio di un dispositivo mobile che consentisse loro di avere sempre a disposizione tutti i dati necessari a lavorare da remoto in completa autonomia.

Le motivazioni le chiarisce Giuseppe Dies, responsabile dei sistemi informativi di ButanGas: "La tempestività è per noi un valore imprescindibile. Se un nostro agente è costretto a tornare in sede ogni volta che gli occorre un dato o deve trasmettere un'informazione, ne risente l'intera qualità del servizio che offriamo. E il nostro obiettivo è quello di mantenere sempre al massimo livello gli standard qualitativi".

Le basi per sviluppare un progetto di sales force management basato sulla mobilità, in ButanGas, erano già presenti. Grazie alla collaborazione con Surftech, azienda che offre alta consulenza strategica in ambito tecnologico (a sua volta coadiuvata da Alias srl, distributore a valore aggiunto con una

lunga esperienza nella distribuzione di soluzioni di sicurezza), la società si era infatti dotata della Virtualizzazione Desktop di Citrix, un insieme di tecnologie che consentono di realizzare su server centrali gli ambienti desktop che i singoli utenti di una rete aziendale possono visualizzare sul proprio client, senza che le risorse a cui essi fanno riferimento siano fisicamente presenti sul client stesso.

"Una tecnologia che, in sostanza, permette di semplificare la gestione del parco macchine di un'azienda, dal momento che tutti gli aggiornamenti del software possono essere compiuti in modo centralizzato e non presso le singole postazioni", spiega Francesco Ziviani, socio e responsabile commerciale di Surftech.

Questo approccio consente di beneficiare di tutti i vantaggi legati alla gestione di pochi server centralizzati rispetto a molti PC distribuiti: economie di scala e migliori controllo, gestione e rapidità di esecuzione. E, soprattutto, è un fattore abilitante per una mobilità efficiente e sicura.

## **PASSWORD STATICHE? UN PROBLEMA DI SICUREZZA**

"ButanGas ha quindi dotato i propri agenti di un iPad2: 135 venditori per partire, ai quali è stato fornito il dispositivo con client virtuale, senza database installato dunque, ma costantemente connessi al nostro server



centrale. Il front end applicativo, ridisegnato ad hoc, è stato poi sviluppato in html5", racconta Dies, che aggiunge: "E' stata la combinazione di tecnologia d'eccellenza, competenze aziendali e il supporto di Surftech a permetterci di essere veloci: nel giro di tre mesi abbiamo completato il progetto".  
 Ultimo punto da risolvere: la sicurezza degli accessi.

E anche da questo punto di vista il supporto di Surftech è stato fondamentale. "Per accedere da remoto agli ambienti virtualizzati occorrono credenziali di accesso, solitamente una userID e una password – spiega Ziviani – tuttavia le password statiche sono poco sicure, ad esempio perché possono essere memorizzate nelle cache locali di browser e dispositivi e possono essere spesso indovinate o scoperte."

"Ci siamo posti come obiettivo di garantire che l'utente che si collegava fosse davvero chi affermava di essere, accertarne cioè l'identità effettiva – aggiunge Dies – così da proteggere i nostri dati anche in caso di smarrimento o furto dell'iPad". Su suggerimento di Surftech, ButanGas inizia così, a gennaio 2012, una fase di test sulla soluzione di strong authentication IDENTIKEY di VASCO Data Security.

#### **STRONG AUTHENTICATION = MOBILITÀ SICURA AL 100%**

Una prima soluzione di strong authentication, di fatto, era già stata adottata da ButanGas in precedenza, tuttavia la sua gestione si era presto rivelata onerosa. Per questa ragione, dopo la positiva fase di test di inizio 2012, la società ha scelto di adottare IDENTIKEY Authentication Server, la soluzione di VASCO Data Security che garantisce l'accesso remoto sicuro alle risorse aziendali e a vari tipi di applicazioni web-based. A parità di prestazioni, IDENTIKEY presentava caratteristiche di gestione più vantaggiose, maggiore flessibilità e, soprattutto, massima semplicità d'uso.

"Effettuare l'accesso è molto semplice: l'utente deve digitare la username, la propria password di rete e una One-Time-Password (OTP) generata da un token VASCO – puntualizza Ziviani – a questo punto le specifiche vengono inviate a IDENTIKEY per l'autorizzazione. L'autenticazione avviene quindi con la massima sicurezza in quanto basata sulla combinazione di due fattori diversi: qualcosa che io so (utente e password) e qualcosa che io ho (la OTP generata dal token)."



#### **FINALMENTE, LE INFORMAZIONI "SULLA PUNTA DELLE DITA"**

Rilasciati durante una giornata di corso, gli iPad sono stati da subito un grande successo.

"I primi feedback dei nostri venditori sono stati entusiastici – racconta Dies – ricordo con piacere che in molti ci hanno riferito la grande praticità di poter avere, finalmente, tutte le informazioni sulla punta delle dita!"

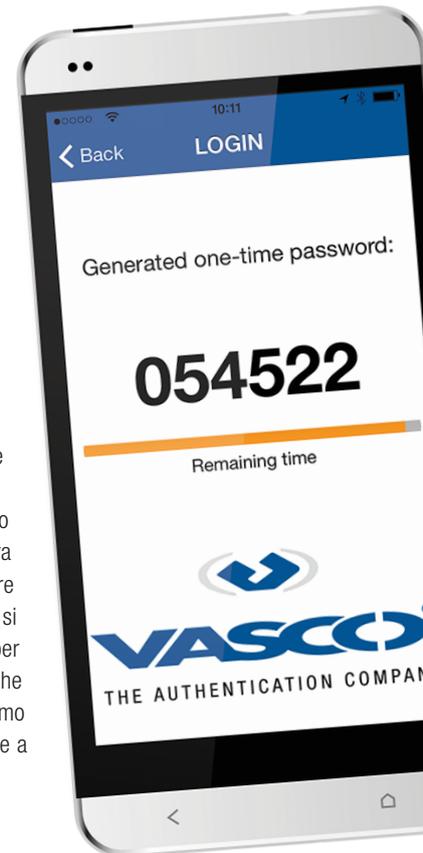
Il progetto ha consentito agli agenti di ButanGas di lavorare ovunque in piena autonomia e sicurezza, semplicemente portando con sé un iPad e un token.

Ma si è trattato solo di un primo passo, come spiega ancora Dies: "Ci siamo orientati alla strong authentication spinti da una necessità contingente, quella appunto del progetto di sales force management, ma col tempo ci siamo resi conto che poter accedere in sicurezza da remoto poteva essere un grande vantaggio anche per altre figure aziendali, non solo per i venditori." Continua Dies: "Oggi garantiamo mobilità totale al 95% della nostra forza vendita, cui possiamo aggiungere circa 80 tra addetti e manager che si collegano abitualmente da remoto per accedere agli applicativi aziendali anche fuori sede. Inoltre, nel 2013, abbiamo aperto l'accesso a tali applicativi anche a terzisti che ce ne fanno richiesta."

#### **DAL TOKEN ALLO SMARTPHONE**

Ma c'è di più. Da poco ButanGas ha affiancato alla soluzione VASCO già in uso, basata su token, anche DIGIPASS for Mobile Enterprise Security Edition, che permette agli utenti di gestire con semplicità la generazione di One-Time-Password con un'applicazione scaricata dai server VASCO sui propri dispositivi mobili, sia iOS che Android.

"E' un ulteriore elemento di flessibilità e comodità di utilizzo sia per gli utenti, che possono utilizzare un dispositivo che hanno già con sé, che per l'azienda: infatti, man mano che i token si esauriscono, o magari quando vengono smarriti, non abbiamo più la necessità di sostituirli fisicamente, ma si ricorre al download e all'attivazione dell'app con una procedura tutta da remoto. E' dunque anche grazie a VASCO – conclude Dies – che ButanGas oggi si conferma ancora più efficiente e competitiva sul mercato"



## OBIETTIVO

ButanGas, a seguito di un progetto di sales force management basato sulla mobilità, aveva la necessità di rendere sicuri gli accessi alla propria rete aziendale da parte degli agenti sul territorio.

## SFIDA

La soluzione doveva risultare conveniente e facile da integrare, semplificando anche la gestione operativa.

## SOLUZIONE

ButanGas si è affidata alla consulenza di Surftech e ha protetto gli accessi esterni con IDENTIKEY Authentication Server di VASCO.



## Informazioni su ButanGas S.p.A.



ButanGas S.p.A. nasce nel 1948 . Oggi conta 15 Filiali, 10 Uffici periferici, 9 Stabilimenti (di cui 2 Depositi Costieri) di stoccaggio ed imbottigliamento. Oltre ad essere Socio di maggioranza in AreaGas Domegliara-Verona “Deposito Ferroviario GPL” ed IPEM Brindisi “Deposito Costiero GPL”. ButanGas serve inoltre ben 150.000 Clienti “petit-vrac”, 20.000 Utenti a contatore e 9.000 Rivenditori bombole sparsi su tutto il territorio italiano. La distribuzione è gestita con 150 autobotti e 110 autocarri. ButanGas Sp.A. detiene oltre 8,5% del mercato di riferimento “Combustione” (terza società in Italia) ed è inoltre presente sul mercato dell'autotrazione con Stazioni carburanti multifuel su tutto il territorio nazionale. Qualità del servizio ed elevata professionalità della propria organizzazione sono alla base della filosofia aziendale di ButanGas, che, fra i suoi obiettivi irrinunciabili pone sicurezza e rispetto per l'ambiente. ([www.butangas.it](http://www.butangas.it))

## Informazioni su SurfTech srl



SurfTech nasce nel Febbraio 2008 dall'iniziativa di tre professionisti attivi da oltre 15 anni nel mondo dell'Information Technology. Il nome SurfTech nasce dal concetto di “Surfing Tecnologico”. Praticarlo significa non solo avere una profonda conoscenza dell'eccellenza tecnologica, ma anche grande esperienza nel valutare quali soluzioni, nel “mare magnum” dell'enorme offerta oggi disponibile, siano portatrici di vera innovazione. Un valore aggiunto che SurfTech garantisce ai propri clienti, ponendosi come un partner strategico competente e affidabile. ([www.surftech.it](http://www.surftech.it))

## Informazioni su Alias srl



Alias è un distributore a valore aggiunto con sede a Udine e vanta un'esperienza ventennale nella distribuzione di soluzioni di sicurezza, storage, backup, VoIP, networking e infrastructure dei brand leader di mercato. Il valore aggiunto di Alias risiede nell'attenzione dedicata alle attività di supporto ai propri partner quali l'organizzazione di corsi formativi ed eventi di presentazione commerciale ([www.alias.it](http://www.alias.it)).

## Informazioni su VASCO

VASCO è un leader mondiale nella fornitura di soluzioni di autenticazione a due fattori e di firma digitale alle istituzioni finanziarie. Oltre la metà delle top 100 banche globali si affidano alle soluzioni VASCO per migliorare la sicurezza, proteggere le applicazioni mobile e soddisfare i requisiti normativi. VASCO protegge anche l'accesso a dati e applicazioni cloud e fornisce strumenti con i quali gli sviluppatori di applicazioni possono facilmente integrare funzioni di sicurezza nelle proprie applicazioni web-based e mobile. VASCO consente a più di 10.000 clienti in 100 Paesi la protezione degli accessi, la gestione delle identità, la verifica delle transazioni e la protezione dei beni sui mercati finanziari, enterprise, e-commerce, government e della Sanità. Ulteriori informazioni su VASCO sono disponibili su [vasco.com](http://vasco.com) e su [Twitter](#), [LinkedIn](#) e [Facebook](#).

## WWW.VASCO.COM

**BRUSSELS (Europe)**  
phone: +32 2 609 97 00  
email: [info-europe@vasco.com](mailto:info-europe@vasco.com)

**BOSTON (North America)**  
phone: +1 508 366 3400  
email: [info-usa@vasco.com](mailto:info-usa@vasco.com)

**SYDNEY (Pacific)**  
phone: +61 2 8061 3700  
email: [info-australia@vasco.com](mailto:info-australia@vasco.com)

**SINGAPORE (Asia)**  
phone: +65 6323 0906  
email: [info-asia@vasco.com](mailto:info-asia@vasco.com)