

內容

-
- BrandLoyalty透過Cato達到高速性能和網路成熟度** 3
- 多協議標記交換技術 (MPLS) 遷移至軟體定義廣域網路 (SD-WAN) • 雲端加速和最佳化 • 全球連線能力掌握度
-
- Brake Masters與 Cato 一起抑制71 個網站的中斷** 6
- 經濟實惠的 MPLS 替代方案 • MPLS 遷移至 SD-WAN • 簡易網路自動化
-
- Aquila將遍布澳洲超多60地點與Cato的全球託管SD-WAN連接起來** 9
- 行動裝置存取最佳化 • 防火牆即服務 (FWaaS) • 雲端加速和控制 • 安全且最佳化的 SD-WAN
-
- Pet Lovers部署 100 個網站 SD-WAN, 使用 Cato Cloud 無需防火牆** 12
- 刪除分支設備
-
- 全球食品供應商使用 Cato Cloud確保全球績效、安全度和高可用性** 15
- MPLS 遷移至 SD-WAN • 最佳化的全球連線能力 • 經濟實惠的 MPLS 替代方案 • 安全的分支網路存取雲端加速與控制 • 全球企業 • 遠端存取安全性和最佳化

BrandLoyalty透過Cato達到 高速性能和網路成熟度

MPLS 遷移至 SD-WAN • 雲端加速和最佳化 • 全球連線能力掌握度

全球企業的網路挑戰

IT 領袖非常清楚全球 MPLS 解決方案所面臨的挑戰。全球MPLS電路的高成本已有紀錄可循，但很少有人談論那些小問題，諸如缺乏網路可見度和維持解決方案運行所需的整合挑戰，更不用說遷移到雲端問題了。這就是BrandLoyalty所面臨的挑戰。

作為全球食品零售商的客戶忠誠度和獎勵計劃商，BrandLoyalty的基礎設施連接歐洲各地的辦事處。「我們與迪士尼或德國雙人 (Zwilling) 等全球領先的品牌和授權合作，這些品牌和授權要求合作夥伴提供可靠、安全、管理良好的基礎設施」BrandLoyalty的IT安全主管班德萊特 (Ben de Laat) 表示：「對我們來說，除了要有高品質的辦公室、辦公桌椅、美味咖啡和超棒午餐，還要擁有高品質的網路以及管理良好的終端使用者設備，這一點非常重要。」

由於IT資源有限，BrandLoyalty面對選擇技術的決定必須非常謹慎。公司正在全面遷移至Microsoft Azure，其WAN基礎架構很複雜，不太適合雲端。「我們的位置過去是透過MPLS和兩條網路線連接，每個網站都有動態路由和容錯移轉」IT營運主管亞恩萬福倫 (Arne van Vuuren) 說：「我們在每個位置都有 WAN 最佳化程式和防火牆設備，而且每個都有容錯移轉。」

基礎設施技術尖端，但經常出現問題。「這不是妥善整合的解決方案。」亞恩萬福倫說：「可見度很低，終端使用者的麻煩太多了。我一直在敦促供應商解決我們不斷出現的網路問題。我們需要想出另一個使用SD-WAN的解決方案，一個整合得更好，而且對雲端更友善的方案。」

「我總是假設供應商描述的解決方案比實際上要來得漂亮，但遇上Cato，所有承諾都是真的！」



亞恩萬福倫
Arne van Vuuren
IT營運主管

關於 BrandLoyalty

BrandLoyalty 總部位於荷蘭，透過連接高頻零售商、我們的合作夥伴和購物人士，提供制勝的忠誠度活動。BrandLoyalty 全面支援零售商從戰略到解決方案和執行的旅程。

「我們的位置透過MPLS和兩條網路線連接，每個網站都有動態路由和容錯移轉。」

BrandLoyalty 透過 Cato 找到真正的 SASE 解決方案

Brand Loyalty建立了一個需求建議書，並評估了四家預期的 SASE 供應商，其中一個即是 Cato。雖然班德萊特馬上對Cato印象深刻，但亞恩萬福倫仍心存懷疑。「我不信Cato解決方案如他們所言那樣有效」亞恩萬福倫說：「老實說，我認為他們就是群不靠譜的商家，而且網路將會屈服於與我們合作的所有Zoom和Microsoft團隊。」

兩個需求建議書的要求是整合良好的解決方案且需易於集中管理。其中三家供應商無法滿足這些條件。「他們提供客製化解決方案，甚至是我們自己的自定義入網點 (PoP)。」亞恩萬福倫說。

「我們不想要什麼為我們量身定做的複雜東西。我們想要一個像 Office 365 那樣的解決方案，每個人都用的簡易雲端服務，可以隨著我們的成長與持續改進的服務迅速輕鬆地擴展規模，並且在沒有高昂新成本的情況下取得新功能。而且我們想要的是SASE 解決方案，而不是一個需要安裝在企業內部，還得加上所有更新防火牆設備的解決方案。」

Cato 將所有全球企業網路資源 (包括分支位置、行動裝置用戶以及實體和雲端資料中心) 連接到一個安全的全球雲端原生網路服務中。隨著所有WAN和網路流量合併到雲端，Cato用了一套強大的安全服務來保護所有流量，包括反惡意軟體、新一代防火牆、內容過濾和IPS。

要把一個位置連到 Cato 只需安裝一個簡單的 Cato Socket 設備，該設備會自動連到 Cato 全球 70 多個分佈的入網點 (PoP) 中最近的一個。在本地入網點上，Cato 為其全球骨幹網路和安全服務提供了一個入口。骨幹網路不僅採用專人管理以達到零封包丟失和99.999 正常運作率；它還具有內建WAN 最佳化可大幅提升輸送量。Cato 監控網路流量，並為 Cato骨幹網路中的每個資料封包選擇最佳路徑。行動裝置用戶在同一骨幹網路上執行，受益於相同的最佳化功能，還能提高遠端存取表現。

矛盾的是，班德萊特和亞恩萬福倫都在與另一位競爭者的電話中決定選擇Cato。「我們頓悟了。」班德萊特表示。班德萊特詢問了另一家供應商，如果 BrandLoyalty 決定在兩年內執行 CASB 解決方案，他們將如何滿足要求。話筒另一端沉默良久，接著競爭者說了，他們只能在我們其中一個自定義入網點 (PoP) 中做到這一點。就在那一刻，班德萊特和亞恩萬福倫意識到他們已經受夠客製化路由了。他們想要新的東西，而Cato是唯一提供了新解決方案的競爭者。

「情況再明瞭不過了, Cato 是最成熟的 SASE 解決方案」

Cato 提供快速過渡、性能和可見度

過渡到Cato既快速又容易。亞恩萬福倫說：「實際上這件事花了四個月的時間, 但更像是兩個半月而已。」設置 Cato Socket輕而易舉, 從第一天起很快就發揮了他的效能。「我們的執行合作夥伴 IPknowledge 花了一個下午的時間設好了所有位置。」亞恩萬福倫說：「我跟一些朋友說了關於Cato平台推出的事情, 而他們不相信一切這麼容易。」

除了一流的性能 (包括對 Zoom 和 Teams均是如此) 之外, 配置 Cato 解決方案也很容易, 可見度也比公司以前的網路要好上太多。「我們制定了一堆規則, 也加以落實, 整個解決方案都是開箱即用。」班德萊特說：「我們立即在我們的網路上看到了新東西, 例如使用者存取了應已退役的伺服器。除了 Cato 提供的安全功能外, Cato 的可見度和掌握度還對您的安全狀況大有裨益。我們對自己的網路有了比以往要更深入的瞭解。」

Cato 的遠端和家庭用戶可以獲得與辦公室用戶相同的網路性能和安全性。「我總是假設供應商描述的解決方案比實際上要來得漂亮, 但遇上Cato, 所有承諾都是真的!」亞恩萬福倫說：「Cato 的解決方案透過成熟專業的網路推動了 BrandLoyalty 的發展, 這正是我們所需要的。我們仍然有個Cato資料庫功能沒有用到, 這個功能是用來幫助我們的網路在未來更成熟。」



Brake Masters與 Cato 一起抑制 71 個網站的中斷

經濟實惠的 MPLS 替代方案 • MPLS 遷移到 SD-WAN • 簡單的網路自動化

中斷使業務處於第二檔

網路連線能力對於任何零售業業務都至關重要。不可靠又緩慢的網路存取或因為訪客網路停擺，可能會導致信用卡處理延遲和更低的客戶滿意度，進而轉為收入上的損失。

問問懷貝爾 (Steve Waibel) 就知道了。Brake Masters是一家領先的汽車維修連鎖店，全美有71個網站，其IT總監一直在努力解決舊有的MPLS服務問題。MPLS網路將Brake Masters的71家店以T1線路連接起來，承載用於信用卡處理的POS系統和訪客網路，以供客戶在等待將汽車送回亞利桑那州圖森的Brake Masters數據中心修好的期間能打發時間。

但懷貝爾發現MPLS「完全不可靠」而且速度很慢，他說：「我們每周都會面臨這家店或那家店斷線。」

這樣的網路也無法提供得體的訪客網路體驗。Brake Masters的免費Wi-Fi速度通常只到500 Kbits/s，對於YouTube來說太慢了，除了基本的網頁流覽就不能做更多事情了。「我們收到了很多針對網速的投訴。」懷貝爾表示。

而事實證明，MPLS確實拖累了Brake Masters開設新店的進程。當一家新店準備開業時，他們經常在等待連線。「在配置MPLS方面，我們一直都有問題。」懷貝爾表示。



懷貝爾

Steve Waibel

資訊技術總監

關於 Brake Masters

Brake Masters是美國西部的一家汽車維修連鎖店，旗下擁有71家零售店和30家加盟店。在遷移到Cato之前，該公司的店面皆由Brake Masters IT提供服務，擁有透過T1線路和MPLS連接的冗餘防火牆設備。所有流量都從零售位置傳到亞利桑那州圖森市的數據中心。主要用於POS系統和零售客戶所用的Wi-Fi。

「在配置 MPLS 方面，我們一直都有問題」

Cato獲得Brake Masters巡航

懷貝爾知道他需要解決網路問題，於是開始研究起SD-WAN供應商。他提到：「總而言之，我們大概評估了10到12家SD-WAN供應商。」但事實證明，替代的SD-WAN解決方案過於昂貴也太複雜，除了需要Brake Masters在每個位置維護防火牆設備，它們還需仰賴公共網路，懷貝爾認為這對Brake Masters來說太不可靠也太難以預測了。

透過Cato，懷貝爾找到了滿足他需求的解決方案。Cato 是 Gartner 安全存取服務邊緣（SASE）架構的首次執行成果，將安全和網路融合到全球雲端原生平台中。網站、行動裝置用戶和雲端資源 – 全都連到 Cato 全球專用骨幹網路最近的入網點（PoP），這是由50+入網點組成的地理分佈式、SLA 支援的網路，由多個一級電訊廠商交互連接。骨幹網路的雲端原生軟體提供全域路由最佳化、自我修復能力、最大端到端輸送量的WAN最佳化以及完全加密。

最後，懷貝爾選擇在所有71個位置部署Cato，使用Cato Socket設定網站、Cato的SD-WAN設備和最後一哩的雙重網路連線（一般是電纜和固定無線）配置網站。他說：「目前我們已經連上了 55 個位置，並繼續著手轉換其餘位置。」

Brake Masters可快速部署網站並改善性能

懷貝爾表示Cato滿足了零售位置的所有需求，包括易於管理、部署，以及在潛在網路問題變成大問題之前收到通知。「這一切都讓經營零售店變得非常容易。」懷貝爾說。

更具體來說，使用 Cato 開設新店鋪比使用 MPLS 更快也更容易。「我們訂購了線路，東西總是在店完工前就到了。」懷貝爾說。

「自從我們改到Cato之後，我頻寬增加了約30倍。現在客戶的Wi-Fi體驗比以前好上太多了。用了 Cato 以後，我們就沒再收到投訴了。」

有了 Cato，他還大幅改善了客戶的 Wi-Fi 體驗。「自從我們改到Cato之後，頻寬速度增加了約30倍。」懷貝爾說：「現在客戶的Wi-Fi體驗比以前好上太多了。用了 Cato 以後，我們就沒再收到投訴了。」

最後一哩基礎設施的變化也意味著能更好正常運行。「用了 Cato 以後，我們所有網站都不曾完全斷線過。」懷貝爾說：「當然，最後一哩會有中斷，但 Cato Socket只需將流量移至輔助連線。用戶永遠不知道其中差異。」

入口網站讓設立新網站、管理網站和管理防火牆規則更輕鬆。「入口網站設計得很好。這是最喜歡的功能。」他說：「管理網路所需的全部資訊都在那裡。」

有個很好的例子，就是他的安全基礎設施。懷貝爾沒有部署分支安全設備，而是依靠 Cato安全服務 -

NGFW、反惡意軟體和 Cato IPS。他在 Cato 管理入口網站中集中管理他的安全規則，將它們自動套用於各地店面—這一切都不需部署額外的安全設備。

而出問題時，懷貝爾能更快與 Cato 一起解決斷線問題。「我們可以看到每家店，還能判斷哪家店是否出了問題。」懷貝爾說：「我們每天都知道了發生了什麼事，可以解決可能發生的任何問題。」

全新網路。精采體驗。

Cato 不會因為出問題而致電店面，而是自動通知懷貝爾連線的問題。「通常店面意識到這個問題時，我們已經處於領先地位。」他說：「有了Cato，我們變得非常積極主動。」

「與我們使用MPLS的六年來相比，兩者就像黑夜和白天。我再也不會回頭了。我會向其他考慮遷移至SD-WAN的公司推薦Cato。現在開新店很順利，定價更實惠，雲端防火牆和專用骨幹網路提供了絕佳體驗，也很容易安置服務。」

Aquila將遍布澳洲60 +地點 與Cato的全球託管SD-WAN 連接起來

行動存取最佳化 • 防火牆即服務 (FWaaS) • 雲端加速和控制 • 安全且最佳化的 SD-WAN

網路VPN對於成長中的公司來說 變得過於複雜和侷限

如同許多零售商一樣, Aquila 需要連接旗下眾多店面; 網路VPN聽起來是合適的方法。畢竟它隨處可見, 且不須將公司綁定在電訊廠商上, 價格又很實惠, 所以非常適合連接小型零售店, 有些小型零售店裡只有一台電腦。

但隨著優質鞋品製造商的發展, 網路VPN的侷限變得顯而易見。隨著 60 個零售位置、倉庫、總部和應用程式在 Azure 中運行, Aquila 的 VPN 變得非常複雜。

「面對每家新店, 我們都必須手動建立VPN連線至各個其他位置。最初這影響不大, 但隨著網站越來越多, 最終我們用了數小時來建立VPN連線。它就是不會跟著擴展規模。」Aquila的IT經理齊達傑 (Mike Zidaj) 說。

由於店必須手動連線, 因此運行時間經常會受到影響。如果當地員工沒有正確連線至VPN, 那麼IT必須在每週日手動登入以強制連線啟用網站的庫存日誌。「不管什麼時候, 我們大約有 30% 的辦公室在總部都顯示離線。」他說。



齊達傑
Mike Zidaj,
資訊技術經理

關於 Aquila

Aquila生產優質鞋品, 總部位於澳洲墨爾本。該公司使用網路VPN連接60個零售地點、總部和倉庫。該VPN還連接了作為 Azure執行個行的公司資料庫、薪資單和庫存系統。公共網路存取是透過辦公室總部的防火牆進行的。

「面對每家新店，我們都必須手動建立VPN連線至各個其他位置。最初這影響不大，但隨著網站越來越多，最終我們用了數小時來建立VPN連線。它就是不會跟著擴展模。」

更重要的是，隨著加密流量 (HTTPS) 的成長，齊達傑越來越沒有對公司網路用途的可見度。防火牆缺少解密流量的馬力。「我們試過用老化的端點控制軟體進行 URL 過濾，但很難管理，缺乏集中報告，而且成效不佳。用戶可以輕鬆繞過它。」齊達傑說。

因此安全受到威脅，可見度也有限。「我們無法判斷員工是在看YouTube還是在工作。要對 Web 流量實施安全政策就是沒有簡單這條路。」齊達傑說。

齊達傑拒絕MPLS並轉向Cyber Risk和Cato尋求協助

齊達傑開始到處尋找解決方案，這個方案不僅僅是要解決他的連線能力和安全挑戰而已。他考慮過部署MPLS服務。「很多零售商都在用MPLS和本地防火牆。」他說：「但這種方法的成本太高，還可能會把我們綁死在電信公司。」

齊達傑聽說了Cato平台，就向Cato合作夥伴CyberRisk尋求協助。「作為企業網路和安全領域的思想領袖與受信賴的顧問，我們很高興與紐澳地區的Cato Networks合作，並看到Cato為我們的客戶所提供的價值。」CyberRisk總監Leong Wang說：「Cato Networks為整合安全服務的新一代網路領導者，與老化的全球電信模式有很大的差異。」

齊達傑決定冒險一試。他用Cato取代了網路VPN和端點控制軟體。Cato Cloud是唯一的託管SD-WAN服務，能連接並保護澳洲和全球其他地區的行動裝置用戶、雲端、分支機構和總部。

「作為企業網路和安全領域的思想領袖與受信賴的顧問，我們很高興與紐澳地區的Cato Networks合作，並看到Cato為我們的客戶所提供的價值。」

齊達傑利用Cato的行動安全和最佳化，只憑Cato行動客戶端即可連上小型位置，免去在每個零售地點安裝設備的工作，大大簡化部署過程。無需安裝和維護設備，部署就更快更簡單。更重要的是，位於商場的零售點往往只能透過商場網路供應商所提供的私人IP去存取網路。不同於眾多SD-WAN解決方案，Cato行動客戶端以及Cato的SD-WAN設備，即Cato Socket，是可以在網路位址轉譯 (NAT) 後面運行的。

齊達傑為每個零售店面的電腦配置了Cato行動客戶端。行動客戶端透過自動建立的加密通道將所有流量傳送到最近的 Cato 入網點 (PoP)。Cato Cloud目前覆蓋了伯斯、墨爾本和雪梨所有主要澳洲商業中心的入網點。

他的Azure執行個體是透過Cato的無代理整合連線至Cato Cloud。只要在Cato Management Console上點幾下，就建立好從Cato PoPs到Microsoft Azure的IPsec VPN連線。Cato 將其入網點布置於相同的實體數據中心，作為雲端數據中心領頭供應商（如 AWS 和 Azure）的網際網路交換中心（IXP）。

「部署良好，設置很是簡單明瞭。Cato 銷售團隊、Cato Support 和 CyberRisk 幫了不少忙。一切進展順利。我們之所以選擇 Cato，有部分是因為它的部署過程極快又簡單。」

當齊達傑準備好時，他還能使用Cato Socket連接更大型的零售位置。Cato Socket橫跨多個電路連接負載平衡流量，如MPLS 或網路（DSL、電纜、LTE 等），以達到最大績效和最短運行時間。Socket可糾正資料封包丟失，並將網路和 WAN 流量透過最佳化最後一哩動態路由至最近的 Cato 入網點。入網點的雲端原生軟體會檢查所有流量，甚至是 SSL/TLS 流量，並套用必要的網路和安全政策。流量經由Cato的全球網路或網路轉發。所有CatoSocket都內建了可負擔的高可用性（HA），以實現低廉的備援。

部署簡單，可見度和掌握度大幅提升

自從部署 Cato 以來，齊達傑已見到運行時間有了大幅改善。「我們的 Cato 儀錶板如今都會常態顯示所有已連線的位置，並說明用戶已經注意到更可靠的網路存取。」他說。

更好的網路連線能力已經直接影響到業務。

「現在我們的庫存資料庫隨時保持最新資料，因為有了 Cato，我們的連線很牢靠。如果哪條線路出現頻寬不足甚至斷線，Cato 會自動連線。」

而且有Cato新一代防火牆（NGFW）檢查所有網路和WAN流量 - 加密及未加密流量- 齊達傑能夠更妥善地保護他的網路。「單一管理平台還大大改善我們的掌握度和可見度。管理階層現在能看店內員工是否存取了不符合公司安全政策的網站，並採取行動。」

Pet Lovers部署 100 個網站 SD-WAN，使用 Cato Cloud 無需防火牆

刪除分支設備

挑戰：如何輕鬆又經濟地連接和 保護 100+ 家店的安全

如同許多零售商一樣，Pet Lovers需要有效方式來確保旗下店鋪和加盟店的安全。大規模勒索軟體爆發的蔓延如NotPetya，令Pet Lovers執行長暨執行董事白泰恩 (David Whye Tye Ng) 憂心忡忡。

Pet Lovers已經使用網路VPN連線保護店鋪之間的流量。每家店的路由器都將POS系統流量透過 IPsec VPN 轉至該公司新加坡數據中心的防火牆，其 POS 伺服器就設置於該數據中心。但除了數據中心和四家店之外，其他零售位置都沒有防火牆來保護自己免受惡意軟體和其他攻擊。由於員工是直接存取網路，保護變得格外重要。

在每個網站增加防火牆或集中式威脅管理 (UTM) 設備的成本過高，而且部署時間過長。白泰恩表示那些設置了防火牆設備的地點，管理起來「既討厭又緩慢」。所有安全政策變更都必須由運營防火牆的本地服務供應商來執行。



白泰恩
David Whye Tye Ng
執行長兼執行董事

關於 Pet Lovers

Pet Lovers Centre Pte Ltd是寵物產品和寵物服務的亞洲領頭零售商。它是新加坡最大和最悠久的寵物連鎖店之一。如今Pet Lovers在新加坡擁有65家店面，在馬來西亞有23家店面，在泰國則有5家店面。

他曾考慮透過MPLS服務連接這些網站,但是在「一絲不苟」地評估過託管服務的成本和產品之後,他表示MPLS和部署安全設備都無法滿足他對低成本、快速部署和持續管理的需求。「我們在每個位置都有WAN最佳化程式和防火牆設備,每個位置都有容錯移轉。」

「我們不想被MPLS的成本綁架,而且我們還希望能有個可擴充又簡單的安全解決方案。」

Cato Cloud大規模簡化安全性和網路

白泰恩聽說過Cato Cloud及它的內建防火牆即服務 (FWaaS),他決定仔細看看。

Cato的FWaaS包括新一代防火牆(NGFW)以及其他安全服務,例如安全網站閘道(SWG)、進階威脅防禦和網路鑑識。所有安全和網路服務都整合在一起,讓白泰恩能夠利用Cato Cloud的安全和網路資訊決定內容豐富的政策。

有了Cato Cloud,白泰恩可以簡化執行方式。Pet Lovers就能夠將所有店鋪、自身數據中心,並且未來可視情況把行動裝置用戶和雲端基礎架構的流量一起彙整到雲端通用的SD-WAN。由於Cato Cloud包含了FWaaS,白泰恩就能保護連線至Cato Cloud的一切,進而避免因為部署和管理新安裝的和現有的防火牆設備所產生的成本。

從雲端提供安全性這點也很吸引他。白泰恩親眼目睹了UTM設備的侷限。儘管它們的功能清單讀起來很棒,但是增加的流量負載或啟用計算密集型功能可能會造成不得不進行不在預期內的設備升級。由於雲端資源幾乎可謂無限,他預期Cato Cloud不會發生這種問題。

雲端還帶來了另一個優勢—簡潔性。由於在雲端維護SD-WAN和安全功能,Cato Cloud邊緣的部署無足輕重,然而這點在提及推出100+國際位置時卻至關重要。

快速部署,完整的可視性

經過一些初步測試,白泰恩(David Whye Tye Ng)決定推出Cato。從少數幾家店開始部署,但後來擴展到剩下的網路,部署於是超出了他的預期。「我們每天能夠部署兩到三家店!」他說彙整他的整個安全和網路基礎設施使管理變得更容易。

「連接我在八個國家/地區的所有店面,還能夠從單一儀錶板精確又清楚地管理它們,這是改用Cato的一項重大勝利。」

與託管服務不同, Cato Cloud讓他可在必要時進行設定和變更安全性, 他表示:「以前安全管理又令人厭煩又緩慢。現在我們可以自己立即執行政策。」

能做到這點有部分原因是與安全介面的簡潔和複雜度有關。「我喜歡能在超棒的儀錶板上完全看清我們的安全性。」他說:「安全儀錶板必須清楚好管理。Cato在這點做對了。」

安全性因此獲得改善。「以前我們很容易受到攻擊, 網路存取根本門戶大開。現在我們的管控很嚴格。」他說。

「以前我們很容易受到攻擊, 網路存取根本門戶大開。現在我們的管控很嚴格。各個專案都面臨部署挑戰。但是 Cato 團隊反應很靈敏, 他們與我的團隊合作融洽。人員是選擇Cato的另一個關鍵成功因素。」

Cato: 優秀到能推薦給朋友

展望未來, 他預期將剩下位置都連到Cato Cloud。其中許多位置都是加盟店, 這點對零售IT團隊來說通常是個麻煩問題, 因為他們無法掌握加盟店的基礎設施。「這不是Cato Cloud的問題。」他說。

「我們控制安全和網路政策的所有基礎設施。加盟店只需要網路連線並部署 Cato 設備即可, 而事實證明要做到這點非常容易。」

總體來說, 他表示自己與Cato的合作經驗「很棒」。「有這樣友善又反映及時的服務團隊, 執行過程快速又容易。我會向朋友推薦Cato, 這對我來說很重要。」

全球食品供應商使用 Cato Cloud來確保全球績效、安全度和高可用性

MPLS 遷移至 SD-WAN • 最佳化的全球連線能力 • 經濟實惠的 MPLS 替代方案 • 安全的分支網路存取

雲端加速與控制 • 全球企業 • 遠端存取安全性和最佳化

挑戰：在不影響績效或敏捷度的情況下改善網路安全和可用性

製造商非常清楚重度依賴全球VPN的痛苦。VPN也許比 MPLS 更具成本效益，但是它的績效實在難以預測，而且設置大量 VPN 連線過於耗時。上述這些都還未涉及提供當地安全的問題。

而這些正是該全球食品供應商面臨的挑戰。該公司要求匿名，其為魚業開發和提供健康的飼料解決方案。它在歐洲和英國、中美洲和南美洲、澳洲塔斯馬尼亞以及現在在中國，經營 31 家製造工廠和辦事處。在改用Cato之前，該公司自行運營自己的網路，主要透過現場防火牆設備之間的VPN連線至位置。有些MPLS連結用於連接多個網站。

隨著公司發展成熟，透過收購而得到成長，隨之而來要面對的需求是升級連線能力和安全選項。許多網站對防火牆的授權支援即將過期，促使公司重新評估網路安全方法。現有的防火牆沒有滿足公司需求的能力，而且需要進行大規模升級，否則將不得不停用重大服務，例如病毒掃描和SSL流量掃描。公司知道需要在全球範圍內啟用進階安全性，但若要透過防火牆設備做到這點的話，成本相當可觀。

可用性是另一個關鍵問題。僅有少數國家/地區的辦公室中建立了高可用性，其餘位置繼續留有單點故障。更重要的是，公司對運營網路幾乎一無所知。如果使用者遇到績效問題，或更糟糕的狀況，像是網

關於全球食品供應商

Global Food Supplier 為 80 多個國家/地區的魚類和蝦類提供飼料的領導者。該公司的網路跨越 31 個地點，連接了 900多個移動用戶。在 Cato前，本地防火牆和基於 Internet 的 VPN 將全球各地的工廠連接到公司的數據中心。關鍵應用程序包括 ERP、Office365 和 SharePoint。

站遇上網路故障, IT 團隊沒有能夠瞭解為何發生問題的洞察力。隨著越來越多應用程式開始遷移至雲端, 公司需要額外的解決方案來最佳化WAN, 並減少SharePoint、團隊協作、電子郵件和M3 (ERP) 等這類應用程式的延遲。

Cato SASE 平台提供顯著優勢

公司的IT團隊向執行管理層爭取了: 標準化Cato Networks的全球解決方案, 好受益於幾個優勢。首先, 每個網站都將透過安裝具成本效益的備援 Cato Socket (即Cato 的邊緣 SD-WAN 設備), 以達到高可用性。其次, 進階安全性會完全融合到 Cato SASE 平台中, 公司網路將受到持續監控和掃描, 以偵測可疑流量。

全球業績也是關鍵。Cato 在其全球專用骨幹網路中納入 WAN 最佳化。相比之下, 現有的VPN因為仰仗公共網路, 在幾個國家/地區表現非常差, 尤其是中國、哥斯大黎加、智利和厄瓜多這幾個國家。這導致存取Office 365和M3等全球系統幾乎毫無用處。

網路可見度是Cato提供的另一個優勢。公司如今得以深入瞭解所有最後一哩的連線表現。Cato 提供輸送量、延遲、抖動和資料封包丟失的即時和歷史圖表。公司還可擁有集中管理的24x7支援和監控。

最後, 使用Cato還可以節省成本。憑著Cato的全球專用骨幹網路, 公司就能夠刪除所有MPLS電路。由於Cato在雲端執行安全性, 公司就能避免升級傳統防火牆的硬體。

使用 Cato 是如何實現全球一致的績效和安全性

公司要的是一個單一全球解決方案, 以一致的方式連接並保護所有辦公室和生產設施。此外, 公司內部缺乏支援這種網路的專家, 因此需要外部技術合作夥伴來進行配置更改, 並保持網路運行

「我們曾針對採用全球MPLS解決方案討論過, 但我們知道, 由於我們所在的全部國家/地區, 最終還是會面臨多名供應商和多個聯繫點。」

「我們曾針對採用全球MPLS解決方案討論過。」IT 經理說: 「但這個選擇被我們排除了, 因為, 即使理論上我們會取得一名供應商, 但我們知道, 由於我們所在的全部國家/地區, 最終還是會面臨多名供應商和多個聯繫點。」

Cato還能讓公司刪除所有分支防火牆和VPN連線。Cato Cloud 是經濟實惠的 MPLS 替代方案, 可將所有分支機構、受信任的業務合作夥伴以及實體和雲端數據中心與具有SLA 支援且經濟實惠的全球骨幹網路連起來。該公司的遠端位置透過備援 Cato Socket連到公司的系統; 遠端用戶透過 Cato 客戶端進行連線。由於所有WAN和網路流量都整合到雲端, Cato使用了一整套安全服務, 以全天候保護所有流量。防火牆和其他安全規則現在已集中到Cato Cloud裡, 因而便於管理, 而且由Cato自動更新。

「從 Cato 獲得自動化客戶端和安全更新這點很好。」IT 經理表示：「我們的防火牆供應商從來沒提供更新給我們過。現在由 Cato 集中更新了所有內容。這點確保了我們隨時都啟用最新功能來保護我們的網路。」

「一開始試驗 Cato, 我們就發現從 Cato 得到高階支援比從傳統防火牆供應商那裡得到支援要容易得太多。」

支援服務這點對他來說也很突出。「我們與Cato關係中最棒的部分之一就是我們得到的支援水準。

」他說：「一開始試驗 Cato, 我們就發現從 Cato 得到高階支援比從傳統防火牆供應商那裡得到支援要容易得太多, 就算這些供應商與我們合作了15 年也一樣。他們完全不把我們放在心上, 但Cato非常關注我們的需求。我們可以跟執行我們業務需求的人員直接交談。」

Cato 進階分析讓未來看起來更加光明

展望未來, 公司的IT團隊計劃建立出公司網路的進階區隔, 並且為其各種應用程式制定優先順序。

「我們正在研究不同的應用程式會使用多少頻寬, 並將使用策略來確立對我們而言最重要的事情優先順序。」他說：「憑我們從 Cato 獲得的所有洞察力和可見度, 我們有信心能最佳化頻寬的使用, 以從我們的網路中獲得更多優勢。」

「憑我們從 Cato 獲得的所有洞察力和可見度, 我們有信心能最佳化頻寬的使用, 以從我們的網路中獲得更多優勢。」