

FORTINET

亞太區副總裁上任

鞏固亞洲防線

以獨家ASIC加速技術的整合式威脅管理 (UTM) 產品供應商FORTINET，早前香港的亞太區出現人事變動，令其在本地市場上的聲勢稍為回落。但隨著該公司新任亞太區副總裁接手統領後，將有望鞏固亞太區市場的地位。



FORTINET是市場上獨家提供ASIC加速技術UTM的廠商。

張韓生為FORTINET新任亞太區副總裁，並負責整個亞太地區的營運、銷售、行銷及支援事務。張氏表示，FORTINET的亞太區總部仍以香港為基地，透過亞太區總部為各地辦公室及銷售點提供支援。上任前香港部門雖然有人事變動，但產品仍是繼續發售的，上任後香港的團隊也將陸續增加，以加強FORTINET在亞太區的力量。

同時，中國也是FORTINET重點打擊的市場，現時該公司亞太地區共有超過170名員工，其中一半是研發中心的人員，主要集中在北京及天津，以應用研發為主要項目。

熟悉亞太區市場

張韓生在科技產業界擁有25年的豐富經驗，曾任職於NetScreen、SUN公司及IBM；在加入FORTINET之前，為郵件安全軟件廠商CIPHERTRUST的亞太營運副總裁，藉建立和拓展強大的渠道合作夥伴，為CIPHERTRUST在亞太區締造營收佳績。此前，張氏則為NetScreen子公司NetScreen Technology International任職總裁，為母公司NetScreen掌管亞太區所有營運事務。張韓生同時也曾任NetScreen亞太區業務副總裁，協助NetScreen推動地區性業務，從初創階段到每年超過三億美元的營收。

UTM市場超30億

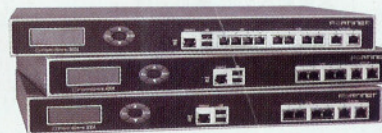
他指出，FORTINET所有的技術，是別家公司沒有的技術。軟件公司負責處理網絡中第七層的防衛技術，網絡公司則集中在第三層的保護，但受制於速度問題。在各有各

做的情況下，很難對現有的黑客、垃圾電郵、欺騙電郵等技術作出應對。然而，FORTINET的UTM (Unified Threat Management，整合式威脅管理) 所提供的技術雖然在處於第三層，但基於具備ASIC技術，不但大大改善速度問題，同時又能提供多功能的防衛，令到FORTINET一直取得穩定的市場佔有率。

據IDC的報告指出，UTM自2003年被獨立劃分為一種資安產品項目，當時已有8,500萬美元的市場規模。IDC更預期UTM的年增長率達17%，到2008年更有超過30億美元的市場規模。發展下去，UTM更有機會取代獨立式的VPN及防火牆產品。

新產品強化產品線

FORTINET在UTM的市場策略是全面的，故旗下的UTM產品線覆蓋至大、中、小企業，甚至供應商及電訊級產品。而最近該公司同時推出兩款FortiGate系列的高效能網絡安全設備FortiGate-1000A與FortiGate-1000AFA2，更針對大型企業，特別是在各個不同部門、辦公室、遠端或行動工作設備，以配置重要應用程式的網絡環境，進一步加強FortiGate的產品線力量。■



FortiGate-1000A是FORTINET最新在亞洲地區發布的UTM產品，主攻大企業市場。



FORTINET
新任亞太區副總裁張韓生。