

UTM 보안 어플라이언스 '구체화' 움직임

UTM 시장 연평균 40.8%의 성장률 전망 ... ISS, 포티넷, 워치가드 UTM 어플라이언스 차별화 노력

UTM

통 합위협관리(UTM) 시장으로 향하는 네트워크 장비들이 늘어나고 있다. 복합 기능을 원하는 고객 요구가 늘어나면서 한 가지 기능만을 가진 장비로는 살아남을 수 없기 때문에 업계는 파이어월, VPN, IDS, 안티스팸, 안티바이러스 등 기능들을 한 장비로 점차 통합하고 있다.

시장 조사 업체인 한국IDC가 올해 상반기에 발간한 보고서에 따르면 국내 보안 어플라이언스 시장은 연평균성장률 17.9%를 기록, 오는 2008년에는 2177억원으로 증가될 전망이다. 단일 플랫폼에서 파이어월/VPN, IDS/IPS, 안티 바이러스, 웹/컨텐츠 필터링을 제공하는 UTM 어플라이언스가 수면 위로 부상했다고 밝혔다.

UTM 보안 어플라이언스는 한 가지 이상의 보안 기능 수행을 목적으로 개발된 하드웨어, 소프트웨어, 네트워킹 기술들의 결합체라고 정의하고 있으며, 이 범주에 속하기 위해서는 어플라이언스가 반드시 네트워크 파이어월, ID&P, 게이트웨이 안티바이러스 기능들을 수행 가능해야 한다고 정의되고 있다.

하지만 UTM이라는 용어는 시장 조사 업체인 IDC가 시장 상황에 따라 만든 용어기 때문에 개념이 모호해, 몇몇 후발 업체들이 일부 기능만 통합하고도 UTM 장비로 시장에 홍보하기 위한 마케팅 메시지로 사용하고 있다는 것이 문제점으로 분석되고 있다.

이에 따라 UTM 장비로서 타 장비들과의 확실한 경쟁 우위를 두면서 선도적 위치를 정립하기 위해 포티넷과 ISS가 NSS 그룹의 UTM 인증을 받고 워치가드가 VoIP 등과 같은 새롭게 대두되는 기능을 추가하는 등 후발 업체와의 차별화를 꾀하고 있다.

최근 포티넷과 ISS는 자사 제품인 '포티게이트-3600'과 '프로벤티아 통합 보안 어플라이언스'의 NSS 인증을 획득하며 UTM 장비 시장의 선두를 점한다는 목표를 세웠다.

포티넷은 ASIC 기반의 안티바이러스, 파이어월, VPN, IDS, IPS, 트래픽 셰이핑, 콘텐츠 필터링, 스팸메일 필터링 등의 8가지 기능을 제공하고 NSS 인증까지 받게 되면서 고객에게 더 신뢰성 있는 장비를 제공할 수 있다는 점을 장점으로 내세우고 있다.

또한 포티넷은 KT, 데이콤 등의 ISP와 협력을 맺고 이들의 영업망을 이용해 대기업 그룹 계열사 및 그룹 백본망과 별도의 보안 조직이 구성돼 있지 않는 SMB 시장에서의 선도적인 위치를 계속해 이어나갈 수 있을 것이라고 전했다.

NSS 인증으로 차별화 꾀해

ISS는 PAM 엔진을 장착해 알려지지 않은 위협으로부터 실시간 차단이 가능하고 버추얼 패치를 통한 보안 위협에 대한 사전 방어가 가능하며, URL DB를 통한 웹 콘텐츠 필터링 기능과 스팸 메일 차단 솔루션까지 탑재해 UTM 장비의 차별화를 꾀하고 있다.

ISS코리아의 김형욱 엔지니어는 "ISS는 고객의 요구 사항을 충족시킬 수 있는 통합 장비를 만들기 위해 노력하고 있으며 대부분의 경쟁 업체가 아직 통과하지 못한 NSS 인증을 획득한 제품을 고객에게 제공할 수 있다는 것만



개념이 모호한 UTM 장비 시장에서 타 장비들과의 확실한 경쟁 우위를 두면서 선도적 위치를 정립하기 위해 포티넷과 ISS가 NSS 그룹의 UTM 인증을 받는 등 후발 업체와의 차별화를 꾀하고 있다.

로도 경쟁 우위가 있다"고 강조하고 "이번 인증을 받은 프로벤티아 통합 보안 어플라이언스를 통해 그 동안 상대적으로 보안에 취약했던 중소기업을 대상으로 집중 공략할 계획"이라고 전했다.

반면 2005년 2분기 전 세계 통합위협관리시스템(UTM) 시장에서 판매 1위를 달성한 워치가드는 NSS 인증이 UTM 장비의 필수 요건은 아니

라는 반응을 보이고 있다. NSS 인증은 IPS 제품에 대해서만 경쟁 우위를 입증할 수 있으며 UTM 장비에 대해서는 NSS 인증에 대한 시장 요구나 신뢰성이 그다지 크지 않다는 것.

이에 워치가드는 게이트 안티바이러스 시그니처 업데이트의 신속성과 스팸 방지 기능 탑재의 한글화를 경쟁 우위로 내세우고 있다. 워치가드는 이미 보유한 현대오일뱅크, 엠택비전, 한국철강, 연세대학교 등 다양한 레퍼런스를 기반으로 내년 UTM 장비에서만 15~20% 이상의 수익 향상이 있을 것으로 분석하고 있다.

워치가드 황현철 대표이사는 "워치가드는 지속적으로 변화하는 보안 위협에 따라 시장의 요구가 변화하고 있어 UTM 장비 보완 및 커스터마이징을 진행하면서 기능을 추가할 것"이라고 전하고 "내년에는 VoIP 기능 등 점차 중요해 지고 있는 기능들을 시장의 요구에 맞게 UTM 장비에 통합할 것"이라고 강조했다.

유윤정 기자 yjyoo@brimedia.com