

“고객 중심 마케팅 전략 펼칠 것”

1.25 대란 이후 보안에 대한 관심이 높아지면서 기업들은 통합보안장비 도입에 많은 관심을 보이고 있다. 포티넷은 통신사업자들과 제휴, 올 상반기에 SMB 시장에 1천여대의 보안제품을 공급했다. 상반기에 통합보안장비 시장에서 돌풍을 일으킨 포티넷코리아의 김종덕 사장은 하반기에는 고객에게 직접 다가가는 전략을 통해 상반기를 넘어서는 성과를 이뤄내겠다고 밝혔다.

고원규 기자 wko@dy.com

포티넷코리아는 올해 KT와 케이콤 등 국내 주요 통신사업자들과의 전략제휴를 통해 상반기에만 포티게이트 장비 1천여대를 SMB 시장에 공급했다. 김종덕 지사장은 이런 결과에 대해 “예산이 부족한 SMB 업체는 다양한 기능을 지닌 보안 시스템의 경우 예산 부담, 관리포인트 증가에 따른 불편함 때문에 도입을 주저하고 있다. 반면 어느 정도 규모가 있는 기업들은 보안 시스템 구축으로 속도의 제약을 한꺼번에 해결하려는 등 고객의 요구사항이 점점 다양해지고 있다”고 설명했다.

포티넷코리아는 올해 어려운 시장상황에서도 SMB 시장에 초점을 맞춰 상반기에만 40억원의 매출을 올렸다. 포티넷코리아의 2009년 매출은 약 30억원 정도였다. 포티넷은 2009년 넷스ক্র린의 공동 창립자인 린 지가 설립한 신생 보안 전문업체로, 세계시장에서 매년 100% 이상 매출이 증가하고 있다.

포티넷코리아는 2002년 설립 이후 본사 성장률을 넘어서 100% 이상의 초고속 성장세를 보이고 있다. 올해는 상반기에 이미 지난해 성과를 넘어섰고 하반기에는 60억원의 매출을 달성 올해 전체로는 100억원의 매출 달성 이 무난할 것으로 보고 있다.

김종덕 지사장은 포티넷의 고속 성장 배경에 대해 “국내 주요 통신사업자를 통해 공급된 포티게이트 제품군이 빠르고, 정확하며, 설치 및 관리가 쉬웠기 때문에 SMB 시장에서 인정을 받은 것”이라며 “소호 및 SMB 시장에서 저렴한 비용으로 종합적인 보안 서비스를 제공 받으려는 수요가 폭발적으로 증가하고 있다”고 밝혔다. 포티넷의 올해 실적은 SMB 통합보안장비 시장에 대한 정확한 분석을 통해 고객 요구를 충분히 만족시킨 결과라는 것이다.

포티넷 본사도 빠르게 성장하는 한국 시장을 주목하

고 있으며 마케팅 정책 등 지원책을 마련하고 있다고 한다.

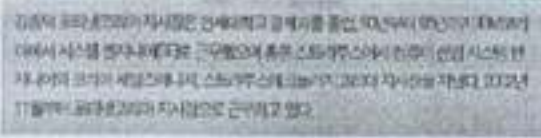
김 지사장은 최근 한국에서 발표된 기업시장용 포티게이트 5000 장비 출시에 맞춰 본사 현지 CEO와 수석이사 등 임원진이 방한한 것을 예로 들었다. 김종덕 지사장은 “CEO가 중국 시장인 이유로 본사 차원에서 아시아에 대한 관심이 많다”고 전했다.

포티넷은 한국시장을 3가지로 나눠 구분하고 있다고 김종덕 지사장은 말했다. 첫째, SMB시장으로 대부분 올인원 즉, 통합보안장비의 도입을 원하는 고객이다. 둘째, 현재 안티바이러스 게이트웨이와 IPS에 초점이 맞춰진 제품으로 이미 400개 이상의 고객이 확보되어있는 엔터프라이즈 시장이다. 셋째, 최근 출시된 포티게이트 4000, 5000 장비로 집중 공략할 계획을 세우고 있는 엔코, ISP 시장이다.

최근 들어 KT 114 전화안내 사이트에 300억, 계통건설 100억, 테코로도 100억 등이 구축되었으며, 대만에서는 중화텔레콤에 수백대의 장비가 한꺼번에 공급되는 등 대형 프로젝트의 수주가 잦아지고 있다고 한다. 일본에서는 안티바이러스 게이트웨이, 동남아시아 다른 국가에서는 안티바이러스 게이트웨이와 방화벽 등의 수요가 반반 정도로 국가별로 시장이 차별화되고 있다.

포티넷코리아는 고객들에게 최대한 가까이 다가가는 마케팅전략을 펼치고 있다. 구축이 완료된 고객사 중 만족도가 높은 사례를 발굴해 미디어와 세미나를 통해 성공사례를 소개하고 있는 것이다.

상반기와 하반기 2회에 걸쳐 엔드유저 세미나를 개최, 구축 성공사례를 소개하고 있으며, 지난해에는 숄실대학교, 올 상반기에는 KT테크캐에서 사용자가 직접 발표자로 나서 보안장비의 도입을 원하는 사용자들에게



김종덕 포티넷코리아 지사장은 하반기에 마케팅을 집중, 국내에서 인정을 받기 위해서 신생 업체들과도 제휴를 맺어 중소기업 시장 확대를 위한 전략을 펼칠 예정이다. 포티넷코리아는 올해 상반기에 40억원의 매출을 올렸다. 김종덕 지사장은 “소호 및 SMB 시장에서 저렴한 비용으로 종합적인 보안 서비스를 제공 받으려는 수요가 폭발적으로 증가하고 있다”고 밝혔다.

콘 호응을 얻기도 했다.

김 지사장은 SMB 시장에서 통합장비를, 중견기업에서는 안티바이러스 게이트웨이를 선호하며 규모가 더 큰 기업에서는 안티바이러스 IPS의 도입을 원하고 있다고 고객 규모에 따른 요구사항의 차이를 설명했다.

김 지사장은 “기업시장에는 이미 안티바이러스와 IPS가 구축되어 있는 곳이 대부분이다. 굳이 기존장비를 대체하기보다 장비 교체시기를 감안해 여러 가지 기능이 구현되는 포티넷의 장비를 알리는 데 주력할 방침”이라고 밝혔다.

김 지사장은 “포티넷의 장비는 안티바이러스 게이트웨이 장비로는 다른 어떤 장비와 비교해도 우수한 성능을 보인다”고 자부한다. 실제로 포티넷의 장비는 한번의 패킷을 방화벽, 안티바이러스, IPS 기능을 통해 검사함으로써 장비의 간소와 효율성을 높여준다는 평가를 받고 있다.

업계에서는 포티넷이 올해 하반기에 지사의 통합보안 장비에 SSL VPN 모듈을 더할 것이라는 소문이 돌고 있다. 김 지사장은 “포티넷이 이번엔일과 업무협약관계를 맺고 있기 때문에 그런 추측이 나오는 것 같다”며 “포티넷은 아직 SSL VPN까지 전진할 단계로 아니라고 판단하며, 지금은 시장조기에 걸맞은 제품에 집중하는 것이 더욱 중요하다”고 말했다. 포티넷코리아의 주요 채널 파트너로는 컴덱스시스템, 라이거시스템, 사스원, 넥스트코가 있다. ■