

‘시장 요구 충족하니 사업은 저절로...’



“통합보안제품으로 고객의 요구를 충족시키는 한편 시장을 세분화해 전략적으로 접근한 것이 주요했던 것 같습니다.”

지난 2002년 지사 설립 때부터 포티넷코리아를 지휘하고 있는 김종덕 지사장은 최근 글로벌 기업 지사장 중 단연 주목을 받고 있다. 오랜 경기침체로 대다수의 보안업체들이 어려움을 겪고 있는 와중에도 포티넷은 괄목할 만한 성장세를 나타내고 있기 때문이다. 김 지사장은 국내에서 올해 상반기에 거둔 매출이 지난해 전체 실적을 넘어섰다고 밝혔다. 특히 미국 캘리포니아에 위치한 포티넷 본사가 최근 연내 나스닥 상장을 목표로 하고 있어 매출 상승세는 더욱 탄력을 받을 것으로 기대되고 있다. 김 지사장은 ‘글로벌 시장에서도 포티넷의 제품이 호평을 받고 있는데 2002년 대비 지난해 6배의 매출성장을 이뤘으며 올해도 지난해보다 3배 가량 늘어날 것으로 본사는 예상하고 있다’고 밝혔다.

이같은 성장세에 대해 그는 ‘시장의 요구에 부합하는 제품과 기술을 발빠르게 선보이며 대응한 것이 맞아 떨어졌다’고 밝혔다.

“포티넷은 처음에는 바이러스게이트웨이에 포지셔닝했지만 곧바로 방화벽과 VPN 기능을 통합한 장비를 선보였지요. 특히 한국시장에 적합하게 커스터마이징하기 위해 별도의 ASIC을 개발해 탑재한 것이 시장에서 높이 평가된 것 같습니다.” 김 지사장이 분석하는 사업 호조의 배경이다.

올 상반기에도 포티넷은 국내에서 굵직한 성과를 일궈낸 상태다. 우선 SMB 시장을 타깃으로 한 통합보안 장비를 1천여대 출하했다. 포티넷은 올해 KT와 데이콤 등 주요 통신사업자들과 전략적 제휴를 맺고 자사의 주력 제품인 포티게이트 시리즈를 SMB 시장에 공급하고 있다. 특히 통합보안장비 1천대 공급은 최근 침체된 보안업계에서는 드문 성과를 꼽힌다. 이같은 성과를 하반기에도 이어가기 위해 포티넷이 마련한 전략은 IPS다. 네트워크 기반 기술을 적극 활용해 최근 주목받고 있는 IPS 수요를 선점하겠다는 게 김 사장의 전략이다. 이를 위해 다양한 이벤트를 준비하고 있으며 마케팅을 집중해 하반기 수요를 적극 공략할 예정이다.

타깃시장을 세분화하고 있는 것도 최근 포티넷의 전략이다. 하이엔드, 미드레인지, SMB로 시장을 구분해 각 시장에 적합한 제품을 선보이는 것이다. 김 사장은 ‘포티넷 제품은 다양한 환경에서 구현되는 라인업을 갖추고 있다’며 ‘사용자 PC기반은 물론이고 소호나 중소기업부터 고용량 엔터프라이즈 환경까지 적용된다’고 설명했다.

글·배승현 기자/사진·김구룡 기자