

“UTM 선도자 ‘포티넷’ 입지 굳힌다”

UTM 전문업체를 표방하는 포티넷코리아(대표 김종덕 www.fortinet.co.kr)는 지난해 중반까지 통합장비인 UTM을 통해 SMB 시장에서 괄목한 만한 시장 점유율을 확보했으며, 나아가 3분기에는 ‘포티게이트-5000 시리즈’에 대한 첫 레퍼런스를 확보했다. 이는 상단 장비 시장 공략의 신호탄이라고 자체 평가하며 올해도 기존 포티넷이 취약했던 중대형 엔터프라이즈 고객 및 ISP 고객 등을 타깃으로 영업을 강화할 방침이다.

포티넷은 지난해 울산방송을 비롯한 다수의 레퍼런스를 확보했으며, 포티넷은 포티게이트-5000 장비를 통한 엔터프라이즈 시장과 점점 활기를 되찾는 방화벽 시장 등 기존의 포티넷이 주력하던 SMB 시장에서 타깃 시장이 확장되는 등 지금보다는 더 큰 성장세를 보일 것으로 기대하고 있다.

김종덕 사장은 “포티넷은 시장에서 UTM 선도자로서의 입지를 확고히 다지고 있는데, 최근 일부 보안 업체들이 2개 이상의 보안 기능을 끼워 맞춰 UTM을 주장하고 있다”며 “이에 따라 고객들에게 진정한 UTM이 무엇인지를 인식시켜 경쟁사와 차별화할 수 있는 전략을 전개해 나갈 방침”이라고 밝혔다. 또한 진정한 UTM이란, 몇 개 이상의 보안 기능을 하나의 장비에서 공급하는 것이 아니라, 포티넷과 같이 글로벌 네트워크를 가지고 사후 업데이트 서비스 등이 수반되어야 한다는 점을 적극적으로 홍보할 계획이다.

또한 포티넷은 현재 고객들에게 포티넷은 SMB에만 적합한 솔루션이라는 인식이 지배적인데, 이러한 고객들의 인식을 타파해 나갈 계획이다. 김 사장은 “SMB 시장에서 수많은 고객들의 다양한 요구에 부응하며, 이에 맞춰 시장을 선점했다는 것만으로도 그 노하우가 입증된 것이다”며 “수많은 업체들의 요구를 전부 수용하고 있는 만큼, 대형 기업의 요구에도 충분히 대응할 자신 있다”고 호언했다.

이어서 포티넷은 기존 포티넷이 강세를 가져왔던 SMB 시장에서 포티넷은 지난해에 이어 올해도 선두적 시장 점유율을 이어간다는 방침이다. 이를 위해 KT나 데이콤 및 여타 회선 재판매 회사들과의 공조를 더욱 강화하며, 장애 처리 및 기타 부가 서비스 조직을 강화, 소비자 만족도를 더욱 높여갈 생각이다.

한편, 포티넷의 올해 주요 사업계획 중에 하나는 엔드 유저 고객 세미나를 통해 고객과의 유대관계를 한층 강화한다는 방침이다. 김 사장은 “올해 포티넷은 UTM 및 SMB 시장 굳히기, 포티게이트-5000 장비를 통한 엔터프라이즈, ISP, 텔코 등의 시장 공략, 그리고 IPS 시장 강화 등을 적절히 활용하며

SMB 시장은 물론 엔터프라이즈까지 아우르는 보안시장의 강자로 자리매김할 것”이라고 언급했다. <장윤정 기자>



김종덕 포티넷코리아 지사장