

Country : China  
Date : September 2008  
Publication : Telecom World

### **Fortinet : UTM is a good weapon for MSSP**

According to Ken Xie, Founder, President and CEO of Fortinet, Fortinet is the UTM market leader with product breadth and depth, global channels network and security subscription, which keeps the company at the industry's cutting edge. He mentioned that Fortinet has received 11 patents, 6 ICSA certifications, government certifications and Virus Bulletin 100 approved. These patents are Fortinet's key to success in the market for the FortiGate product line. The article also included mention of Fortinet being awarded the « Global Competitive Strategy Leadership of the Year » as a best practice award for enabling a profitable network based managed security service. The company also launched the FortiGate 5000 series, an enterprise product suite for end-to-end 10-Gigabit multi-threat security.



# Fortinet: UTM 为运营商 MSSP 添利器

运营商的安全外包服务中，UTM 担当大任

叶惠 / 文

UTM (统一威胁管理) 从 2006 年起风靡全国,除了国外厂商积极向中国市场推广这一概念外,国内安全厂商也纷纷跟进,推出自己的 UTM 产品。不过一直以来,集防火墙、防病毒、VPN 等多功能为一体的 UTM,作为安全威胁的统一管理设备,许多人将其看成是一个典型的针对中小企业市场的安全解决方案。

不过,在国外市场,为一些大型企业提供安全服务的 MSSP (外包安全服务商)也已经不是新鲜的事物。现在 Fortinet 将 MSSP 模式引入了中国市场,在电信领域服务运营商客户。不久前, Frost & Sullivan 还授予 Fortinet “年度全球竞争策略领导力”最佳实践奖,以奖励其可盈利的网络外包安全服务。

日前, Fortinet 创始人、总裁兼 CEO 谢青来到中国,接受了记者采访,解读了 Fortinet 的 UTM 服务 MSSP 的相关情况以及对中国市场的承诺。

## UTM 力压群雄

根据 IDC 的相关统计,从 2005 年到 2011 年 UTM 将会成为年复合增长率达到 26.2% 的最大单一市场,而其它包括入侵检测 (IDS) 和入侵防御 (IPS)、防火墙和 VPN 在内的单一市场都处于缓慢增长或者负增长的情况下, UTM 所蕴藏的市场机会让人期待,它将从 2005 年 13 亿美元的市场规模达到 2011 年的 31 亿美元。Fortinet 则一直是 UTM 市场的领先者。谢青指出,凭借宽广的技术平台、广泛的产品线和全球渠道以

及广泛的安全订阅覆盖支持着 Fortinet 走在了业界的前列。到目前为止, Fortinet 已经在全球发售了超过 30 万台的 FortiGate 设备。

据悉 FortiGate 系列产品集成了多种安全技术,还全面支持策略管理、QoS、负载均衡、高可用性和带宽管理,不需要任何软件支持,从而提高企业的安全和管理能力。另外, FortiGate 还获得了 11 项专利、6 项 ICSA 认证以及政府认证和 Virus Bulletin 100 的认证。这些专利和认证成为 FortiGate 在市场上取胜的关键。

日前, Fortinet 发布了 FortiGate 家族的最新产品,为其 FortiGate-5000 产品线提供扩展的 10Gb 以太网支持能力,这将帮助大型企业、运营商和服务提供商用户,在他们速度最快且通常是最关键业务的网络环境中部署高端的多重威胁安全产品。

值得一提的是,所有 FortiGate-5000 系列机架和刀片均符合 ATCA 行业标准。谢青指出,在产品中引入专门为电信行业设计的设计标准,对于 FortiGate 产品的性能、可靠性和可服务性都有很大提高。而 Fortinet 也是最早引入 ATCA 的安全厂商之一。

## 安全外包新模式

不久前, Fortinet 公司被 Frost & Sullivan 授予“年度全球竞争策略领导力”最佳实践奖,以奖励其可盈利的网络外包安全服务。该奖项证明了 Fortinet 安全平台的实力,目前全球已有 500 多家服务提供商采用 FortiGate 多

威胁安全设备来打造他们外包安全服务。

Frost & Sullivan 指出, Fortinet 除了具有技术实力和背景以外,还致力于开发一些能使 Fortinet 的新一代旗舰安全网关 FortiGate 成为交付即用可管理的可管理的服务应用。另外, Fortinet 在其所支持的每一项安全功能方面都有技术专长,其运营思路是为 MSSP 合作伙伴从战略主动性到可盈利业务方面都提供基于网络的外包安全服务。

在全球范围内,包括 KDDI、BT、KT 等大型运营商都是 Fortinet 的 MSSP 客户,在中国市场上, Fortinet 与中国网通和中国电信等已经在安全服务外包领域进行了合作。以中国网通为例,中国网通将为其客户提供 VPN 系统的安全外包服务,而 Fortinet 则为这一外包服务提供整合的 UTM 产品。另外,除了固网运营商外,谢青也指出 Fortinet 也将积极关注移动通信领域。

为促进 Fortinet 在中国的发展,谢青及其团队正在对中国的团队进行扩充和调整,除了扩大研发团队外,还将公司原来以区域划分市场的格局转变为以行业为区格的标准。这些都预示着其对中国市场的重视和投资力度的加大。与此同时, MSSP 服务中的 UTM 市场也在快速壮大之中, Fortinet 一方面在引入国外这个成熟的模式外,也在积极拓展这一市场。随着运营商对安全服务外包这一市场的重视,相信类似 Fortinet 这样的安全厂商也能找到更多属于自己的发展空间。 ●