

Country: Korea

Date: October 9, 2008

Publication: Security News

Headline: Interview with Justin Lee, Country Manager of Fortinet Korea: Large Enterprises are our Next Target

[인터뷰] 이상준 포티넷 지사장 “앞으로 타깃은 대형 사업자”



“일본시장에서는 왜 우리나라에는 많은 국산보안업체가 하나도 없는지에 대해 궁금했습니다. 일본에서는 1위 업체가 아니면 도입을 검토하지 않는다고 합니다. 포티넷 코리아는 UTM부분에서 1위라고 자부심을 이제는 대형사업자를 대상으로 시장을 넓혀가려 합니다.”

이상준 포티넷 코리아 지사장은 이번에 출시한 ‘포티게이트 5000 시리즈’에 대한 자부심을 가지고 있다. 새로 출시한 포티게이트-5000 시리즈는 한마디로, 10G 환경을 위한 UTM 이라고 할 수 있다.

이상준 포티게이트 지사장은 “포티넷의 포티게이트 5000 시리즈는 업계에서 최초로 지난 2004년 ATCA 기반의 새시 제품이 출시됐고, 이번에 본 새시의 슬롯(slot)에 장착되는 단위 블레이드에 AMC(Advanced Mezzanine Card) 기반의 가속 모듈을 장착할 수 있는 블레이드라 할 수 있다”고 설명했다.

그리고 “이를 통해 관련 업계에서 가장 빠른 182Gbps의 방화벽 성능과 98 Gbps의 IPSec VPN 성능을 보유하게 되었다”며 “또한 5003A와 RTM-XB2 라는 로드밸런싱을 위한 옵션 블레이드를 장착하여, 안티바이러스, IPS, 스팸등의 콘텐츠 보안에 대해서도 10G 환경을 지원할 수 있도록 구성할 수 있다는 점이 다른 점이라 할 수 있다”고 덧붙였다.

또한 이 지사장은, 이 제품이 텔코나 데이터센터 등의 대규모 사업자에게 적합한 제품이 될 것 이라고 주장했다.

그는 “이 제품의 출시로, 더 이상 코어 네트워크 환경에 UTM은 적절하지 않다라는 기존의 오해를 불식 시킬 수 있는 계기가 될 것으로 믿는다”며 “유럽, 일본, 미국, 호주 등의 유명 텔코 회사에서는 포티넷의 5000 시리즈, 특히 5140 새시를 활용하여 통합 보안을 제공하고 있다. 본 제품의 목표 시장은 Telco, 방송, 포털, 데이터센터, 대기업, 금융 등 백본망이 1G 혹은 10G 환경으로 구성되어 있는 곳이 될 것”이라고 강조했다.

더불어 그는 UTM을 통한 타깃시장에 대해서도 “포티넷은 UTM에서 시작했으나, UTM 시장의 리더십은 유지하면서, 리더에 머무르지 않고, 네트워크 보안 시장의 리더 업체로 나아가는 것이 포티넷의 방향”이라며 “타깃 시장은 Mid 엔터프라이즈, 하이엔드, 금융, 텔코 등 대형 시장”이라며 5000시리즈에 대한 기대감을 나타냈다.

이 지사장은 5000 시리즈 특징으로 코어망 데이터 센터를 타겟으로 하는 제품이라고 설명하면서, 더불어 서비스에 대한 부분도 언급했다.

그는 “가장 강력한 무기는 포티가드 서비스이다. 포티넷은 1천여 명 정도의 연구 인력을 보호 하는 등 투자를 높이고 있다”면서 “콘텐츠 보안, 즉 웹, 스팸, 바이러스, IPS 등과 같은 콘텐츠 보안에 대한 보안 문제를 분석 할 수 있는 수많은 연구 인력이 있는 것이 장점”이라고 말했다.

여기에 하드웨어 가속 기능을 제공하는 NP(Network Processor)와 콘텐츠 프로세스인 애플리케이션 ASIC이 제품의 기능을 더욱 강화해 주는 요소라 할 수 있다.

포티넷의 올해 60억 매출을 올릴 것이라고 자부했었다. 현재까지 포티넷 코리아는 3분기 누적매출이 전년대비 40% 성장을 이뤘지만 아직까지는 목표에 조금 모자라는 성적이다.

이 지사장은 이에 대해 “올해 사업 현황이 원만하게 이뤄지고 있으며, 4분기까지 다하면 목표에 이를 것으로 보인다”면서 “상반기 3대 비즈니스 전략으로, 채널 강화, 하이엔드 시장 공략, VPN/방화벽 원백 시장 공략을 세운바 있는데, 전략대로 이루어지고 있어 좋은 결과가 기대된다”고 말했다. <오병민 기자>