

# “몇가지 보안기능 갖췄다고 UTM 솔루션이 될 수 없죠”



“최근 UTM을 표방한 제품들이 속속 나오고 있지만 대다수가 기존 제품에 몇 가지 기능만을 추가해 구매만 맞추고 있는 실정입니다. 반면에 포티넷의 포티게이트 제품은 하드웨어 기반의 다각적인 보안기능은 물론 주기적인 패치 업데이트 등 제반 인프라까지도 고려할 수 있는 진정한 UTM 제품이라고 자신합니다.”

김종덕 포티넷코리아 이사장은 포티게이트 제품군은 침입방지시스템(IPS), 바이러스 킬 등 다양한 보안 기능을 ASIC화 해 하나의 엔진에서 구현하는 국내 유일의 통합보안 솔루션이라고 밝혔다.

또한 포티게이트는 간편하게 관리할 수 있는 전용툴셋으로 안티바이러스 및 콘텐츠 필터링과 같은 애플리케이션 단계의 서비스는 물론 방화벽, VPN, 침입방지, 트래픽 셰이핑에 이르는 네트워크 단계의 서비스를 제공한다고 설명했다.

특히 김 이사장은 전 세계적으로 신종 바이러스가 갈수록 확산되면서 안티바이러스를 개발해 3시간 이내에 고객들에게 제공할 수 있는 ‘포티프로텍트 서비스’는 최대 경쟁력이라고 강조했다.

2002년 11월 국내에 설립된 포티넷코리아는 국내 UTM 시장을 개척한 ‘UTM 리더 멤버’로 평가받고 있다.

포티넷코리아는 창립 당시 ASIC 기반의

안티바이러스를 기능에 대한 제품을 국내 시장에 처음 선보이며 방화벽 위주의 국내 시장에 차별화로 승부를 걸었다.

김 이사장은 “포티게이트는 단일제품 대비 관리·유지보수가 용이하며, 비용 절감 효과도 크다는 점이 중소기업(SMB) 시장 공략에 주요했다”고 분석했다.

특히 KT와 데이콤을 통한 저가형 임대

하이엔드, 시장까지 포괄 솔루션을 제공할 수 있는 라인업을 준비하고 있다며 이를 통해 전방위 마케팅을 적극 펼칠 것이라고 계획을 밝혔다. 또한 공공·금융 시장의 통합보안 제품 수요에도 기민하게 대응해 시장 영역을 확대한다는 전략이다.

김 이사장은 “현재 공공·금융

## ASIC기반 하드웨어 장비로 차별화 하반기 캐리어시장 공략 본격시동

서비스를 제공하는 판매방식으로 3000대의 UTM 제품을 중소기업에 제공하는 등 SMB 시장에서 가파른 실적을 거두고 있다고 덧붙였다.

“지난해까지 SMB 시장을 공략으로 포티넷코리아의 성장 기반을 구축했다면, 올해 하반기부터는 통신회선 사업자 시장을 적극 공략해 수익 안정화를 이룰 것입니다.”

김 이사장의 올해 목표는 중소기업 시장 점유율을 90%까지 끌어올리는 한편 캐리어 시장의 백엔드 레퍼런스를 확보한다는 것이다.

그는 포티게이트 제품군은 코엔트에서

용 분야는 국내보안 업체들에 대한 보호장벽으로 외산업체들에겐 진입장벽이 높은 실정”이라며 “하지만 통합보안 장비 분야에서는 포티넷이 가장 진보된 기술력과 노하우를 가지고 있어 공공·금융 시장의 성공적인 진입을 이끌 것”이라고 자신감을 내비쳤다.

이재형기자 jhee@kci.co.kr