

“SMB시장 부동의 1위 고수가 목표”

FORTINET



김종덕 지사장

수하는 있다. 1위를 고수하는 비결에 대해 그는 차별화된 시장 경쟁력이 필수조건이라고 덧붙였다.

김 지사장은 포티넷코리아 솔루션만의 경쟁우위 전략에 대해 세가지로 압축해서 표현했다.

첫번째 차별화 전략으로 IPS를 포함한 8가지 보안 기능을 ASIC화 했다는 점을 강조했다. 타사의 솔루션에 비해 통합보안장비기능을 강화했다는 것. 하나의 엔진에서 모든 보안 기능을 강화할 수 있다는 설명이다.

두번째 차별화 전략으로 솔루션의 보안 능력을 강화, SLA에 해당하는 포티프로텍트 프리미어 서비스를 제공한다는 점이다. 마지막으로 업계 유일의 컴플라이언스 콘텐츠 익스펙션 기능을 추가해 타 벤더의 솔루션과 차별화시켰다고 그는 피력했다.

포티넷코리아는 올해 IPS 보안 개념을 포함하는 UTM 서비스 제공자로서의 위상을 강화한다는 전략이다.

김 지사장은 ISP급 트래픽을 분석하고 보호할 수 있는 포티게이트 솔루션으로 시장 공략을 강화해, ISP 시장을 선점할 수 있을 것으로 기대한다고 시장 전망을 밝혔다.

포티넷코리아는 특히 올해 엔터프라이즈 시장을 겨냥한 시장 확대방안에 주력한다는 방침이다.

임희정 기자 nocutim@seoulfn.com

“포티넷코리아는 올해 제품의 성능은 높이고 가격은 다운시키는 등 두 가지 시장 경쟁요소를 무기삼아 공격적인 영업 전략을 펼칠 계획입니다. 제품 성능에 걸맞는 합리적인 가격 제시로 IPS업계에서의 자리매김에 힘을 것입니다.”

통합 보안 장비 업체인 포티넷코리아 김종덕 지사장은 올해 사업 전략에 대해 SMB 보안시장 점유율을 90% 대로 끌어 올려, 시장 석권에 나설 계획이라고 말했다. 특히 산업군별 레퍼런스를 확보해 포티넷솔루션의 TCO 절감 제고에 나선다는 방침이라고 덧붙였다.

지난해 은행, 보험, 증권 업계에 보안 솔루션을 판매한 김종덕 지사장은 올해 초 솔루션 구축을 시작하는 등 금융권 시장 확대에도 주력하고 있다.

그러나 금융권에서는 카드, 보험 등 제 2금융권을 중심으로만 솔루션 판매 영업에 나서고 있다. 그 이유는 정부가 K4 인증을 받은 솔루션만 은행에 판매할 수 있도록 제한하고 있기 때문이다.

김 지사장은 정부의 현 K4 인증 제도에 대해 쓴 소리를 토해냈다.

“외국계 보안업체의 경우 침입방지시스템의 국제인증인 CC인증을 받고 있으나, K4 인증 획득이 어렵기 때문에 은행권을 공략하는 것이 실질적으로 제한돼 있습니다. 국가정보원의 K4

인증을 받기 위해서는 오픈 소스 코드를 제공해야 하기 때문에, 외국계 업체들은 은행권 공략을 사실상 포기한 상태입니다. 이런 제도가 보안기술의 진보를 가로막는 요인이 되고 있다고 봅니다”

하지만 그는 정부가 올해 발표한 국제 CC인증 제도 가입이 2~3년 이내 추진될 것으로 전망됨에 따라, 외국 업체들의 활로가 열릴 것으로 기대한다고 밝혔다.

현재 포티넷코리아는 국내 SMB시장 점유율을 60% 이상 석권하는 등 부동의 1위 자리를 고