



Interview

존 우 이멘스타 사장

“중국과 일본을 발판으로 한국시장에 진출할 것”

이멘스타는 실리콘 벨리에서 막 역동적인 발걸음을 시작한 기업으로서 파이버 투 홈, 그리고 FTTH 산업에 초점을 맞추고 있다. 제품으로는 EPON 및 GPON 솔루션이 있다. 우리 회사는 이제 26개월 했지만 18개월 했을 때 달성한 최초의 대규모 구입 주문이 백만 달러 이상일 정도의 성과를 보유하고 있다.

이멘스타는 현재 듀얼 모드 GPON EPON을 개발 중이다. EPON이 아시아 지역에서 넓게 구축되었고 GPON은 북미와 유럽 지역에서 통하기 때문이다. 중국에 주요 개발사와 시스템 벤더들이 있을 것이라고 믿고 있다. 이들은 세계적인 시장으로 부상하고 있는 아시아의 중국을 내수 시장으로 확보하고 제품을 공급하고 있다. 또한, 유럽과 북미 지역에서 상당한 실적을 기록했다. 우리가 제공하는 듀얼 모드 솔루션을 이용한 중국의 한 티어 킴 시스템 벤더는 싱글 디자인을 개발할 수 있었고, 여러 시장에 제품을 공급하고 개발 주기와 단축을 가능케 했다. 아울러 여러 시장을 유지하면서도 개발 주기와 방식 단순화를 지원했다. 이멘스타는 실리콘 벨리에 주재한 회사이지만, 아시아와 중국이 매우 중요하다는 사실을 이해하고 있다.

전 세계의 다양한 분석 보고서에 의하면 2010년까지 가정 가입자는 6천만을 달성할 것으로 전망된다. 그리고 아시아 시장은 6천만 파이버 투 홈 규모를 이룩하는데 크게 기여할 것이다.

FTTH이라는 기술은 표준 기관마다 일정 사양을 제시하고는 있지만, 모든 캐리어가 고유한 사양과 요구사항을 주문한다. 그래서 우리는 캐리어들과 직접 일하면서 사업적으로 특수한 요건을 이해해 시스템 벤더들이 캐리어의 요청을 간단하고 빠르게 구현 및 충족할 수 있도록 지원한다. 특수한 요구사항을 실리콘 수준에서 구현하는 것은 비용을 절감하는데 매우 중요하며, 우리가 논하는 빛의 속도에 있어서 실리콘만이 추구할 방향이다.

한국은 이멘스타에게 매력적인 시장이다. 시장성에 관한 단순한 의미가 아니라 높은 수준의 네

트워크가 구축돼 있어 테스트베드 이상의 의미를 가지고 있다. 한국 정부부가 주도하는 U코리아 비전에 2010까지 가정의 65%를 100Mbps 속도로 업그레이드 하겠다고 한 것을 고무적으로 생각한다.

이멘스타는 한국 시장에서 삼성, 코어세스 등과 경쟁을 벌이고 있다. 현재 엘리언, 다산네트웍스 등과 파트너십을 체결해 사업을 진행하고 있다. 이들 회사들은 이멘스타의 칩셋을 탑재한 제품을 일본에 공급하고 있으며, 중국 차이나텔레콤의 인증 테스트에도 통과한바 있다. 이미 주변국에 검증이 됐기 때문에 한국의 KT, 하나로텔레콤에 공급할 수 있는 유리한 위치를 확보하고 있다. 현재 두업체의 요구조건이 무엇인지 조사를 진행하고 있다.

한국에서 WDM 방식이나, EPON 방식이나에 대한 논란이 이루어지고 있는 것으로 알고 있다. BMT 결과 EPON이 더 좋은 점수를 받았다고 확인한 바 있다. 일본에서는 2005년 EPON방식으로 100만 가입자가 확보됐으며, 2006년에는 400만명 이상의 사용자가 늘어난 것으로 예상되고 있다.

이멘스타는 최근 고밀도의 통합성을 자랑하는 Multi EPON 스위치 칩셋을 발표하기도 했다. 이 제품은 4가지 요소로 구성된다. 불로킹 없는 트래픽 포워딩 기술을 지원하며, 네 개의 옵티컬 EPON 포트와 네 개의 기가비트 이더넷을 통합한다. 문서관리를 제공하며 칩셋 전체를 제어하는 이멘스타 iROS(ImmenStar iROS)를 포함하고 있다.

