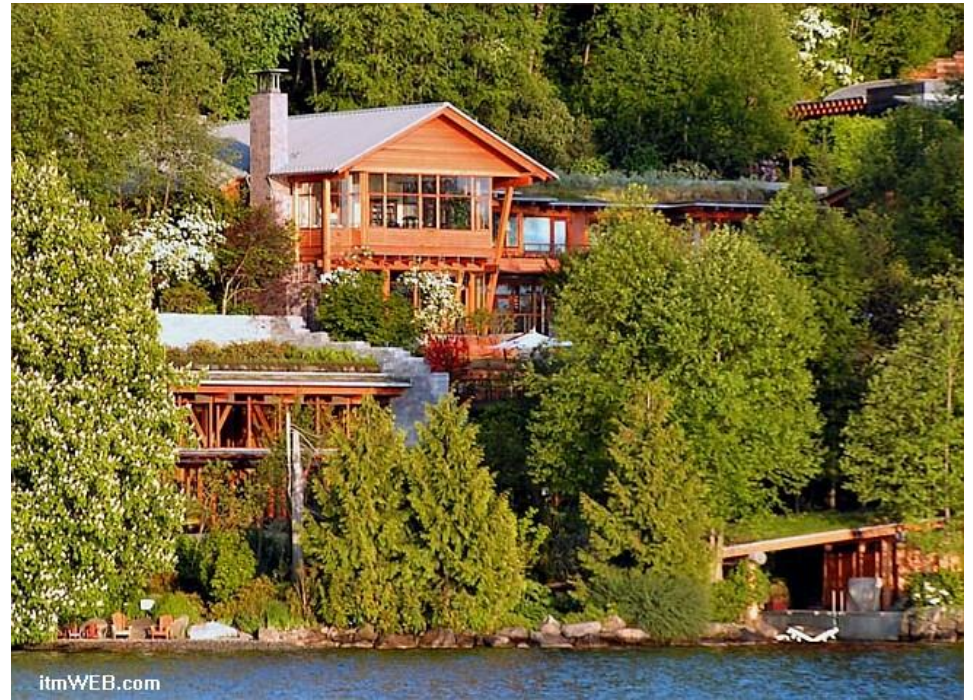


제11강. 빌 게이츠와 마이크로소프트

**실리콘 벨리의 해적들:
IT 기술 시스템을
건설한 빌 게이츠**





미국 역대 최고의 부자 10명

(단위:달러, %)

순위	이름	사망당시재산	GDP점유율
1	존 D 록펠러	14억	1.53
2	코넬리어스 밴더빌트	1억500만	1.15
3	존 제이콥 애스터	2000만	0.93
4	스테판 지라드	750만	0.67
5	빌 게이츠	820억	0.66
6	앤드루 카네기	4억7500만	0.60
7	알렉산더 T 스튜어트	5000만	0.56
8	프레드릭 와이어호이저	2억	0.54
9	제일 골드	7700만	0.54
10	스티븐 밴 렌셀러	1000만	0.51

*순위는 사망 당시 미국 국내총생산(GDP) 대비 개인자산비율.

자료:포천 단, 게이츠는 2006년 말 현재.

빌 게이츠의 저택과 자동차

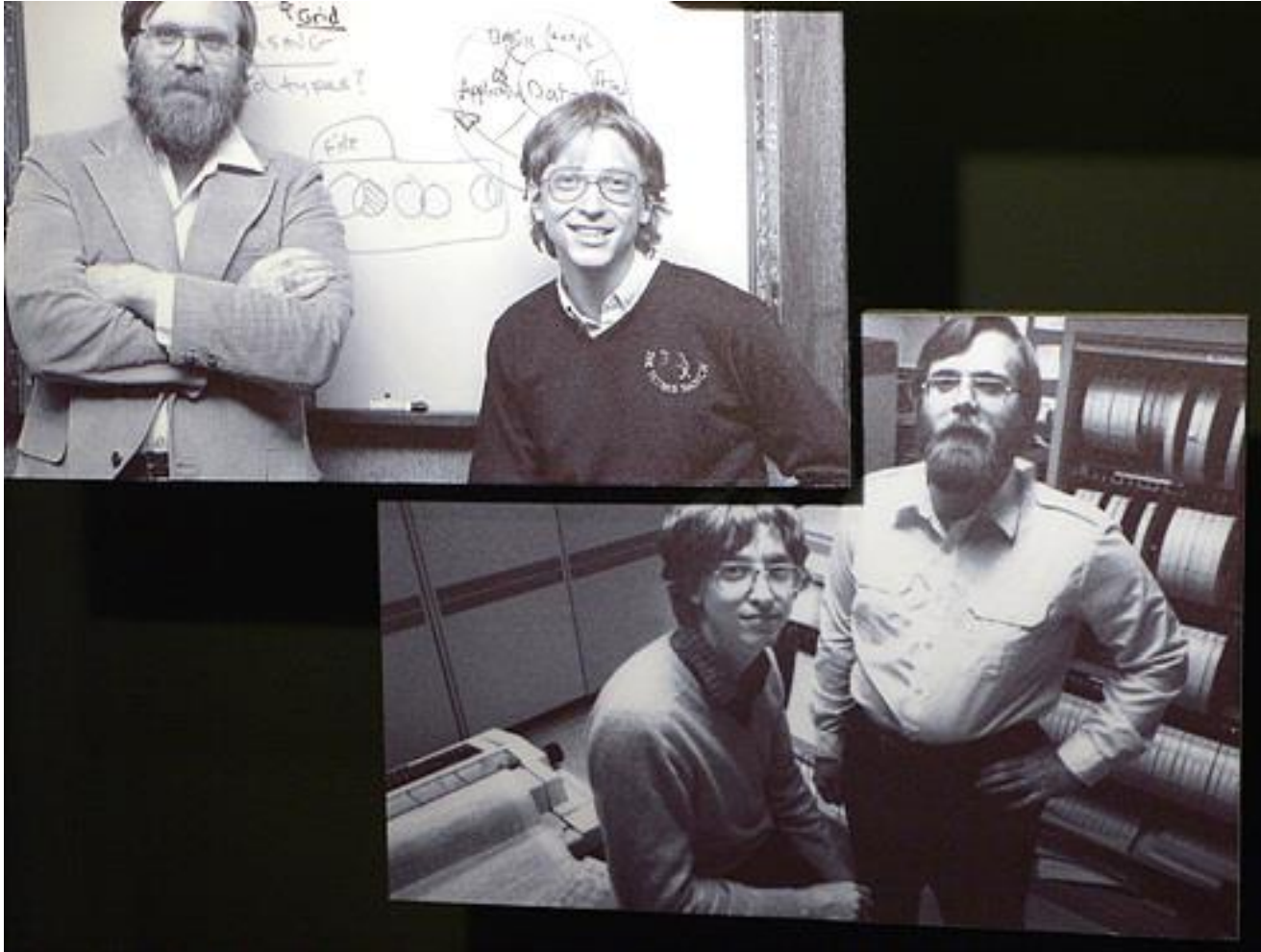
빌 게이츠의 이름은 대중에게

‘최고의 부자’와 동의어로 사용된다.

그러나 최고의 부를 이룬 것은 ‘최고의 기술’이 아니었다.

기술의 성공은 기술 이상의 것을 필요로 한다.

‘을’의 위치에 불과했던 시절, 1980-90



1980년 Microsoft는 32명, IBM은 30만 명의 사원이 있었다. IBM의 입장에서 25세의 빌 게이츠가 경영하는 MS는 어린 아이에 불과했다. 이후 10년 동안 빌 게이츠는 철저하게 IBM의 비위를 맞추며 한편으로는 윈도우의 개발을 집요하게 추진했다. 10여 년 뒤 Microsoft는 IBM의 규모를 완전히 추월했다.

‘독점 기업가’로서의 빌 게이츠



빌 게이츠 MS 회장이 29일 뉴욕에서 윈도우비스타를 소개하고 있다. [사진=AP]



Netscape에 대한 무리한 대응은 업계의 반발을 가져왔고
결국 Explorer를 윈도우에 끼워 팔면서 미 정부를 자극해
1990년대 말 반독점 소송으로 이어졌다.
반독점 소송은 Microsoft와 빌 게이츠에게는 최대의 시련이었다.

이미지 메이킹



2000년 뉴델리를 방문한 빌 게이츠가 한 아이에게 구강 위생용 백신을 주고 있다.

반독점 소송 후 빌 게이츠는 언론에 편안해 보이는 모습을 노출하기 시작했다.
특히 ‘빌&멜린다 재단’을 만들어 부를 사회에 환원하기로 한 뒤
대중들의 시선은 ‘동일인물임을 믿을 수 없다’라고 표현할 정도로 많이 달라졌다.
여론을 호도하려는 시도일 뿐이라는 비판도 많았지만
‘빌&멜린다 재단’의 활동으로 제 3세계 국가에서 수 십 만 명 이상이 목숨을 건진 것만은 분명해 보인다.

스티브 잡스와 빌 게이츠



둘 다 1955년생 동갑이고, 대학을 중퇴했으며,
젊은 나이에 억만장자가 되었다는 공통점을 가지고 있다.
하지만 출신계층과 외관상의 성격은 판이하게 다르다.
잡스의 인생은 기복이 심했고, 게이츠는 외관상 뚜렷한 기복을 찾을 수 없다.

IBM의 아성에 도전한 매킨토시



큰 반향을 불러일으켰던

1984년 매킨토시 광고

애플을 상징하는 여성 주인공이
IBM을 상징하는 스크린 속의
독재자를 부숴버린다.

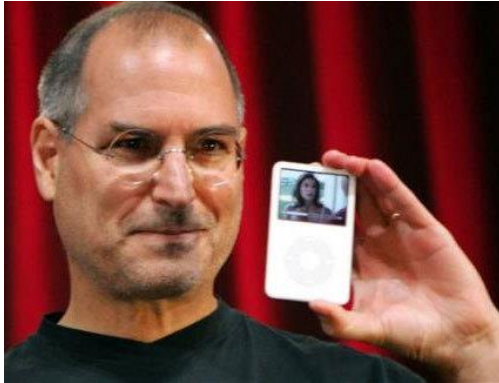


1984년 매킨토시 생산라인

스티브 잡스는 매킨토시 시장규모를 과도하게 예측해
애플을 위기로 몰아넣었다.

결국 자신이 영입한 존 스컬리에 의해 애플을 떠났다.

잡스의 귀환



1990년대 말에 복귀한 잡스는 놀랍게 부활했다.
아이팟, 아이폰, 아이패드를 차례로 성공시키며
제2의 전성기를 만들었다.

1. 잔다르크 신드롬

❖ 의미

- 100년 전쟁 시기 잔다르크:
포술장으로서 기병대 무력화
- 획기적인 신기술의 등장으로
인해, 축적된 경험과 노하우가
별반 쓸모 없어지는 현상
- 백전노장 vs 젊은 신예
→ 후자가 유리한 상황을 의미



PC와 S/W를 분리시킨 발상의 전환

구세대가 떠올리는 컴퓨터



빌 게이츠의 컴퓨터



2. 시스템 건설자

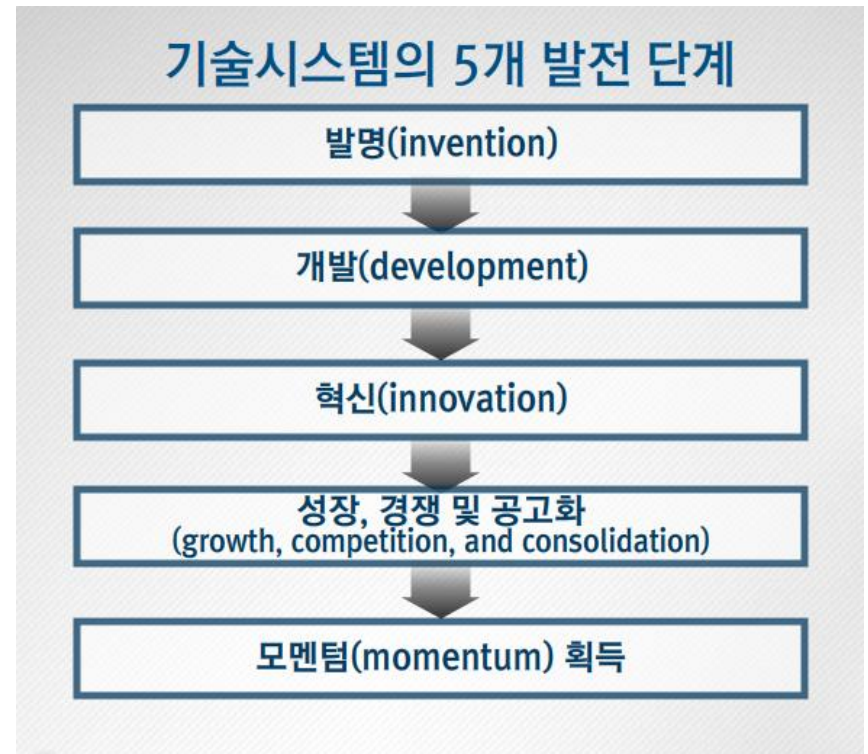
❖ 포드슨 트랙터의 사례

- 1920년대 보급형 트랙터
- 미국에서는 성공, 소련에서는 실패
- 적절한 AS의 제공 여부가 관건
- 기술의 성공에 기술 외적 요인이 작용
- 트랙터 (제작 기술) + AS 제도
= “포드슨 트랙터의 기술 시스템”



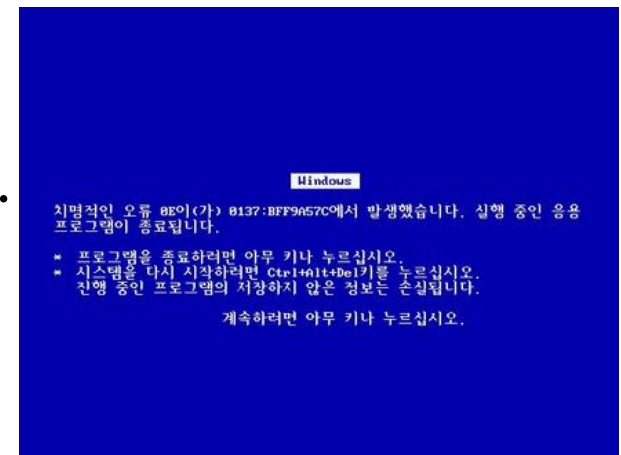
에디슨이라기보다는 록펠러

- ❖ 기술 시스템의 건설자들
- ❖ 에디슨 형
 - 발명~혁신까지, 기술적 측면의 완성에 직접 참여
- ❖ 록펠러 형
 - 성장 및 경쟁 과정에서 유능한 수완을 발휘하는 경영자
- ❖ 빌 게이츠는 록펠러 형으로 분류



3. 황당하지만 그럴 듯한 영업 전략

- ❖ OS에서 중요한 것은 충분한 응용 프로그램의 확보
- ❖ 충분히 검토되고 시장의 반응이 확인된 기술을 흥내내기
 - MS-DOS : 5천 달러에 구입
 - 윈도우 : 제록스와 매킨토시가 이미 개발 사용중
 - 워드, 엑셀 : 매킨토시용으로 개발한 제품
 - 익스플로러 : 넷스케이프 네비게이터 흉내
- ❖ 독과점 체제의 형성 : 블루스크린에도 불구하고...



기술의 완벽함보다 중요한 시장 점유율

❖ 후발 주자의 선택: 위험한 모험은 하지 않는다.

❖ 먼저 팔고 만든다, 먼저 팔고 나중에 고친다.

- 소프트웨어이기 때문에 가능한 일 - 자기 상품에 대한 탁월한 통찰

❖ 종합적인 평가

- 마이크로소프트의 기술은 최고 또는 선구라고는 할 수 없음.
- 마이크로소프트의 기술 시스템은 충분히 선구적이었음.
 - » 운영 체제와 응용 프로그램을 ‘상품’으로 인식
 - » IT 시장의 전체 구도를 형성. 혁명은 가능할까?