



※ 본 기사는 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

Activision과 Blizzard 합병의 영향 (The Impact of Activision Blizzard)

매튜 쿠머(Mathew Kumar)
가마수트라 등록일(2008. 6. 9)

http://www.gamasutra.com/view/feature/3690/the_impact_of_activision_blizzard.php

본문 텍스트

지난 2007년 12월 Activision과 Vivendi Games가 곧 합병할 것이라는 뉴스가 나온 후 업계는 충격에 휩싸였다. 그로부터 반년이 넘는 지금까지 합병이 진행되고 있는 가운데 그 소식은 여전히 충격으로 받아들여지고 있다.

새롭게 탄생할 회사(주주들과 몇몇 정부규제기관으로부터의 승인을 받아야 하는 상황)는 또 다른 면에서 파란을 일으키고 있다. 즉 신임 CEO 로버트 코틱이 언론에 흘리고 있는 이야기처럼 *Guitar Hero* 등 Activision 프랜차이즈를 아시아 시장에 홍보하는데 Blizzard를 이용한다든가 내년 E3엑스포 행사에 참여하지 않는다는 이유로 엔터테인먼트 소프트웨어협회를 탈퇴한다는 소문이 돌고 있기 때문이다.

이 심층 기사에서 가마수트라라는 합병 건에 대해 자세히 설명하고 발표가 있는 이후에 회사가 취한 조치들에 대해서 언급하고자 한다. 여기에 더해 웨드부시 모건 투자회사의 애널리스트인 마이클 패크터와 게임산업 전문변호사인 토머스 버스카글리아 등을 포함한 업계 최고권위자들의 논평을 들어보기로 하겠다.

합병 거래의 실상

Activision과 Vivendi는 작년 12월 3일 Vivendi Games와 Activision을 합병하여 새로운 기업 Activision Blizzard를 설립한다는 계획에 최종 합의를 얻었다고 밝혔다. 이로써 두 회사는 세계 최대의 순수한 온라인·콘솔 게임 퍼블리셔로 거듭난다는 구상인 것이다. 두 회사는 2007년 견적 기준 매출수입이 약 38억 달러를 기록할 것으로 기대되고 있어 제3자 게임 퍼블리셔로는 최대 규모를 자랑하고 있다.

이런 구상은 비록 일부 업계 관측통들로부터 회의적인 반응을 불러일으키고 있긴 하지만(가마수트라
의 회의론에 대해서는 [여기](#) 클릭) 적어도 Activision Blizzard가 규모 면에서만은 Electronic Arts와 거
의 맞먹게 될 것은 분명하다는 것이 중론이다.



이 합병 건은 Activision 주주들의 최종 승인을
받아야 통과되겠지만 EU집행위원회와 Vivendi,
Vivendi Games, Activision 이사회로부터는 이
미 승인을 얻은 상태이다.

발표된 합의내용에 따르면 Vivendi Games는
Activision의 자회사와 합병을 하게 될 것이며
그에 따라 Vivendi Games의 주식은 2억9천530
주에 달하는 Activision 보통주로 전환될 예정
이라고 한다.

Activision의 보통주 시가를 주당 27.50달러로
할 경우 Vivendi Games 입장에서 보면 약 81억 달러에 달하는 액수를 의미한다.

이번 합병과 동시에 Vivendi는 총 17억 달러에 달하는 현금을 들여 Activision에서 신규 발행하는
6,290만 보통주를 주당 가격 27.50달러에 매입할 예정이라고 한다. 이번 거래에 따라 Vivendi는
Activision Blizzard의 주식을 52% 보유하게 될 것이다.

협상이 마무리 지어지면 임원진 중에서 약간의 변동이 있을 예정이다. 로버트 코틱은 Activision
Blizzard의 사장 겸 CEO에 임명될 것이며 현재 Vivendi Games의 CEO인 브루스 핵은 Activision
Blizzard의 부회장 겸 CCO 자리에 오를 것이라고 한다.

마크 그리피스는 Activision의 비즈니스와 Sierra Entertainment, Sierra Online, 그리고 Vivendi Games
의 모바일 부문을 총괄하게 될 Activision Publishing의 사장 겸 CEO를 맡게 될 것이다.

마이크 모하임은 유임과 동시에 계속해서 Blizzard Entertainment의 사장 겸 CEO를 맡을 것으로 알려
져 있다.

합병 관련 주요 내용

이번 발표가 있는 후 몇 가지 변화가 있었는데, 일부는 Activision이나 Vivendi의 합병 전 협상 내용과
관계된 것이고 일부는 향후 설립될 Activision Blizzard의 미래와 관련된 것이다.

“Activision Blizzard”는 브랜드로 활용되지 않을 것임

Activision이나 Blizzard 등 새로운 회사를 지칭할 갖가지 그럴 듯한 이름들이 거론되었으나 결국 Activision Blizzard로 합의를 보았다. 그러나 증시 종목이름으로는 사용되지 않을 것이며(“Blizzard”라는 이름이 일종의 스타파워를 갖고 있기 때문) 향후 소비자대상 브랜드로도 활용되지 않을 것이라 한다. 마이크 모하임은 합병 공식 발표 직후 [게임전문지 1UP과의 인터뷰](#)에서 *World of Warcraft*와 같은 게임타이틀은 박스에 계속 “Blizzard”라고 표시될 것이라고 밝혔다.

Activision은 2007년 4/4분기에 최대의 퍼블리셔

NPD 자료에 따르면 Activision은 콘솔·핸드헬드·PC게임 분야 등에서 매출 기준 미국 내 최대의 퍼블리셔로 손꼽힌다. 이 회사는 Neversoft의 *Guitar Hero III: Legends of Rock*과 Infinity Ward의 *Call of Duty 4: Modern Warfare*가 공전의 히트를 친 덕분에 연간 매출이 92% 증가하였다(여러 시장조사기관 집계에 따르면 위 두 게임 타이틀은 2008년도에 미국과 유럽에서 각각 1, 2위를 차지함).

Activision은 *Guitar Hero IV*와 *Call of Duty 5* 등 새로운 게임 출시 발표

Activision은 이번 발표에서 [향후 출시될 게임 타이틀](#)로 *Guitar Hero IV*, *Call of Duty 5*, *James Bond*, 새로운 *Tony Hawks* 게임, Dreamworks와 Marvel에서 개발된 타이틀 등이 있다고 밝혔다. 이에 더해 Bizarre Creations와 공동으로 레이스 게임 분야에 처음 진출할 예정이라 한다. 한편 Vivendi 개발 타이틀은 *World of Warcraft* 관련 프랜차이즈를 제외하고는 특별히 눈에 띄는 것이 없는 실정이다.

차기 *Warcraft* 확장으로 인한 수요 대기로 인해 Vivendi 게임 매출은 24% 하락 기록

Vivendi의 2008년 1/4분기 실적은 전년동기 대비 24% 하락을 기록했으나(*Burning Crusade*의 출시에도 불구하고) 그에 반해 Blizzard는 계속 좋은 실적을 거두고 있다. Blizzard의 경우 총매출 1억9,200만 파운드(2억9,660만 달러)에 200만에 달하는 신규 회원을 가입시켜 총 1천70만 명의 회원자원을 갖고 있다. 이는 Vivendi가 Blizzard에 크게 의존하고 있음을 보여주는 증거이기도 하다.

Activision은 합병 건과 관련하여 투자자 그룹으로부터 피소 상태

The Wayne County Employees' Retirement System은 새로 구성되는 Activision Blizzard에 대한 Vivendi의 52% 지분 소유가 Activision 주주들에게 불이익을 준다는 이유로 델라웨어 주 월링턴 소재 형평법 법원에 소송을 제기한 바 있다.

법정분쟁 때문에 합병이 지연되고 있는지는 아직 확실히 알려지지 않고 있다. 로버트 코틱이

Activision Blizzard의 핵심 자리로 옮겨가는 등 Activision이 합병에서 “[유리한 파트너](#)”가 될 것이 분명한 가운데 Activision 주주들이 불이익을 받는다는 것은 근거 없는 우려인 듯 보인다.

Sierra Games가 Activision의 대표 브랜드가 될 것인가?

[Variety의 기사](#)에 따르면 Vivendi의 브랜드 가운데 하나인 Sierra는 이제 새로 합병되는 회사에서 나오는 모든 타이틀을 대표하게 될지 모른다. 본 기사 진위여부는 디벨로퍼들이 가마수트라에 비공식적으로 언급한 내용으로도 확인된 바 있으며 이는 Activision이 [유리한 파트너](#)라는 사실을 더욱 굳혀준다.

로버트 코틱의 발언

Activision의 CEO이자 Activision Blizzard의 CEO로 발탁된 로버트 코틱은 Activision과 Activision Blizzard의 장래에 대해 많은 발언을 했던 바 있으며 이로 인해 회사에 대한 갖가지 추측과 때로는 억측을 난무케 했다. 때때로 황당하기조차 한 그의 발언들을 종합해보면 다음과 같다.

- 합병을 성사시킨 주된 동기는 [순전히 Blizzard에 접근하기 위한 것](#)이었다. “이번 합병은 전적으로 멀티플레이어 게임 관점에서 Blizzard의 능력과 인프라를 얻어내기 위한 메커니즘이었고 우리 혼자로는 도저히 참여할 수 없는 영역에 진입하기 위한 전략이었다.”
- 회사가 *World of Warcraft*에 대한 추가적 매출확보를 시도할 것이라는 것에 대해 “현재 비즈니스가 이미 성장을 한 상태여서 Blizzard는 우리와 마찬가지로 기회의 우선순위를 재검토하기 시작하였다. 이는 어쩌면 캐릭터 전환과 같은 프리미엄 서비스를 통해 지금보다 훨씬 더 많은 비용을 지불할 용의가 있는 수백 만의 *Warcraft* 하드코어 플레이어들로부터 사용자당 평균 매출수입을 높이려는 시도와는 반대되는 형태일지도 모른다.”
- [아시아 시장에서 Activision 프랜차이즈를 추진하는데](#) Blizzard를 활용한다는 안에 대해. “회사가 *Guitar Hero*와 같은 프랜차이즈를 아시아 시장에서 추진하는데 Blizzard만큼 효과적인 수단은 없다.”
- [Call of Duty MMO](#)에 대해. 로버트 코틱 CEO는 캘리포니아에서 열린 모건스탠리 테크놀로지 컨퍼런스에서 연설을 하면서 MMO 게임의 일종인 *Call of Duty* 게임 출시를 시사했다.
- MMO 게임이 “[도저히 경쟁에서 따라잡을 수 없는 제품카테고리](#)”라는 언급. “우리가 *Warcraft*와 경쟁하기 위해 자체 제품 개발에 5억 달러 또는 10억 달러 투자를 하더라도 성공은 도저히 불가능하다.”

영향

위에서 언급된 바와 같이 Activision과 Vivendi 간의 합병이 업계 전체에 중요한 영향을 미칠 것이라는 데는 이견의 여지가 없다. 그러나 일단 회사가 설립된 후에 미칠 영향은 어떤 것이 있겠는가? 우

리는 게임업계 전문변호사이자 가마수트라 칼럼니스트인 토머스 버스카글리아와 베테랑 온라인게임 기자인 마이클 쟁크(웹사이트 *Massively*, *MMOG Nation*의 운영자), 웨드부시 모건 투자회사의 애널리스트 마이클 팩터 등에게 의견을 들어왔다.

업계에서 가장 인정받고 있는 전문가 중 한 사람인 팩터는 합병이 곧 이루어질 것 같느냐는 질문에 대해 “나를 포함하여 아무도 이 합병의 가능성에 대해 예측하지 못한다면 그건 이번 합병을 이루어질 수 없는 것으로 생각해야 한다”고 답변했다. 그 외 합병의 성사 여부에 대해 예측한 사람은 아직까지 아무도 없었다. 버스카글리아 또한 “두 회사 내부자들을 포함하여 합병이 이루어질 것이라는 사람 한 명도 보지 못했다. 그러나 합병 협상에 관련된 사람들은 확실히 무슨 일이 벌어지고 있는지 알고 있을 것이다. 그렇다면 이들이 협상 내역을 비밀로 부치는데 천재적인 소질을 갖고 있다고 밖에는 말할 수 없겠다”고 말했다.

팩터는 이번 합병 건이 성사될지 여부에 대해 “Activision이 패키지 게임 비즈니스에만 전념하고 Vivendi Games가 MMO 분야에서 이익을 거둘 수 있다면 이건 아주 완벽한 거래”라고 대답했다.

“Vivendi는 패키지 게임 비즈니스에서 실적을 제대로 올리지 못하고 있으며 따라서 합병을 통해 구축할 유능한 경영진들이 *World of Warcraft*로부터 얻은 수익을 재투자할 수 있을 것으로 기대된다. Activision은 회사의 매출 저변을 다양화하고 재투자로 전환할 수 있는 높은 수준의 수익을 거둬들여 틀림없이 이익을 보게 될 것이다.”

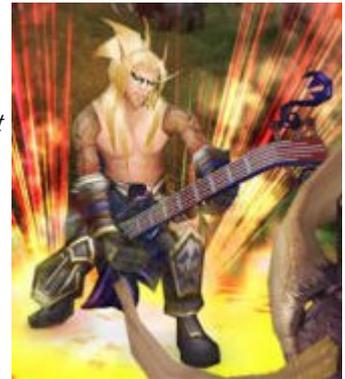
Blizzard에 미칠 영향

버스카글리아의 말에 따르면 Blizzard는 합병 협상의 주된 동기가 되었을 정도로 현금기여도가 높다고 한다. “Blizzard는 틀림없이 자체적인 자율성을 유지할 것이고 이들이 지금까지 잘 해왔던 일을 계속 잘하기만 하면, 즉 돈을 잘 벌어들이기만 하면 자율성은 자신들이 원하는 대로 주어질 것이다. 예를 들어 Activision이 Blizzard와 Sierra Online 등을 통해 코어 게임 분야에서 강점을 갖게 되는 한편 다른 분야는 계속 문제로 남게 될 전망이다. 이에 관해 Vivendi는 좀더 경쟁력 있는 경영능력으로 문제를 해결할 수 있을 것으로 보인다. 가장 적절한 능력을 갖춘 그룹이 외부의 간섭 없이 해당 분야를 운영하는 것이 가장 바람직한 것 같다.

그러나 이 같은 진단에 대해 일부 반대의견이 나오긴 하고 있다. 합병이 그 동안 정성을 들여 쌓아 올렸던 Blizzard 조직에 혼란을 가중시키는 것 말고도 다른 영향을 미칠 가능성도 없지 않기 때문이다.

패크터는 다음과 같이 예측하고 있다. “Activision이 Blizzard의 수익을 높여주는 방향으로 가격과 부분 유료화에 대해 아이디어를 제공할 가능성을 생각할 수 있다. 예를 들어 Activision이 *World of Warcraft* 개발자들로부터 무언가 가치를 뽑아내는 방법을 궁리해내서 이를 중간상인을 건너뛰어 다른 구독자들에게 판매할 수 있을 것이라 본다. Activision은 (eBay와 유사하게) 거래소 역할을 맡아서 UCC에 대한 판매에서 거래수수료를 챙기는데 아주 뛰어난 능력을 발휘하고 있다.”

한편 쟁크는 “Blizzard 게임 광고가 좀더 공격적이 될 것(*World of Warcraft*에서 이미 목격되고 있는 바이지만)”이라고 말하며, “Activision의 영향력이 그리 크게 확대되지는 않을 것”이라는 중론에 대해 이의를 제기하지 않았다.



쟁크는 “새로운 회사가 Blizzard 사람들을 조직 내 다른 MMO 프로젝트의 내부 컨설턴트처럼 활용할 것인가? 내가 보기엔 그러한 가능성은 회의적이다. 물론 개발, 디자인, 기술 분야 등에서 Blizzard가 업계 선도주자인 건 사실이

지만 그런 컨셉 자체는 대부분이 조직 전체에서 나오는 것이다. 예를 들어 롭 파르도와 같은 전문가로부터 잠시 조언을 얻었다고 해서 그것이 갑자기 그룹 전체 게임 개발에 도움이 될 것이라고 보지는 않는다”고 대답했다.

그는 Activision이 다른 MMO 게임을 개발할 것인가 질문에 대해서도 이렇게 답변했다. “그 질문에 대한 답변은 확실하게 그렇다고 말할 수 있다. MMO 스타일 게임은 *Neverwinter Nights*와 *Meridian 59*가 출시된 이래로 확실한 현금창출 수단으로 자리잡았다. 따라서 Activision/Blizzard 포트폴리오에 MMO 게임을 더하는 것은 비즈니스 관점에서 당연히 해야 하는 일이다.”

로버트 코틱이 시사했던 *Call of Duty* MMO 게임 개발에 대해서 쟁크는 코틱이 “이미 경쟁에서 늦었다”고 논평했으며 “*Call of Duty 4*에서 필요한 것은 지속적인 “허브”였을 뿐이고 그것만 있었다면 *Guild Wars*’ PvP에서처럼 세부 내용을 갖출 수 있었을 것이다. 그런 대신에 앞으로 10년 후에 주위를 둘러봐서 해당 유형의 온라인 컴포넌트를 갖지 않는 게임을 찾을 수 있을 것인가를 물어봐야 할 것이다”라고 덧붙였다.

EA에 대한 영향

EA와 Activision Blizzard는 게임업계에서 최대 규모의 회사들임에도 불구하고 앞으로도 이들은 계속 확장전략을 펼칠 것이라고 마이클 패크터는 전망했다. 물론 그는 “Activision이 Blizzard 합병 이후 통합에 분주하고 EA는 향후 몇 년 내에 합병 제 2막을 연출하느라 정신이 없을 것이기 때문에” 두 회사 간의 본격 경쟁은 당분간 미뤄질 것이라고 예측했다.

젠크는 두 회사가 비교되는 것 자체가 마땅치 않다며 “궁극적으로 Activision과 EA는 완전히 다른 유형의 회사가 될 것으로 보인다. Activision Blizzard는 다수의 유망한 게임타이틀을 보유하는 한편 EA는 이미 완전히 자리잡은 게임 퍼블리셔이다. EA 브랜드가 붙은 경이로운 게임타이틀이 많이 있다. 물론 *World of Warcraft*는 방 안의 거대한 코끼리이긴 하지만 EA와 같은 경우, 몸집은 작지만 그에 못지 않게 다부진 새끼코끼리들을 여러 마리 키우고 있다”고 말했다.

그는 두 회사 특히 EA가 인수합병을 계속할 것으로 예상했다. “EA에서 깊은 관심을 보일 적정 규모의 게임회사가 일부 있긴 하다.”

버스카글리아는 완전히 다른 종류의 정글 서식자를 언급하기 전에 “경쟁이야말로 상황을 흥미롭게 만드는 가장 중요한 요인이다”라고 말하고 “아마 업계 내에 400kg짜리 고릴라 한 마리 있는 것보다야 두 마리 있는 쪽이 더 흥미롭지 않겠는가?”라며 논평을 끝맺었다.

업계 전체에 대한 영향

그러나 한 회사가 “세계 최대의 순수한 온라인·콘솔 게임 퍼블리셔” 지위를 얻는다는 것이 업계 전체로서 어떤 의미를 갖는가? 팩터는 그러한 영향이 그리 크지 않을 것으로 전망했다.

업계 내 영향력으로 인하여 이들은 제 3자가 개발한 아이디어를 누구보다도 먼저 시험해볼 수 있는 특권을 가졌다(예를 들어 영화 라이선스나 스튜디오 매각, 합병 기회 등). 이전까지 EA만이 그런 특권을 누렸었다. 이제 그런 회사가 두 개가 늘어난다는 것이 중요한 의미가 있는 것인지 잘 모르겠다. 어쩌면 두 회사 모두 합리적으로 행동할 수도 있지만 두 개의 거대기업이 가끔 경쟁적으로 매입가격을 올리는 전쟁을 벌일 가능성도 배제할 수는 없다.

또한 소규모 디벨로퍼들에게도 영향을 미칠 수 있다. 팩터의 설명에 따르면 “대규모 기업들은 게임 개발을 승인하는데 그 기준이 훨씬 높을 수 있다. 이는 시장가능성이 작은 게임들이 향후에는 Activision이나 EA에 어필하지 못할 것임을 의미한다. 즉, 아이디어를 얻을 경로가 협소한 소규모 개발업체들의 경우 대규모 개발업체와의 격차는 커질 것이다”라고 말했다.



버스카글리아 또한 “이러한 과정 속에서 많은 사람들이 일자리를 잃을 것 같다.”고 예측하기도 한다.

두 회사의 포트폴리오 통합으로 인하여 독립 디벨로퍼는 자사 게임을 퍼블리셔에 판매하기가 더욱 어려워질 수 있다. 일례로 어느 스튜디오에서 FPS 전쟁게임을 판매하려 한다고 가정해보자. 과거 Activision에서 *Call of Duty* 출시 때문에 다른데 신경 쓸 수 없을 경우 이들은 Sierra Entertainment에

가서 판매를 시도할 수 있었다. 그러나 이제는 판매 대상 회사가 하나 줄어든 셈이다. 이러한 상황은 두 회사의 포트폴리오 가운데 성공적인 게임과 경쟁하는 제품 모두에 적용될 것이다.”

그러나 “어떤 회사에서는 가치가 없다고 판단하여 사장시켰으나 다른 회사에서 새로운 가능성을 찾아내는 IP가 얼마든지 있을 수 있다. 한동안 그런 식으로 사장되어 있다가 합병과정이 자리를 잡은 다음 새롭게 시장에 나타나는 IP를 기대할 수 있다.”고 버스카글리아는 말한다.

디벨로퍼들은 새로운 프로젝트를 판매하는데 어려움을 겪을지 모르겠지만 다른 퍼블리셔들은 새로운 업계 구도에서 더 많은 기회를 찾을 가능성이 있을 것이라는 예측도 배제할 수 없다.

패크터는 다음과 같이 설명하고 있다. “경쟁은 두 개 부분으로 구분되어 진행될 것이다. 상위층(Activision과 EA)과 하위층(THQ, Ubisoft 등)이 있을 것이다. Activision과 EA는 연간 200만 부 이상 판매되는 게임들만 다룰 것이고 다른 업체들은 50만 부 판매만으로도 충분히 돈을 벌 수 있는 Wii나 DS 같은 플랫폼을 교묘하게 활용할 것이다. 아무래도 Activision과 EA는 DS를 중요하게 여기지 않아서 THQ와 Ubisoft에 기회를 줄 것이고 Atari와 Majesco와 같은 회사들에게도 더 큰 기회를 제공할 수 있다.”



그러나 쟁크에 따르면 MMO 업계에 이것이 어떤 의미가 있는지에 대해선 아직 불분명하다. “궁극적으로 합병의 의미를 이해하긴 시기상조라 하겠다. 2004년 12월 이후 미국 내 시장에서 일어났던 흥미로운 사건은 *Lord of the Rings Online*과 새로운 *Guild Wars* 박스 출시, *MapleStory*의 성공 등을 꼽을 수 있다. 그러나 온라인 게임을 수용하는 인구층이 확대됨에 따라 독립 개발업자들이 파고들 틈새영역도 생겨나고 있다. 물론 게임 소비자들의 기대 수준이 놀라울 정도로 높아져서 이를 충족시키는데 갈수록 어려움을 겪고 있긴 하지만 말이다.”