



※ 본 아티클은 CMP MEDIA LLC와의  
라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩  
니다

## 20년 간의 변천사: Scott Miller와 3D Realms (20 Years Of Evolution Scott Miller And 3D)

Benj Edwards

2009. 8. 21

[http://www.gamasutra.com/view/feature/4169/kill\\_polygon\\_kill\\_violence\\_.php](http://www.gamasutra.com/view/feature/4169/kill_polygon_kill_violence_.php)

Scott Miller 는 PC 게임 업계의 역사에서 당대에 제대로 평가 받지 못한 인물이다. 그의 소프트웨어 출판에 대한 혁신적인 아이디어로 인해 세어웨어 PC 게임 비즈니스가 장래성 없는 일에서 높은 수익을 올릴 수 있는 사업을 급격히 전환되었다.

이러한 와중에 그의 회사는 해당 분야에서 다양한 개혁을 추진했다.

Scott Miller 는 아직까지 PC 게임의 선조 중의 하나로 거론되고 있지는 않으나 일반 대중들 사이에서는 가장 인기 있는 인물로 자리매김하고 있다.

1980 년 초반 새로운 부류의 게임 제작자가 등장했다. 그들은 제품을 세어웨어로 무료로 유통시키며 전체 게임의 복사를 허용하고 그 대신 플레이 한 게임이 마음에 드는 경우 비용을 지불하도록 했다. 유감스럽게도, 이러한 용기 있는 제작자를 위하여 게임료를 지불하는 사람은 거의 없었다.

Miller 는 이 시스템의 주요 결함을 발견했고 그의 세어웨어 회사명에 따라 이름을 붙인 "Apogee Model"을 만들었다(게임을 다양한 부분으로 나눔). Apogee 는 각 게임의 첫 번째 에피소드를 무료 데모버전으로 배포하였으며, 게임이 마음에 드는 경우 회사에서 추가적으로 에피소드를 구입할 수 있도록 했다.

이 모델은 상당히 성공적인 것으로 입증되었고 Epic MegaGames(현재 Epic Games로 개칭)와 같은 유통업체는 이 모델을 자체 비즈니스에 적용하기 시작했다(자세한 내용은 Epic 설립자인 Tim Sweeney와의 초기 인터뷰에 나와 있음).

밀러는 인터넷이 주류를 이루기 전 디지털 유통 방식을 활용하여 성공적으로 게임을 배포하게 되었다. 일단 Miller 가 게임을 배포하면 Apogee 타이틀은 열광적인 팬이나 다름 없는 플레이어들의 성원에 힘입어 CompuServe 등의 온라인 서비스와 BBS 를 통해 바이러스처럼 급속히 퍼져 나갔다. 현재의 웹 중심 세계에서는 이러한 상황이 별로 대단해 보이지는 않겠지만 그 당시로서는 상당히 혁신적인 것이었다.

Miller 는 Apogee 에서 만든 모델을 통해 우연히 에피소딕 게임(episodic gaming)을 만들어 냈고 무료이지만 제한적인 게임 데모를 새로운 PC 타이틀의 주요 마케팅 도구로 언제 어디서나 활용할 수 있도록 했다.

또한 Softdisk(디스크 매거진 출판업체)의 젊은 프로그래머인 John Romero 와 John Carmack 에게 세어웨어 업계에서 높은 수익을 올릴 수 있는 근거를 제시하여 그들의 역량을 결집한 id Software 를 설립하는 계기를 마련했다.

Miller 는 id 업무에 실제로 관여하였고 Apogee 는 1992 년 *Wolfenstein 3-D* 의 출시를 통해 게임 업계가 1 인칭 슈팅 게임으로 전환하는 대변혁의 중심부에 놓여 있음을 인식하게 되었다. 그 후 id 는 Apogee 와의 결별을 선언하였고 1990 년대에 *Doom & Quake* 를 출시하면서 가장 강력한 독립 게임 개발업체 중의 하나로 성장했다.

## 어린 시절

### 언제 어디서 태어났는가?

Scott Miller: 1961 년 플로리다에서 태어나 그 곳에서 11 년 간 살았으나 호주로 이주하여 5 년 동안 살며 고등학교를 다니다 1979 년 미국으로 돌아와 그 뒤 줄곧 델러스 지역에서 거주했다.

### 호주에 가게 된 이유는 무엇인가?

SM: 플로리다에 살 때 아버지(Boyd Miller)가 NASA 에서 근무하셨는데, Apollo 및 Gemini 샷(shot)의 일원이자, 전체 프로그램의 엔지니어로 일하셨다. 1972 년 Apollo 프로그램이 완료되면서 E-Systems 업무를 종료하게 되었고 이로 인해 인구 11,000 명의 앨리스 스프링스라는 호주 오지로 전근가게 되었다.

E-Systems 와 호주 정부는 공동의 정찰 위성 추적 기지를 이 도시에서 공유하고 있었다. E-Systems 외에 다른 미국의 대기업 2 개가 프로젝트에 참여했는데, 이러한 유형의 미국 업체의 경우, 엔지니어가 2~3 년 동안 호주에 주재하도록 했기 때문에 나의 아버지 역시 그 곳에서 2 년 간 근무했다. 나는 어렸으므로 아버지가 가는 곳이면 어디든지 당연히 따라 다녀야 했다.

### **아버지는 전자 엔지니어였는가?**

SM: 그렇다. 그는 NASA 의 장비와 호주에서는 얘기할 수 없는 극비의 장비를 설계했다. 호주에서 돌아왔을 때에도 여전히 E-Systems(나중에 Raytheon 로 인수됨)에서 근무하셨다. 2 년 전 퇴직하셨는데 마지막으로 작업한 것은 무인 정찰기인 글로벌 호크(이라크 상공에서 순회하고 있는 것을 본 적이 있을 것이다.)의 이미지 시스템이었다.

### **아폴로 프로그램에서는 어떤 종류의 일을 수행했는가? 이 프로그램에 특별히 기여한 바는 무엇인지 알고 있는가?**

SM: 좋은 질문이다. 내가 아는 바는 아버지가 그러한 프로그램에 사용되는 다양한 장비를 설계했다는 것 뿐이다. 잘은 모르지만 그가 관여한 부품, 도구 및 제어판을 사용하여 장비를 만들었는데 달에다 많은 것을 남겨 두고 왔기 때문에 그것들이 거기에 있다고 말씀하셨다.

실제 세부사항에 대해서는 아는 것이 없다. 그는 대부분의 우주 비행사와 가깝게 지냈고 꽤 높은 자리에까지 올라갔다.

### **아버지에 대한 얘기는 매우 흥미롭다. 기술 분야 사람들의 경우 부모도 역시 동일한 분야에 종사하고 있는 것 같다.**

SM: 그럴 수도 있을 것이다. 아버지는 항상 차고에서 전자제품을 만들고 계셨다. 그는 대형 작업대와 상당량의 잡동사니를 갖고 있었고 집에서 개인적으로 사용할 디지털 시계를 만들었는데 상점에서 팔리고 있는 것을 본 적이 있다. 아버지는 항상 그런 종류의 작업을 하고 계셨다. 나는 이러한 환경에서 자라났고 이로 인해 약간 유사한 일을 하게 되었다.

### **초기 프로그래밍 경험**

#### **프로그래밍 분야에 뛰어든 것은 언제인가?**

SM: 1975 년 초 호주에서 학교를 다녔는데, 미국이 겨울인 경우 그 곳은 여름이었다. 따라서 미국이 겨울철이 되면 호주에서는 여름 휴가를 보내게 되고, 학교는 2 월 또는 3 월 경에 시작되었다.

새 학년이 시작되었고 우리 학교는 아버지가 일하는 회사로부터 새로운 Wang 2200 컴퓨터를 기증 받았다. 이 학교는 컴퓨터 관련 선택과목을 막 신설한 상태였다. 컴퓨터에 관해서는 잘 몰랐으나 친구들 대다수가 컴퓨터 과목을 수강하고 있었으므로 나도 이 과목을 수강하며 계속 공부해 나갈 생각이었다.

처음에 별 생각 없이 수업을 들었기 때문에 첫 학기에는 성적이 별로 좋지 않은 것으로 기억된다. 그 당시 친구 중의 하나가 컴퓨터 상에서 게임을 즐길 수 있다는 것을 보여줬다. “와, 재밌다.”라고 생각했다. 이것이 바로 컴퓨터 과목에 관심을 갖게 된 계기가 되었다. 또한 “좋아. 게임을 만들 수 있으니, 컴퓨터에 관심을 가질 만한 이유가 생겼어.”라고도 생각했다.

그 후 프로그래밍을 배우는 속도가 빨라졌다. 낮 동안 학교에서 windows 를 잠그지 않고 그대로 두었으므로 나는 밤에 몰래 들어가 몇 시간 동안 게임을 만들었다. 밤에 그 곳에 있으면 마술적인 무언가가 느껴졌다. 불을 켤 수는 없었으나 화면의 녹색 불빛이 내 앞의 키보드를 비추고 있어서 마술 같은 밤이 연출되었다.

어떤 주말에는 낮 동안 컴퓨터실에 머물며 게임 작업에 빠져든 적도 있다. 컴퓨터 강사는 내가 만든 다수의 게임과 다른 것에 관한 출력물을 인상 깊게 보고선 열쇠를 넘겨 주었다. 그는 “장비를 소중하게 다루는 한 언제든지 사용해도 좋아.”라고 했다. 그래서 진정으로 컴퓨터 작업에 몰입하게 되었고 강사 및 모든 것과 좋은 관계를 갖게 되었고 이것이 내가 게임 관련 직업을 갖게 된 계기가 되었다.



내가 아는 한 Wang 2200 컴퓨터는 세계 최초의 PC 이고,

### Wang 2200

경쟁 제품이 많았을 것이다. “퍼스널 컴퓨터”를 정의하는 방법에 따라 해당 범위가 달라지므로 다양한 기준에 따라 PC 라는 타이틀을 확보하기 위해 경쟁하고 있는 컴퓨터 업체가 다수 존재한다. 사람들은 그들이 원하는 바에 맞추어 PC 정의를 조정하고 있다.

SM: 이러한 측면에서 Wang 2200 은 모니터, 저장 시스템, 키보드가 갖춰진 완벽한 패키지라고 볼 수 있다. 모든 것이 거기에 존재하며 모두 통합되어 있다. 이 컴퓨터에는 BASIC 언어가 포함되어 있고 시작부터 터키로 제공된다.

놀랄만한 기기다.

SM: 그 당시 이 컴퓨터가 최초의 PC 또는 이와 유사한 것이라는 사실을 알지 못했으나 사용하기에 아주 편리했다. 또한 익히기도 아주 쉬웠던 것으로 기억된다.

이 컴퓨터를 켜고 거기서 바로 BASIC 으로 작업한 것 같은데, 맞나?

SM: 그렇다. BASIC 을 이용했다. 간단한 녹색 화면 CRT 에 12 또는 15 줄의 64 개 문자가 표시되었다.

### Wang 으로 처음 만든 게임은 무엇이었나? 기억하고 있나?

SM: Creative Computing 매거진에서 *UFO* 라는 게임을 본 기억이 있는데 내가 만든 게임은 이러한 게임 즉, 텍스트 기반으로 만든 게임이다. 이 게임은 “당신의 전방 50,000 킬로미터 지점에 UFO 가 있다. 손상을 최소화하기 위해 레이저를 쏠 것인가? 아님 표적을 겨냥해 미사일을 쏠 것인가? 차폐물을 사용할 것인가? 더 가까이 또는 더 멀리 이동할 것인가?”라는 내용으로 이루어져 있었다. 이것은 일종의 Star Trek-y 같은 게임으로,

적은 몇 개의 AI 를 갖추고 있는데 이동하고 슈팅하며 무언가를 채워 넣었다. 나는 개선의 여지가 많다는 생각을 했고, 그래서 ASCII 텍스트를 사용하여 그래픽 요소를 가미하려고 노력했다. 대부분의 시간을 이런 종류의 작업을 하며 보냈다.

### 초기 게임인 Kroz와 유사한 것을 프로그래밍했는가?

SM: 그 당시에는 *Chase* 라는 게임을 프로그래밍했는데, *Kroz* 를 만들 때 이 게임을 참고했다. *Kroz* 는 *Chase* 와 *Rogue* 를 결합하여 만든 것이었다. *Hack* 게임 또는 이와 유사한 것을 플레이 해본 적이 없었다.

*Chase* 는 열 개씩 그리드를 표시하는 게임으로, 이 그리드에 임의로 넣어 둔 전기 지뢰가 다양한 장소에 존재한다. 기본적으로 그리드에는 100 개의 공간이 있고 약 10 개의 공간에는 작은 별표(전자 지뢰임)가 포함되어 있다. "A"자인 에이전트와 "U"자인 캐릭터가 존재하고 한 방향으로 이동할 때마다 에이전트는 캐릭터 쪽의 방향으로 곧장 이동한다.

에이전트가 전기 지뢰 중의 하나로 이동하도록 조정하여 죽어야 한다.

이것은 매우 초보적인 게임이다. 처음 *Kroz* 를 만들기 시작했을 때 이 게임의 고급 버전을 만들려고 했다. 그래서 *Rogue* 의 요소와 모든 종류의 독특한 요소를 가져와 적용했다. 이것이 바로 *Kroz* 를 만들게 된 계기이다.

### 미국으로 귀환

호주에서 돌아온 후 생활은 어떠했는가? 아버지가 텍사스에서 일하게 되면서 그곳으로 이사하였나?

SM: 그렇다. 아버지는 여전히 동일한 회사에 근무하셨다. 호주에서 돌아와 고등학교 3 학년을 미국에서 마쳤다. 부모님은 고등학교 졸업장을 받을 수 있도록 내가 미국에서 졸업할 시기에 의도적으로 돌아온 것이다.

**미국에서도 컴퓨터에 액세스했는가?**

SM: 미국으로 돌아온 뒤 6 개월쯤 컴퓨터가 절실하게 필요했으므로 Commodore PET 를 사기 위해 아버지를 설득해서 돈을 빌렸다. 이 컴퓨터는 카세트 드라이브와 소형 키보드가 내장된 오리지널 제품이었다.

**치클릿 키보드? 이 키보드는 입력하기 힘들었을 텐데.**

SM: 그렇다. 하지만 여전히 마음은 즐거웠다.

**고등학교 졸업 후 대학에 들어갔는가?**

SM: 델러스 근처에 있는 커뮤니티 컬리지인 Eastfield College 에 입학했다. 솔직하게 얘기하자면 10 년 동안 다니다 말다 했다. 결국 이 커뮤니티 컬리지에서 기본적인 수업을 다 마치고 델러스 대학교의 대학원에 진학하기로 했다. 그러나 결코 그 과정을 끝마치지 못하였고 수업에 빠졌었다. 사실 해야 할 일이 많았고 게임 작업을 계속 진행해야 했기 때문에 의도적으로 빠지기도 했다. 아케이드 분야에 관심을 갖고 있었지만,

학위를 받지는 못했다. 학점이 부족하여 전산학 학위를 받지 못할 것으로 생각했고 이러한 시점에서 학위는 별 의미가 없었다. [웃음] 수강한 COBOL 수업이 현재 그렇게 도움이 되지 않는다.

**Apogee 의 미래 파트너인 George Broussard 를 어떻게 만나게 되었나?**

SM: 고등학교 3 학년 때 그를 만났다. 우리는 방과 후 컴퓨터 실습실에서 만났고 전신기로 여러 가지 작업을 했다. 또한 이 실습실에는 Apple II 컴퓨터가 있었는데 이것으로 게임 작업을 진행했다. 수업이 끝난 후 컴퓨터광인 우리는 실습실에서 대부분의 시간을 보냈다. 차가 있는 경우에는 다른 친구들과 함께 아케이드로 가서 대부분의 시간을 보냈다.

**그 당시 두 사람 다 아케이드 게임에 빠져 있었던 걸로 안다.**

SM: 그렇다. 2 년 동안 아케이드 작업을 했고 80 년대 초 아케이드 게임 분야가 크게 성장했다. 나는 델러스의 게임 대회에서 아케이드 게임에 관한 최고상을 몇 개 수상했다. 그래서 조지와 함께 아케이드 게임에서 이기는 방법을 다룬 책을 쓰기로 결정했다. 그 당시에는 이와 같은 책이

아직 나와있지 않았다. 그러나 책을 쓰면서 보낸 6 개월 동안 유사한 책들이 24 권이나 출판되었다. 따라서 우리의 책은 잘 팔릴 리가 없었다.

책 출반이 성공적이지는 않았지만 이를 이용해 델러스의 대형 신문사인 Dallas Morning News 에서 일자리를 얻게 되었다. 매주 "Computer Fun" , , (Coleco, Atari 및 Intellivision) 등의 주제를 다루기 시작했다. 나중에는, ST 및 Amiga 같은 컴퓨터를 집중적으로 소개했다.

4 년 간 이 일을 담당하며 다양한 게임을 검토하는 기회를 가질 수 있었다. 그 당시 EA, Broderbund, Infocom 등의 업체에서 출시되는 새로운 게임 모두를 보내 와 이 게임들을 접할 수 있었다.

칼럼을 쓰기 위해 이러한 게임 모두를 검토하며 나 나름의 게임을 만들고 있었는데 이를 통해 게임 개발 실력을 향상시킬 수 있었다. 사람들은 사물을 검토할 때 더 비판적인 눈을 가지게 되고 작동하는 것과 작동하지 않는 기능을 철저히 살펴 보기 때문이다.

이 시기는 80 년대 후반 게임 개발에 필요한 것을 익힐 수 있었던 아주 좋은 기회였다. 또한 “검토한 게임을 토대로 더 나은 게임을 만들 수 있을 거야”라고 생각했다. 이상의 일들은 80 년대 중반부터 진행되어 온 것이다.

## Scott Miller: 게임 개발자

### IBM PC를 플랫폼으로 사용하기 시작한 것은 언제인가?

SM: 81 년대 IBM PC가 출시된 지 6 개월쯤 오리지널 8088 모델(256K RAM으로 업그레이드함)을 갖고 있었고, 여기에는 플로피 드라이브, CGA 그래픽 카드가 포함되어 있었다. 내가 갖고 있던 것은 초기 제품이었고 이것으로 몇몇 작업을 수행했으나 Borland Turbo Pascal을 해당 시스템용으로 사용할 수 있게 되었을 때 처분했다.

언제인지는 정확히 기억나지 않는다. 아마 83 년쯤일까? 그러나 Turbo Pascal 이 나왔을 때는 마침내 IBM PC 가 강력한 게임 컴퓨터가 되었을 때이다. Turbo Pascal 은 사용하기 편리하고 빠른 컴파일 언어였다.

통합 편집기로 인해 사용하기 편리했으므로 신속하게 무언가를 입력하여 컴파일하고 작동 여부를 확인할 수 있었다. 이러한 기능은 프로그램을 만들 때 중요한 부분이다. 수행한 작업의 작동 여부를 확인하기 위해 신속한 피드백이 필요한데, 다른 언어는 시간과 노력을 많이 요하여 번거로웠다.



**C 에 관심을 가진 적이 있는가?**

SM: Lattice C 와 Turbo C 를 조금 혼자서 공부한 적이 있다. 그러나 1990 년 프로그래밍을 그만둘 때까지 Pascal 을 선호한 편이었다.

**PC 를 보유하게 되었을 때 콘솔 게임(Atari, ColecoVision)에 계속 관심을 가지고 있었나?**

SM: 그렇다. 그 당시 Dallas Morning News 에서 칼럼을 쓰고 있었으므로 콘솔 게임 시스템을 갖고 있었고 나에게 모든 게임이 무료로 제공되었다.

**PC 에서 작업했을 때 최초의 게임은 어떤 것이었나?**

SM: 모두 소형 게임이고 대개 컨셉과 작업을 테스트해 보기 위한 것으로, 플레이 해 볼만한 것은 아니었다.

일반에 공개된 주요 게임 중 첫 번째 작품은 85 년에 프로그래밍하기 시작한 *Beyond the Titanic* 이었다. 86 년에는 *Supernova* 를 만들기 시작했다. 칼럼을 작성하기 위해 검토하고 플레이 한 Infocom 게임을 바탕으로 텍스트 어드벤처 게임을 만들기로 결정했다.

**첫 상용 게임인 *Beyond the Titanic* 은 어디에서 출판했는가?**

SM: IBM PC 를 위한 디스크 매거진을 통해 게임을 팔기 시작했다. 이러한 매거진으로는 "I.B.Magazette", "Softdisk" 및 "Big Blue Disk" 등이 있다. *Beyond the Titanic* 은 이러한 디스크 매거진(어느 매거진인지는 정확히 기억나지 않음) 중의 하나에서 출판되었다.

게임 판매를 통해 500 ~ 1000 달러 정도를 벌어들였으며, 디스크 매거진에 게임을 파는 경우 6 개월 또는 1 년간 독점권이 부여되었고 그런 다음 이 권한은 나에게로 반환되었다.

**이로 인해 Apogee 를 시작하게 되었는가?**

SM: 그렇다. 권한이 나에게로 돌아왔을 때 ‘이것을 이용해 돈을 벌 수 있는 방법은 없을까?’라고 생각했다.

게시판과 CompuServe 에 “세어웨어”라고 하는 새로운 것이 존재했고 이것을 주의 깊게 살펴 보기 시작했다. 몇몇 게임이 출시되었으나 아무로 이것으로 돈을 벌려고 생각지는 않았다. 왜 어느 누구도 세어웨어 게임으로 돈 벌 생각을 하지 않는지 궁금했다. 제작자는 게임에 대해 10 또는 20 달러를 요구했다. 게임 제작자와 직접 계약을 맺었는데 모든 사람들이 “이 게임으로 돈 벌 생각은 하지 말라”라고 했다.



분명히, *Kroz* 게임은 텍스트 기반 게임이었고 아주 잘 팔렸다고 했다. 따라서 그 당시 그래픽은 IBM PC의 성공적인 게임이 되기 위한 필수 요소가 아니었다. 그렇지 않은가?

SM: 이것은 다음과 같은 사례와 연관 지어 생각해 볼 수 있다. *Kroz* 게임을 개발하고 있을 때 대부분의 사람들은 CGA 카드를 갖고 있었다. EGA는 성능이 좋은 편이었으나 이것을 완전히 신뢰할 수는 없었다. Softdisk 같은 디스크 매거진은 모든 사람들이 ASCII 기반 게임을 플레이 할 수 있는 것으로 여겼기 때문에 내가 만들고 있었던 이러한 종류의 게임을 원했다. 즉, 사용자 컴퓨터의 10% 또는 20%에서만 작동될 수 있는 게임은 원하지 않았다.

***Kroz*를 출시할 즈음인 1987년 "Apogee"라는 명칭으로 비즈니스를 시작했는가?**

SM: 그렇다. *Kroz*의 제작사명은 "Apogee Software Productions"이다. 이것은 그 당시 내가 사용하고 있던 명칭이다.

***Kroz*는 Apogee의 최초의 공식적인 게임이었나? 혹은 또 다른 게임이 존재했는가?**

SM: *Supernova*일 수도 있다. 확실치 않다.

**Apogee를 설립했을 때 몇 살이었나? 20대쯤?**

SM: 그렇다. 20대이다. 27, 28, 29살 중 정확히 몇 살이었는지 모르겠다.

**Apogee를 시작할 때 생계를 유지하기 위해 여전히 작가로 일하고 있었나?**

SM: 글을 쓰며 게임을 팔고 있었다. 80년대 초에는 아케이드에서 일했고 80년대 중반에는 대학에서 근무했다. 또한 컴퓨터 실습실에서 2년간 일했고 80년대 후반에는 컴퓨터 컨설턴트 회사에서도 일했다.

**Apogee라는 이름은 어떻게 생각해 낸 것인가? 이 이름은 어디서 나온 건가?**

SM: 사전에서 괜찮은 이름을 찾다 내가 직접 고른 것이다. 아버지가 NASA에서 일하셨기 때문에 이 이름이 의미하는 바를 알고 있었고 이와 관계가 있다고 할 수 있다.

**“최고점” 같이 긍정적인 아이디어가 떠올라 듣기 좋은 것 같다.**

SM: 그렇다. 이 단어는 최고점이라는 좋은 의미를 담고 있으며, 어느 정도 독특한 편이다. 그 당시 다른 회사들이 어떻게 이름을 붙였는지는 잘 몰랐다. 알파벳순으로 나열하는 경우 “A”로 시작하는 단어는 상단에 위치하게 되므로 이러한 이름을 좋아한다. 그래서 이것이 괜찮은 이름이라고 생각한다.

50% 정도의 사람들만이 정확하게 발음할 수 있다는 단점이 있기도 하다. 대부분의 사람들은 "App-o-ghee" 또는 "Ahpog-ee"라고 말한다.

### Apogee업무에 전적으로 관여하다.

BE: 본업을 그만두고 소프트웨어에 초점을 맞추게 된 것은 언제인가?

SM: 1990 년 6 월에 일을 그만뒀다. 집으로 돌아와 메일박스에서 돈을 발견하고 선 연봉 30,000 달러 보다 더 많이 벌어 보겠다는 생각을 했다. 1990 년에는 게임으로 수십만 달러를 벌어들이는 단계에까지 이르렀고, 본업으로 벌어들이는 돈보다 더 많은 액수였으며 “전적으로 이 일에 뛰어들어야겠다”는 생각을 했다.

또한 Apogee에서 프로그래밍 실력이 한계에 도달했음을 깨달았다. 실력이 한계에 달했을 뿐만 아니라 더 이상 게임을 만들어 내지도 못했다. 진정으로 성공하기를 원한다면 더 이상 홀로 게임을 만들어서는 안 된다고 생각했다. 혼자 힘으로 작업하는 경우 그 정도 밖에는 만들어낼 수 없기 때문이다. 내가 노력해야 할 일은 외부의 다른 개발자에게, 게임을 만들어 Apogee의 마케팅 기법으로 게임을 출시하면 많은 수익을 올릴 수 있다는 점을 설명하는 것이었다.

많은 수익을 올리지 못한 다른 제작자에게 확신을 주어 얼마간 함께 일하며 상황이 어떻게 진전되는지를 지켜보도록 하는 것이 어려운 일은 아니었다. 그래서 *Duke Nukem*의 공동 제작자 중의 하나인 Todd Replogle과 함께 일하게 되었다. 그는 그 당시 넷(net)이라고 하면 BBSes와 CompuServe, Genie 및 Delphi를 의미했던 넷에서 처음으로 모집한 사람이었다.

### Apogee와 id Software의 관계는 어떠했나?

SM: 그 당시로는 괜찮아 보이는 *Dangerous Dave* 라는 게임을 Softdisk에서 출시했다. 이것은 귀여운 캐릭터가 있는 아케이드와 유사한 종류의 게임(EGA 사용)이었는데, “이 게임은 내 마케팅 기법을 이용하여 세어웨어로 제공하면 성공적이겠어.”라고 생각했다.

일전에 Softdisk와 함께 일한 적이 있기 때문에 이 회사가 사내 직원 보호에 상당히 신경을 쓰고 있다는 것을 알고 있었다. *Dangerous Dave* 제작자에게 "제의할 게 있으니 연락 바랍니다."라고 우편을 보내는 경우 Softdisk에서 면밀히 검토하여 제작자에게 전달하지 않을 게 뻔했다. 그래서 “ 당신이 만든 게임을 무척 좋아합니다. 그런데 레벨 10 에서 버그가 발견되었어요. 전화나 회신을 주시면 그것에 대해 말씀드리겠습니다.”라는 형태의 팬 레터를 제작자에게 보냈다.

내가 편지를 보낸 제작자 이름은 John Romero 였다. 그는 내 편지를 벽에 붙여 놓고 답장할 의사가 전혀 없었다(신경을 전혀 쓰지 않았기 때문). 동일한 이름으로 우송했지만 세 편지 모두 동일한 주소로 보낸 것임을 알아 차렸다.

그는 “왜 이렇게 사이코 같은 짓을 하는 거죠? 나는 당신이 동일한 주소로 편지를 보낸 걸 알고 있어요. 왜 이런 것을 내게 보냈나요?”라고 불쾌한 듯한 편지를 보냈다. 답장에는 그의 전화번호가 들어있었고 그래서 “사실 다른 이유로 당신에게 연락하려고 했습니다. 몰래 그곳에 접촉하려고 했어요.”라며 전화를 걸었다. 그는 내가 뭔가를 하려고 애쓰고 있으며 매우 정중하다는 생각을 했다. 나는 “자, 보세요. 이 모델로 많은 수익을 올리고 있어요.”라고 말했다.

**Apogee는 정식 사무소를 어딘가에 설치한 적이 있는가? 혹은 그냥 집에서 이 회사를 운영하고 있는가?**

SM: 1991 년까지 사무소는 내가 살고 있는 집이었다. 직장을 그만두고 *Commander Keen* 프로젝트를 출시한 후 한 달에 10,000 달러를 벌었다. 이로 인해 사무소 공간이 필요하다는 생각이 들어, 전화에 응답할 사람을 고용하고 재고 및 배송 공간도 마련했다. 원래, 내부적으로 게임을 만들지는 않았다. Apogee의 사무 공간은 주문을 받고 다양한 수단을 통해 주문품을 배송하는데 사용되었다.

93 년 이후에는 내부 개발 팀을 만들기 시작했고, 첫 프로젝트는 *Rise of the Triad*였다. 이 프로젝트는 *Wolfenstein 3-D*의 속편을 제작하는 것이었고 실제로 "*Wolfenstein 3-D: Rise of the Triad*"라는 명칭으로 불리어졌다.

**그래서 *Rise of Triad*에서 나치 관련 테마를 다루고 있었는가?**

SM: 그렇다. 우리는 속편을 만들기 위해 id 와 거래하고 있었으며, 게임의 전체 스토리를 준비해 둔 상태였다. id 의 원래 설립자인 Tom Hall 를 고용했고 그는 해당 프로젝트를 관리하고 있었다.

이 프로젝트를 수행하는데 6 개월이 걸렸고 상당량의 아트, 레벨 등을 만들어냈다.

그 때 “당사에서 프로젝트를 최소화할 것이라는 사실을 알고 계셔야 할 것 같네요.”라는 전화를 John Romero로부터 받았다. 그는 취소하는 이유에 대해서는 결코 얘기해 주지 않았다. *Doom*이 만들어지는 시기와 동시에 이 프로젝트를 출시하기를 원하지 않았던 게 아닌가 하고 생각했다.

그래서 우리가 작업한 모든 것에서 손을 떼지 못했다. 솔직히 말하면 John Romero는 피도 눈물도 없는 결정을 내린 셈이다. 가능한 우리가 이미 만들어 놓은 것을 사용할 수 있는 스토리를 따라가야만 했다. Tom Hall은 결국 *Rise of the Triad*란 게임 형태로 탄생할 스토리를

만들어내었고 이 게임에서 보여지는 많은 것은 실제로 *Rise of the Triad*의 *Wolfenstein* 버전용으로 개발된 것이다.

**id Software가 텍사스에 위치하고 있다는 것이 우연의 일치인가? 혹은 그들이 귀사 근처로 이주해 왔는가?**

SM: 그들이 여기로 이주해 왔다.

**id Software는 원래 어디에 있었는가? 알고 있나?**

SM: 처음 작업을 함께 할 때는 루이지애나주의 슈리브포트에 위치하고 있었다. 몇 달 동안 위스콘신주의 매디슨에도 있는 적이 있는데 그 곳에서 어려운 시기를 보냈다는 사실을 마음에 들어 하지 않았다. 그 때 당사가 있는 지역으로 이주해 왔다.

**Apogee와 3D Realms는 델러스와 텍사스 지역에 게임 개발을 위한 에코시스템을 구축했다.**

SM: 그렇다. Apogee 가 여기에 처음으로 자리를 잡았고 이와 관련하여 자사의 기반을 구축하려는 다수 회사들이 존재하고 있다. Rogue 및 Ritual Entertainment 와 같이 id, Ion Storm 등의 다수 회사가 이 곳에 설립되었다가 사라졌다.

**Apogee에서 처음으로 고용한 사람은 누구인가? 귀하와 George Broussard뿐인가?**

SM: 그렇다. 나와 George 이다. 내가 직장을 그만 둔 지 1 년 후쯤에 그는 합류했다. 1990 년 6 월 직장을 그만 두었는데, 1991 년 6 월에 그가 왔고 업무를 함께 추진하도록 설득했다.

다른 직원들은 수년 간 여기서 근무한 사람들이고, 전화를 받아 주문을 처리하는 일을 담당하였다(일반 사람들이 기억하는 알려진 개발자가 아님).

**그 당시 귀하와 George는 Apogee에서 어떤 역할을 맡았나?**

SM: 일종의 제작자 업무를 담당하였다. 우리는 한번에 8~12 개의 프로젝트(외부 프로젝트)를 관리하고 있었으므로, 게임 제작자와 항상 얘기를 나누며 게임 아이디어를 좀 더 세련되게 가다듬도록 지원했다. 그들은 게임을 만든 후 ZMODEM 또는 일부 프로토콜을 통해 우리에게 제출했다(BBS 에서 BBS 로 또는 직접 모뎀 전송을 통해 제출).그런 다음, 우리는 게임을 플레이 해 보고 전화 상으로 의견을 교환하며, “이것은 플레이 하기가 너무 어려워요. 더 나은 기능이 필요합니다.”라고 말했다.

또한 모든 프로젝트에서 공동 게임 디자이너가 되려고 노력했다. “애포지 터치(Apogee touch)”를 통해 게임이 재미있고 혁신적이며 그 당시 BBS 에서 이용할 수 있는 다수 게임처럼 플레이 하기 어려운 것이 되지 않도록 지원했다. 게임에는 저장/복원 기능이 포함되어 있었고 이것은 우리가 모든 게임에 대해 필요로 하는 주요 요구사항이었다.

그 당시 다양한 아이디어를 고안해 냈으며, “라이프(life)” 컨셉을 갖추고 있지 않은 게임을 처음으로 출시하기도 했다. 그전까지만 해도 플레이 하는 모든 플랫폼 게임에서 세 개 또는 다섯 개 라이프와 함께 게임을 시작해야 했다. 1991 년 관련 업체 중 최초로 라이프 컨셉을 없애 버렸고 플레이 중 죽는 경우 해당 레벨을 다시 시작하기만 하면 되었다.

**“라이프” 기능을 사용하지 않은 최초의 게임은 무엇인가?**

SM: *Monuments of Mars*로 Todd Replogle이 만든 게임이다. 현재 모든 게임이 이 게임과 유사한 형태를 띄고 있다. 플레이 한 다수 게임이 라이프 컨셉을 포기했으나, 이 기능을 최초로 제거한 업체는 당사이다.

**이 아이디어는 Todd의 것인가? 아님 귀하의 것인가?**

SM: 내 아이디어이다.

**정말인가? 그래서 개발 프로세스에 깊이 관여했는가?**

SM: 그렇다. 예를 들어 특정 게임의 첫 번째 15 레벨을 디자인했다. 또한 첫 *Duke Nukem* 게임의 경우 음향 효과와 셰어웨어 에피소드의 모든 레벨을 디자인했다. 우리는 단순히 의견과 자료를 제시하는 것 외의 작업도 수행했으며, 이러한 게임을 디자인하고 있었다.

**대개 게임의 공로를 Apogee가 아닌 개발자에게 돌렸기 때문에 귀하가 이러한 게임에 어느 정도 관여했는지는 정확히 알지 못했다. 게임의 역사를 보면 타이틀 개발 과정 중 Apogee(귀하와 George)가 기여한 바에 대해 별다른 주의를 기울이지 않고 있다고 생각한다.**

SM: 그렇다. George 와 나는 게임에 대한 공로가 누구에게 돌아가든 신경 쓰지 않기로 마음 먹었다. 우리는 멋진 게임을 만들기를 원했고 우리가 그것을 해내는 경우 모든 사람이 혜택을 누릴 수 있었다. 우리는 명예를 쫓아 가지 않았다. 다양한 아이디어를 다수 게임에 제공했지만 공적을 인정받지는 못했다. 심지어 현재까지도 그러하지만 그걸로 족하다. 결국 게임은 성공했으니까.

**그 당시 귀하는 이 회사의 매니저 또는 마케팅 전문가였고 George는 다른 역할을 맡고 있었나? 둘 간의 작업 분배는 어떻게 하였나?**

SM: 나는 비즈니스 매니저 업무를 주로 담당했는데 George 가 회사에 합류했을 때 나는 이미 그 일을 맡고 있었기 때문이었다. 새로운 개발자와 계약을 체결하고 비즈니스 관계를 형성하는 등 이러한 종류의 일을 추진했다. George 는 다수 프로젝트의 실제 프로듀서/공동 게임 디자이너 역할을 담당했으며, 나도 이 업무를 함께 진행하기도 했다.

자력으로 프로그래밍한 마지막 Apogee 게임은 무엇인가?

SM: *The Lost Adventures of Kroz*라고 생각되는데, 마지막 Kroz 타이틀이었다.

게임 개발의 기술-코딩 측면에서 프로듀서와 매니저 중 어느 역할을 선호했는가?

SM: 코딩은 상당히 재미있는 작업으로, 그 세계에 푹 빠질 수도 있다. 코딩 작업을 하는 경우 아주 재미있는 문제를 풀고 있는 느낌이 들고 상당히 집중하게 되어 여러 가지 것으로 인해 주의가 산만해 지는 법이 없다. 그 반면, 현재 역할은 보다 높은 수준의 것이고 마케팅 각도와 멋진 아이디어를 생각해 내는 것이 아주 재미있다. 이 모든 작업이 마음에 든다.

셰어웨어 히스토리 자세히 살펴보기

처음 셰어웨어 모델에 대해 어떻게 알게 되었나?

SM: BBS 화면에 깊이 관여하면서 알게 되었다.

셰어웨어 게임을 만들기 전부터 셰어웨어란 용어는 존재하고 있었다.

SM: 그렇다. 셰어웨어란 용어는 1982 년 ~ 1983 년에 등장했고 Jim Button 이 이 신조어를 만들어냈다고 생각한다. 셰어웨어 게임을 만들기 전에 The Association of Shareware Professionals 란 그룹이 존재했었다. 최고의 셰어웨어 제작자가 이 그룹의 일원이었고 셰어웨어로 상당히 많은 돈을 번 사람들이 다수 존재했으나 PC 생산성 측면에서 수익을 올린 경우였다. 그 당시 "Automenu"라고 불리는 무언가가 존재했다.

DOS 셸 같은 것을 말하나?

SM: 그렇다. 일종의 프리 Windows 이전 버전 같은 제품이었다. 이 제품을 출시한 사람은 많은 돈을 벌었는데, 그의 이름을 기억하지 못하겠다. 또한 PC-Write 라는 것도 있었는데 기억하지 못하겠다. 셰어웨어로 만들어진 워드 프로세서와 데이터베이스 프로그램도 다수 존재했다.



이 프로그램을 만든 사람들은 많은 수익을 올렸지만 게임에서는 아무도 수익을 올리지 못했다. 왜 그런지는 진정 모르겠다. 게임을 다운로드 하는 경우 전체 게임을 나중에 넣으려는 인간 본성 때문인 것 같은데, 게임에 대한 수수료를 지불하게 하려면 어떤 인센티브가 좋을까? 게임을 사소한 프로그램으로 보는 반면 PC-Write 같은 것은 주요 프로그램으로 간주하여 개발자에게 해당 금액을 지불해야 한다고 생각한다.

그 당시 Apogee 는 관련 업계에서 최초로 게임의 데모를 출시한 회사였다. 당사가 게임 데모를 출시하기 전 어떤 회사도 이런 작업을 진행한 적이 없었다.

### **에피소드 게임에 대한 아이디어는 어디에서 확보한 것인가? "Apogee Model"에서인가?**

SM: 다른 셰어웨어 게임 제작자와 얘기를 하며 아이디어를 얻게 되었다. 이 제작자는 수익을 전혀 올리지 못하였으며 “돈을 벌기를 원한다면 여기에 투자하지 말라”라고 말하였는데 그의 계획에는 전체 게임을 출시하는 오류가 엿보였다. 그래서 사람들에게 “이것은 전체 게임이 아니며, 마음에 든다면 더 많은 게임을 살 수 있다.”라고 얘기하는 광고 화면이 있는 데모를 출시하기로 결정했다.

게임을 로드 하거나 그만두거나 종료할 때 다음과 같은 화면을 보게 했다. 화면에서는 “ 어드벤처는 여기서 끝나지 않아요. 다음의 두 가지 에피소드를 주문하여 어드벤처를 계속 즐길 수 있습니다. 800 번으로 전화하세요.”라고 말한다. 이것은 한번에 많은 수익을 올릴 수 있는 적절한 기법이다.

**이상은 트로이 목마 마케팅과 거의 유사한 것 같다. 데모를 다운로드 하게 한 후 제품의 나머지를 위해 마케팅 기법을 적용하는 것으로 생각된다.**

SM: 그렇다. 흥미로운 것은 Association of Shareware Professionals 의 태도로, 이러한 마케팅 기법을 비즈니스에 적용한 후 회원에 가입하려고 했을 때 "고객 윤리"를 위반했다는 이유로 거절했다. 고객 윤리는 “셰어웨어 같은 것을 출시하는 경우 전체 소프트웨어를 제공해야 한다.”는 것이었다. 나는 게임을 불구로 만들 수 없었다(“불구”는 그들이 사용한 용어다). 그러나 이 협회는 내가 전체 게임을 제공하지 않았으므로 나의 게임이 불구라고 말했다. 그 후 수년간 이상의 이유로 협회 가입을 허용하지 않았다.

**그들은 돈을 전혀 벌지 못하는 상황을 진정 즐기고 있는 것 같다.**

SM: [웃음] 결국 그들은 나의 요구에 굴복했고 협회 가입을 허용하기 위해 규칙을 다시 작성했다. 또한 모든 회원들이 내가 적용한 불구의 방식으로 게임을 유통하도록 했다. 현재 협회 회원 누구나가 이 기법을 활용하고 있다.

그거 아주 잘 됐다. 한 게임의 성공으로 인해 그들의 마음이 바뀌고 귀하가 입회하게 되었나?

SM: *Wolfenstein* 출시 후 회원들은 희망을 갖게 되었으나 엄청난 논쟁을 불러 일으키지 않기 위해 좀처럼 협회 규칙을 바꾸려고 하지 않았다. 실제로 CompuServe의 포럼 내에는 수 백 개의 메일이 와 있었다.

포럼에서 엄청나고 장기적인 논쟁을 거치며, 나는 “여러분, 이것은 향후에 적용할 기법으로, 명확히 입증된 것입니다. 일이란 막상 실제로 해보지 않으면 모르는 것입니다. 이 기법으로 인해 기분 나빠하는 사람은 아무도 없습니다. 또한 ‘도대체 왜 여기서 전체 게임을 보여주지 않는 거야?’라고 말하는 고객도 없습니다. 게임 샘플 이면의 원칙을 이해한 다음 나머지 게임에 대해 해당 금액을 지불하고 있습니다. 이에 대해 소란을 피우는 경우도 없는데, 왜 이 기법을 허용하지 않는 겁니까?”라고 말했다.

마침내 그들은 굴복했다.

일부 사람들은 Michael Denim의 게임인 *Captain Comic*을 최초의 세어웨어 게임으로 보고 있다. 이에 대해 특별히 언급할 것은 없는가?

SM: Michael Denio는 “Scott, 세어웨어 게임으로는 큰 돈을 벌지 못할 거야.”라고 말한 사람 중의 하나이다. 많은 수익을 올리며 그의 생각이 잘못되었다는 것을 입증한 후 “자넨 분명 우수한 게임 제작자야. Apogee를 통해 바로 그렇게만 작업한다면 큰 돈을 벌 수 있어.”라고 말하며 그를 우리 회사에 합류시키려 했었다. 그러나 보다 안정적인 일자리를 위해 어딘가로 떠났는데, 어디로 갔는지는 잊어 버렸다.

결국 Michael Denio는 Apogee 게임과 유사한 세미 에피소딕 형식의 *Captain Comic*을 출시했다. 그의 첫 게임을 이용하여 비 세어웨어 후편을 프로모션 했는데 이를 통해 그가 귀하로부터 무언가를 배웠음을 추측해 볼 수 있다.

SM: 나는 그러한 것을 알지 못했다. 그 당시 Michael Denio는 이미 전체 게임을 출시했는데 이로 인해 상당한 손해를 입었다.

항상 최고의 판매량을 기록했던 Apogee의 세어웨어 게임은 무엇이었나?

SM: *Duke Nukem 3D* 로, 이 게임은 총 350 만장이 팔렸다. 첫 번째 *Max Payne*은 400 만장이 팔렸으나 세어웨어 버전을 갖추고 있지 않았다.

Apogee 시절, 고전 아케이드 중 가장 잘 팔린 타이틀은 무엇인가?

SM: *Commander Keen*, 오리지널 *Duke Nukem* 및 *Wolfenstein 3D* 등이다. *Wolfenstein*은 순전한 셰어웨어로 소매 버전을 보유하고 있지 않으며, 200,000 장 정도가 팔렸다. 그 당시 이 게임이 우리의 베스트 셀러였다. 오리지널 *Duke Nukem*은 약 60 또는 70,000 장이, 오리지널 *Commander Keen*은 약 50 ~ 60,000 장이,

*Rise of the Triad*는 약 110,000 장이 팔렸다. 또한 *Raptor*는 약 80 ~ 90,000 장이 팔렸다.

## Epic MegaGames와의 경쟁

셰어웨어 시절 Epic 및 Tim Sweeney와는 어떤 관계를 갖고 있었나?

SM: Tim Sweeney가 ZZT라는 게임을 제출한 것을 기억한다. 실제로 이 게임이 마음에 들었지만 Kroz 및 Todd Replogle의 첫 게임(텍스트 게임인 *Caves of Thor*)과 아주 흡사했다. 두 게임과 유사한 이런 종류의 게임을 충분히 보유하고 있다고 생각했다.

Tim Sweeney 가 게임 업계의 최고 천재 중의 하나로 성공할 줄 알았더라면 이 게임을 고려해 볼 만한 방법을 모색했을 것이다. 그러나 그 당시 누가 적절한 방법을 알았겠는가?

ZZT를 포기한 것은 특히 Kroz를 보유하고 있었고 두 게임이 매우 유사하다는 점에서 그 당시로서는 적절한 비즈니스 결정이었다는 것으로 들린다.

SM: 그 당시 EGA 게임 분야로 진출하려고 노력하고 있었다. 그래서 우리가 이미 보유하고 있는 게임 두 개와 유사한 ASCII 게임은 필요로 하지 않았다.

아시다시피 Tim Sweeney를 인터뷰하면서 그가 귀하 및 Apogee와의 관계를 일종의 ...한 관계로 보고 있는 것으로 보였다.

SM: 우호적인 경쟁 관계를 말하는가?

그렇다. 그러나 이전에는 일종의 스승과 제자 또는 멘토와 학생 관계였다. 그는 Apogee 모델로 인해 귀하가 진행한 작업을 경이롭게 바라보았고 이 모델을 Epic에서 활용하고 있다. 또한 귀하가 얼마나 비즈니스를 잘 운영하고 있는지에 대해 얘기했으며 이 마케팅 기법이 비즈니스에 성공하는 최고의 방법임을 깨달을 정도로 충분히 영리한 사람인 것 같다.

SM: 그는 작업하고 있었던 무언가를 보았고 자신의 공적으로 돌리기 위해 그것을 복사했다. 이것은 매우 영리한 행동이었다.

Epic이 Apogee의 주요 경쟁업체가 될까? 혹은 주요 경쟁업체로 고려하고 있나?

SM: 솔직히 말해, 그렇지 않다. Epic의 핀볼 게임(*Epic Pinball*)을 인상 깊게 생각했으며 이로 인해 우리의 핀볼 게임 개발에 박차를 가하게 되어 *Balls of Steel*이 출시되었다.

***Jill of the Jungle, Jazz Jackrabbit* 또는 기타 Epic 타이틀에 관심을 갖고 있었나?**

SM: 아니오. 그렇지 않다.

**“우리만의 독자적인 게임을 갖고 있어.”라는 생각에서 시큰둥한 반응을 보였는가? 또는 단지 신경을 쓰지 않았던 것인가?**

SM: Epic의 게임으로부터 깊은 인상을 받았으나 충분한 자금이 없어 관심을 가지지 않은 것은 아니다. 당사도 잘 하고 있고 Epic도 상당히 잘 하고 있다. 현재 *Gears of War*만을 놓고 볼 때 Epic은 게임 개발 분야의 주요 업체라고 생각된다. 엔진 라이선스 분야에서도 오랫동안 주요 업체의 자리를 고수해 왔다. 그러나 *Gears of War*는 그들이 출시한 최초의 “완벽한 패키지” 게임으로 여겨진다.

**90년대 초 Epic 외에 경쟁관계로 우려될 만한 업체는 없었는가?**

SM: 없었다. 그 당시에는 당사, Epic 및 id Software 가 서로 경쟁 관계를 이루고 있었다. 우리 셋은 동일한 시기에 시작했고 서로의 뒤를 따르며 사업을 운영해 나갔다.

**모든 기업이 파산하지 않고 영위해 나갈 비즈니스가 충분히 존재하는 등 치열한 비즈니스 환경이 아니었으므로 id 및 Epic과의 관계가 상당히 우호적이었다.**

SM: 그렇다. 한 회사에서 출시한 게임이 다른 회사의 게임에 피해를 주었다고 생각지 않는다. 많은 돈을 벌었으므로 우리들 사이에는 적개심이라는 게 없었다. 3D Realms의 관점에서 물론 그렇지 않았다. 상호 간에 얼마나 우호적이고 공유 관계를 갖고 있는지를 보고서 놀랐을 것이다.

**1990년대 Apogee 게임 다수는 일부 경쟁업체 보다 더 오랫동안 16색상 EGA 그래픽을 고수하고 있는 것으로 보였다. 그렇게 한 특별한 이유가 있는가?**

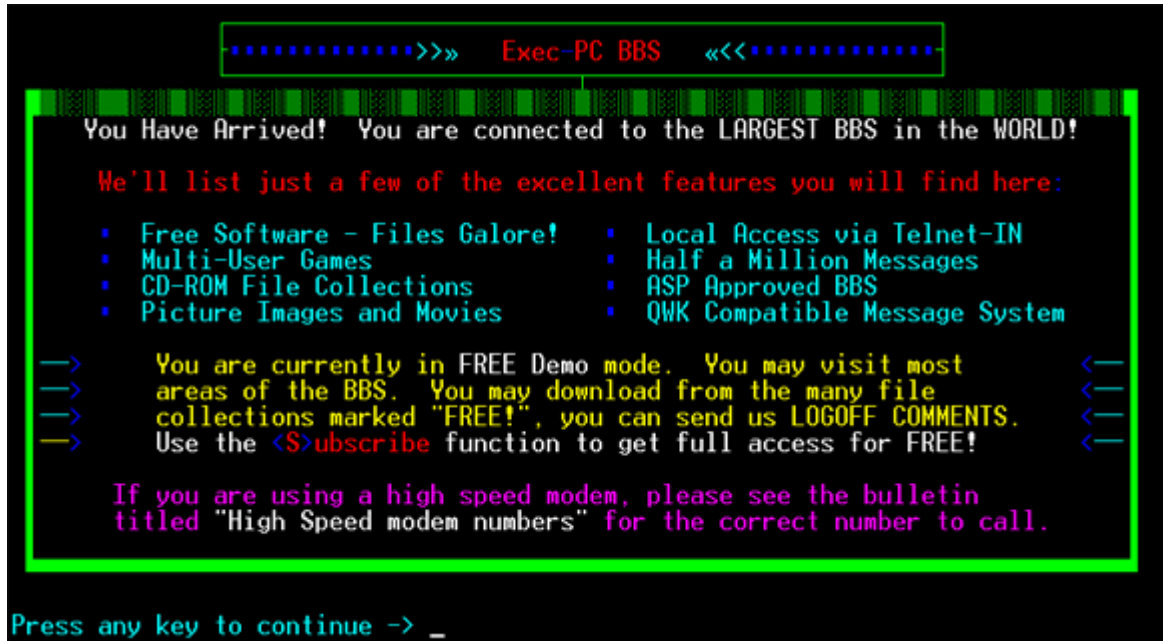
SM: 지나고 나서 보니까 최소 1~2년간 EGA를 고수했던 것 같다. 그러나 이렇게 한 이유는 더 많은 컴퓨터와의 호환성을 고려한 것이다. 그러나 *Wolfenstein 3-D*를 출시했을 때 VGA만 사용했으므로 꼭 EGA를 고수할 필요는 없었다. 이 게임은 EGA로 설계되었으나 출시 전 4개월간 VGA를 사용하기로 결정하였고 잘 팔려 나갔다.

그 당시 몇몇 EGA 게임을 개발하고 있었는데 게임에 사용된 엔진의 특성상 VGA로 교환할 수 없었다. 그래서 이 프로그램을 고수해야 했고 게임을 EGA로 출시했다.

BBS에서 웹까지, 2D에서 3D까지

세어웨어 시절 동안 BBS 화면에서 게임을 배포했는가?

SM: 그렇다. BBS 리스트를 갖고 있었다. Exec-PC 라는 BBS 는 기억하고 있지만 다른 BBS



이름은 잊어 버렸다.

### Exec-PC BBS

소규모 로컬 BBS도 활용했는가?

SM: 미국의 대규모 BBS 에 관심이 있었으며, 활용할 40-50 개 BBS 리스트를 보유하고 있었다. 게임을 출시할 때마다 모든 BBS 를 통해 게임을 업로드 했다. 제품을 앞부분에서 소개하고 프리미엄 포지셔닝을 제공하는 다양한 BBS 소유주와 관계를 맺고 있었다.

또한 Dan Linton 이 운영하는 Software Creations BBS 에 투자하기 시작했다. 몇 년 동안 200,000 달러를 BBS 시스템에 투자했다고 생각된다. 이것은 우리의 공식적인 홈 BBS 가 되었다.

Software Creations는 최신 게임의 다운로드를 위해 접근하는 BBS로 알려져 있었다. 게임을 출시할 때마다 여기에 먼저 업로드 했는데, 예를 들어 *Wolfenstein 3-D*도 이 BBS를 통해 처음으로 출시했다.

또한 CompuServe 에서 우리 회사의 포럼(Apogee 포럼)을 만들었다.

그 당시에는 세어웨어 카탈로그를 거의 갖고 있지 않은 소규모 사업체가 다수 존재했다. 세어웨어 카탈로그에 게임을 출시할 때마다 게임 사본을 제공하기 위해 200-300 개 디스크를 우편으로 발송했다.

**그렇게 하려면 많은 작업이 필요했을 텐데.**

SM: 그렇다. 그것은 우리 업무의 가장 중요한 부분이었다. 제작자가 우리 회사에 일하러 오는 경우 내가 처리해야 할 주요 사항 중의 하나였다. 출시하기 위해 만든 게임이 전세계의 다양한 세어웨어 카탈로그에서 프리미엄 포지셔닝을 확보하도록 했다. 에피소드를 나누고 첫 에피소드에서는 나머지 에피소드를 사는 경우 인센티브를 부여하는 등 적절한 방식으로 마케팅 작업을 진행했다. 이러한 기법은 오늘날까지 사용되고 있으며 현재는 웹 상으로 마케팅이 이루어지고 있다.

웹으로 인해 BBS 는 사장 길에 접어 들었다. 웹이 등장하기 시작했을 때 Software Creations BBS 는 웹으로 마이그레이션하려고 노력했던 것을 기억한다. 2 년 간 노력을 기울였으나 더 이상 지속하지는 못했다(웹은 BBS 와는 다른 세계였기 때문이다).

**웹이 BBS를 잠식하기 시작했을 때 Apogee의 수익도 줄어들기 시작했나? 혹은 게임을 더 편리하게 유통시킬 수 있으므로 수익이 향상되었나?**

**웹이 BBS를 잠식하기 시작했을 때 Apogee의 수익도 줄어들기 시작했나? 혹은 게임을 더 편리하게 유통시킬 수 있으므로 수익이 향상되었나?**

SM: 전체적으로 향상되었다. BBS 가 웹으로 대체되었으나 우리의 경우 기본적으로 동일한 상태에 머물러 있었다. 사람들이 게임을 구입하는 한 비즈니스는 계속될 수 있으므로..

**그래서 “세어웨어가 여전히 존재하지만 BBS 를 활용할 수 없으니 더 이상 유통시키지 못하겠군.”이라고 생각하지는 않았을 것 같다.**

SM: 그렇다. 유통 채널을 개별 BBS 에서 웹으로 변경했을 뿐이다.

**세어웨어 유통업체가 아닌 다른 업체들이 자사 데모를 만들기 시작했을 때 Apogee 에서 독자적으로 만든 모델을 이용하는 등 귀사 영역에 침범하는 것 같아 기분이 상하지 않았는가? 또는 이로 인해 성가시지 않았는가?**

SM: 그렇지 않다. 이러한 아이디어를 저작권 또는 특허권으로 보호할 수 없다. 예를 들어, 시판되는 물을 제공하는 회사가 존재하고 현재 모든 사람들이 그것을 구입하고 있다. 이러한 종류의 아이디어는 저작권으로 보호할 수 없는 것이다.

이러한 상황이 Apogee 가 소프트웨어를 전자적으로 배포하는 유통업체라는 생각을 잠재적으로 희석시켜 귀사의 재정 전망을 어렵게 한다고 생각하지는 않는가?

내 기억으로는 BBS 시절 Apogee 게임은 모든 곳에서 접근할 수 있었고 모든 사람들이 이 게임을 알고 있었고 플레이 했다. 일단 웹이 등장하고 인터넷이 활성화되면서 Apogee 와 Epic 의 세어웨어 게임이 이전과 같이 우세하거나 영향력이 있는 것으로 보이지는 않았다.

SM: 90 년대 중반 웹은 강력해졌고 Epic 과 Apogee 는 소규모 아케이드 타이틀에서 대규모 예산 게임까지 다루는 등 커다란 변화를 겪었다.

*Rise of the Triad*, *Duke Nukem 3D* 및 *Shadow Warrior* 등 대규모 예산 게임에 자금을 투자하기 시작했다. Epic 은 *Epic Pinball*, *One Must Fall* 및 *Jill of the Jungle* 등의 게임 유통을 중단하고 *Unreal* 프랜차이즈 구축에 많은 노력을 기울였다. 90 년대 초반 *Commander Keen* 과 같은 아케이드 게임은 성공적이었으나 회사 성장에 도움이 되지 않았다. 이러한 종류의 게임은 소규모 팀에 적합했으나 업계 경쟁이 가속화되면서 다른 게임을 필요로 하게 되었다. 우리는 단타를 칠 수 있는 이러한 게임 대신 삼루타, 흥런 및 만루흥런을 칠 수 있는 게임을 찾고 있었다. 당사의 경우 *Duke Nukem 3D* 가 만루흥런 감인 게임이었다.

세어웨어 업계를 대규모 예산 게임으로 밀어 붙인 워터슈드 게임에 대해 어떻게 생각하나? *Wolfenstein 3-D* 가 그러한 게임인가?

SM: 그렇다. 이러한 종류의 게임은 세어웨어 게임의 잠재력까지 포함하여 게임의 기록을 다시 쓰는 계기를 마련해 주었다. 그전까지만 해도 *Commander Keen* 으로는 한 달에 10,000 달러를, *Duke Nukem* 게임으로는 15,000 달러의 수익을 올렸다. 그러나 *Wolfenstein* 이 등장한 후에는 한 달에 200,000 달러를 벌어들였다.

귀하만 빼고 모두가 이러한 상황에 관심을 가졌다고 확신한다.

SM: 그렇다. “한 달에 15,000 달러를 벌 수 있는 게임을 계속 만들 건가 또는 한 달에 200,000 달러를 벌 수 있는 게임을 만들 건가?”와 같은 생각을 했었다. 그러나 이런 일이 실제로 일어났고 *Wolfenstein* 으로 인해 엄청난 돈을 벌게 되어 게임으로 수익을 올릴 수 있는 잠재력에 관한 규칙서를 다시 쓰게 되었다.

그 당시 누구나 3D의 위력에 눈을 뜨고 있었다. 그 이후 3D 게임을 만드는 데에 모든 관심이 집중되어 있었다.

가시성에 관한 한 *Wolfenstein*은 이전의 셰어웨어 게임에 비해 주류 범위를 다룬 것으로 보인다.

SM: *Wolfenstein*은 대단한 성공을 거두었다. 이 게임에 관해 누구나 알고 있는 것처럼 보이고 이것은 일종의 패러다임의 변화이다.

새로운 장르, 즉, 이 변화의 중심에 서 있는 느낌이 어떠했나?

SM: 로켓선의 바깥쪽에 매달려 있는 기분이었다. 이 정도로 대박을 터뜨릴 거라고는 예상하지 못했다. 당사와 id는 *Wolfenstein*이 성공할 거라는 것은 알았다. 그러나 양쪽 회사의 어느 누구도 이렇게 큰 성공을 거두리라는 것을 예상하지 못했다. 우리는 한 달에 25,000 달러를 번다면 행복할 거라고 생각했다. 그러나 1년 반 동안 한 달에 평균 200,000 달러를 벌었다.

그래서 즉시 더 많은 3D 게임을 만드는 것에다 관심을 돌렸다. 물론 id는 *Doom*을 만들어 *Wolfenstein*보다 더 엄청난 성공을 거두었다. 처음에는 *Rise of the Triad*에 초점을 맞추었고 그런 다음 *Duke 3D*를 만들었다. 또한 Epic은 관심의 대상을 바꾸어 *Unreal*을 제작했다. 이로 인해 진척 중인 모든 계획(제작할 게임에 관한 계획)을 변경하게 되었다.

id가 관계를 끊고 자사 게임을 배포하고 유통했을 때 기분이 상하지 않았는가?

SM: 아니다. 그들이 필요로 하는 마케팅 기법을 모두 익힌 상태였으므로 예상하고 있었고 이해가 간다. id는 자사 게임으로 필요한 만큼 많은 돈을 벌었기에 더 이상 우리에게 필요한 것이 없었다. 내가 그들의 입장이라면 그렇게 했을 것이다. 그 시점에서 업무를 진행하며 우리와의 관계를 단절한 것은 당연한 일이었다.

“아, 젠장, 스타 개발사를 잃어 버렸네.”라고 생각했는가?

SM: 그들과 여전히 함께 일한다면 좋을 것이다. 이 사실에 대해 너무 기분 나빠할 수는 없다. 그들은 *Doom* 개발에 착수하여 완료 후 상당한 성공을 거두었고 *Quake*도 마찬가지로 결과를 낳았다. 다행히도, 당사 게임인 *Duke Nukem 3D*가 큰 히트를 쳤고 그런 다음 *Max Payne*을 만들었다. 실제로 두 회사 모두 좋은 결과가 함께 했다.

Epic의 경우 *Unreal*을 제작했고 현재는 *Gears of War*를 배포하고 있다. Epic은 당사와 id Software보다 앞서가고 있으며 가장 성공적인 회사이다. 즉, Epic은 Valve 외에 세계에서 가장 성공적인 독립 개발업체이고 관련 업계에서 2위를 차지하고 있다고 생각한다.



**3D Realms: 세어웨어를 넘어서**

**3D Realms는 Apogee의 합법적인 자회사로서 출발했는가? 혹은 단순한 브랜드명인가?**

SM: 3D Realms 는 1994 년에 시작되었고 그 때 Positioning 이라는 책을 읽고 있었다. 이 책에는 마케팅에 관한 내용이 담겨 있었는데 3D 가 게임의 미래이고 모든 게임이 3D 형태로 가고 있다는 것이었다. Apogee 는 이미 아케이트 게임사로 기억되고 있었으므로 미래의 당사 입지를 공고히 할 새로운 브랜드, 라벨이 필요했다.

백 개 정도의 이름이 떠올랐는데 도메인 이름과 800 번으로 이용 가능한 것을 나열해 본 후 3D Realms 를 선택했다. 다양한 비즈니스를 전화로 직접 처리하고 있었으므로 그 당시 이것은 중요한 사안이었다. 즉, "1-800-3DREALMS"는 우리에게 상당히 중요한 번호였다.

**Apogee 와 3D Realms 간의 업무를 어떻게 조율했나?**

SM: 합법적으로. 우리는 여전히 Apogee Software 라고 부르고 있다. 3D Realms 는 “DBA(doing business as)”로, 회사에 대한 법률상 가명이다.

**현재도 여전히 그런 식으로 부르고 있나?**

SM: 그렇다. 대개 당사를 3D Realms 라고 부른다.

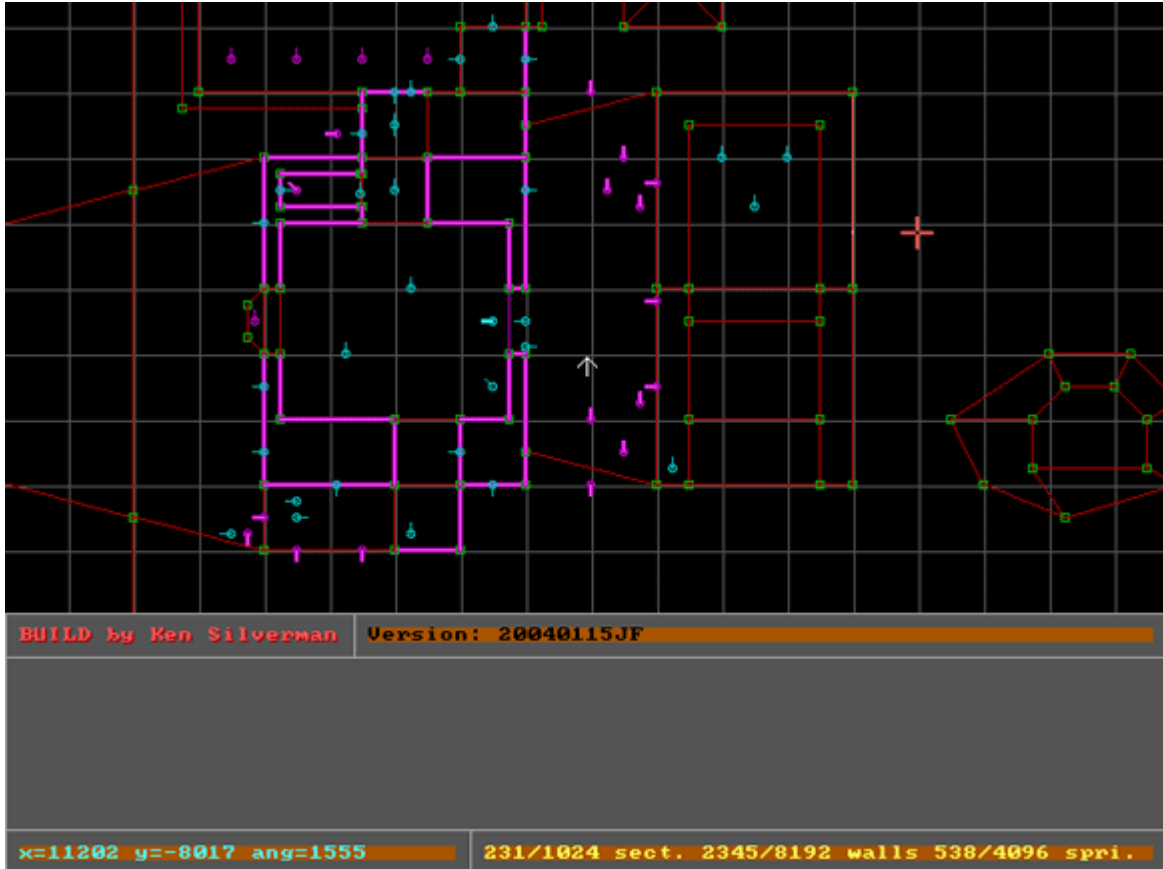
**3D Realms 란 명칭을 고려하고 있을 때 *Duke Nukem 3D*에 관한 계획을 세우고 있었나?**

SM: 그렇다. 94 년 *Duke Nukem 3D* 개발을 이미 시작한 상태였으므로 이 게임을 출시하려는 의사를 갖고 있었고 또한 동시에 몇몇 3D 게임을 개발하고 있었다.

*Shadow Warrior*, *Ruins* 및 *Blood* 등의 게임을 보유하고 있었으며 3D 게임 4 개를 개발 중이었다. *Ruins* 에 대한 권리를 이 게임을 개발한 개발사에 팔았고 *Ruins* 는 *PowerSlave* 라는 명칭의 게임으로 출시되었다.

**이러한 게임의 대부분이 Build 엔진 게임인가?**

SM: 그렇다. 총 11~12 개의 Build 엔진 게임이 출시되었다. 또한 *Blood* 에 대한 권리를 Monolith 에 팔았는데 이 게임은 출시되었다.



### Build 엔진 에디터

실제로 *Blood* 는 내가 가장 좋아하는 게임이다. 2 년 전 Nick Newhard 를 인터뷰한 적이 있는데 그가 *Blood* 의 리드 프로그래머였다.

SM: 그렇다. 그를 기억하고 있다.

그는 *Blood* 가 Apogee 프로젝트로 시작되었고 그 당시 그것은 그가 모르는 무언 가였다고 말했다. 왜 그것을 그들에게 팔았는가?

SM: 이상의 게임 모두에 상당히 많은 자금을 투입해야 했다. 초기에 시작한 또 다른 게임은 *Descent* 로, 3D Realms 프로젝트였는데 약 1 년 동안 자금을 지원했다.

이러한 게임에 대한 지원 비용이 너무 많이 든다는 생각을 하게 되었다. 예를 들어 *Descent* 팀(그 당시 해당 스튜디오를 Parallax Software 라 불렀음)의 경우 한 달에 18,000 달러를 지원하였는데 그들은 한 달에 30,000 달러를 필요로 했다. 또한 기타 팀도 더 많은 지원금을 필요로 했다. 그래서 프로젝트 일정표를 보면서 “모든 프로젝트를 지원할 수가 없겠군. 이 게임의 일부를 팔아야 해.”라고 생각했다. *Duke Nukem 3D* 및 *Shadow Warrior* 만 개발을

그대로 진행하기로 했다. *Shadow Warrior* 는 비용이 많이 들지 않는 프로젝트였으므로 이 게임 작업을 계속 진행했다. 그러나 기타 게임은 비용이 너무 많이 들어 권리를 팔아 버렸다.

**미래**

**3D Realms 가 문을 닫을 거라는 기사를 읽었다. 사실인가?**

SM: 아니다. 3D Realms 는 문을 닫지 않는다. 그러나 내부 개발은 이미 우리 비즈니스의 일부가 아니다.

***Duke Nukem Forever* 의 제작 중단으로 인해 전체 블로그 접속량이 폭주하고 있는 것 같다.**

SM: 이 게임과 관련하여 소송이 진행되고 있기 때문에 자세한 내용을 얘기할 수는 없다.

**단지 3D Realms 의 미래가 걱정될 뿐이다.**

SM: 우리의 미래는 괜찮다. 최근 11~12 개의 프로젝트를 진행하고 있다. 이 프로젝트 중 하나는 다음 주에 선보이게 된다. 또 다른 하나는 약 6 주 안에 모습을 드러낼 것이고, 이 둘 모두 iPhone 상에서 제공된다. 주요 게임 몇 개가 여전히 제작 중에 있으므로 우리의 미래는 괜찮은 편이고 현재의 상황이 전혀 문제가 되지 않는다.

**그래서 *Duke Nukem Forever* 의 개발 직원을 그만두게 하였는가?**

SM: 그렇다.

**Apogee 는 예전 그대로 테크니컬한 업무를 처리하며 운영되고 있는가?**

SM: 실은 다른 회사가 Apogee 라는 이름을 사용하고 있다. 약 1 년 전 Apogee 이름에 대한 사용권을 다른 사업자에게 넘겼고 그들 중의 하나가 몇 년 전 여기서 일했던 적이 있다. 이 사업자들은 Apogee 라벨과 이름을 사용하여 *Duke Nukem Trilogy* 를 개발하고 있는 중이다. 또한 *Rise of the Triad* 프랜차이즈를 다시 유통시키며 일부 오리지널 타이틀을 배포할 예정이다.

**새로운 사이드 컴퍼니(side company)인 Radar Group과 함께 Apogee에서 맡은 것과 유사한 프로듀서 업무를 담당하고 있는 것으로 보인다.**

SM: Apogee/3D Realms의 비즈니스 운영 시 외부 개발 그룹과 함께 다양한 업무를 수행했다. 따라서 이러한 일과 관련하여 많은 경험을 갖고 있다. *Max Payne* and *Prey* 게임에서는 플랫폼 타임(bullet time)과 같은 핵심 게임 아이디어를 떠올리며 실제적인 역할을 담당했다. 나는 이러한 외부 게임에서 중요한 역할을 했고 Radar에서는 이러한 아이디어를 채택했다.

Radar의 접근방식에는 비디오 게임 시장을 위한 컨셉을 만드는 것뿐만 아니라 선형 시장(영화 시장)을 위한 컨셉이 포함되어 있다. *Max Payne*은 이상에 대한 좋은 사례이다.

1997년 Remedy와 함께 작업할 때 *Max Payne*과 관련된 최초의 브레인스토밍을 수행하며 나는 “게임 보다 더 큰 것을 고려해 보아야 한다. 할리우드에서 만든 영화처럼 탄탄한 스토리와 캐릭터가 있는 게임을 개발해야 한다.”고 말했다. 그래서 우리는 마음 속에 있는 아이디어를 활용하여 게임을 구축했는데, “할리우드에서도 좋아할 만큼 괜찮은 아이디어인가?”라는 질문을 통해 이 아이디어들을 걸러내는 작업을 거쳤다.

*Max Payne* 영화가 지난 10월 개봉되었는데 이러한 접근법으로 인해 좋은 성과를 거두었고 현재 *Duke Nukem* 영화를 사전 제작하고 있다.

Radar 프로젝트의 목표는 그런 식으로 게임 컨셉을 설정하는 것이다. Radar는 Depth Entertainment라는 자회사를 갖추고 있는데 이 회사는 Scott Faye라는 할리우드 관계자가 운영하고 있다. 그는 *Max Payne* 영화의 리드 프로듀서였다. 그의 일은 Radar와 함께 일하며 게임 사용자와 영화 관객을 끌어들이 수 있는 새로운 컨셉을 개발하도록 지원하는 것이다.

게임 측과 영화 측 모두 특정한 요구를 갖고 있으며, 처음 시작할 때부터 이러한 요구를 감안할 수 있으면 양쪽 분야 모두 성공할 수 있다. 예를 들어 *Doom*은 게임 특성 외에 다양한 요소를 고려하여 만든 작품이 아니었다.

**그래서 최고의 영화를 만들기 위한 실제 스토리가 존재하지 않았다.**

SM: 이 영화에는 진정 괜찮은 캐릭터 또는 무언가가 존재하지 않는다. 처음부터 적절한 요소를 고려하여 만들었다면 *Doom* 영화 프랜차이즈는 상당히 탄탄한 구조를 갖춘 영화가 되었을 가능성이 크다. 이것이 바로 Radar에서 노력하고 있는 바이다. 우리가 제시한 멋진 컨셉과 게임이 영화 작업을 통해 상당히 탄탄한 형태로 제작될 것이다.

이미지 출처: Wang: Wang2200.org; Kroz: Wikipedia; Exec-PC: Wikipedia; Build: Wikipedia