

Güçlü Şirketlerin Yok Olmasına Neden Olan Alışkanlıklar ve Bunlardan Kaçınmanın Yolları*

Çev: Celalettin SERİNKAN**

Üniversite profesörü Sheth, sanayinin tepesinde bulunan şirketlerin neden birden bire yok olduklarını araştırmıştır. Profesör Sheth büyük şirketlerin düşmesinin sebebi olarak büyüme saplantısı, inkâr, rekabet bağımlılığı, rekabet miyopluğu gibi sebepler olarak göstermekte ve bu tuzaklara düşmemek için değişimi önermektedir. Prof. Sheth in kitabının girişinde “ benim görüşüme göre, pek çok firma daha en baştan yıkıcı alışkanlıklarına karşın bir süreç oluşturlarsa, bu firmaları sonsuza kadar kurtaracaktır” diye yazmaktadır.

1. Düşmeden Önceki Gurur

Standart kibirlilik tanımı: onura karşı ciddi bir saldırı, arsızlık, başkalarını aşağılama ve başkalarından üstün olma hissidir. Kibirlilik her şeyi yapmak için şişirilmiş bir duygu olarak düşünülebilir, kibirlilik kendi sesini dinlemekten o kadar hoşlanmaktadır ki başkalarını dinleyememe durumudur. Kibirlilik gerçekliğe uymayan bir aşırılığın simgesidir. Antik Yunancada iç drama, kibirlilik veya –hubris- Büyük kahramanları trajik bir sona sürükleyen kusur olarak nitelendirilmektedir. Bugünün dünyasında aynı kusur pek çok firmanın tökezlemesine neden olmuştur. Şimdi kibirliliğe örnek olabilecek birkaç senaryo örneği verelim.

Geçmişte Sindirilerek Kazanılan Alışılmadık Başarı, Şimdiki Beklentilerinizi de Etkilemektedir.

Diğer yıkıcı alışkanlıklar gibi kibirlilik, alışılmayan başarılarından kaynaklanabilmektedir. Kibirlilik durumu, özellikle bir şirketin olağanüstü başarılar elde etmesinden kaynaklanıp bu da şirketi sersemletiyorsa, kibirlilik bundan meydana gelmektedir. Bu durum onları, endüstrilerinde bir numara olarak lider konumuna getirebilir. Daha sonra ise firma kendini fırtınalardan korumak zorunda kalabilir. Rakiplerin yıkıcı etkileri, toplum baskısı gibi etkenlerin saldırısına maruz kalabilir. Şirket, doğal olarak kendisine bağımlı güçlerin de şımartmasına maruz kalarak (satıcılar, tedarikçiler, medya ve onun işbirlikleri tarafından) böyle bir üne kavuşmaktadır. Bu bana “büyük olmak iyidir”

* Jagdish N. Sheth, “Avoiding the Traps That Can Cause Your Company to Self-Destruct”, *In The Self Destructive Habits of Good Companies ... And How to Break Them*, Wharton School Publishing, University of Pennsylvania, <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=1769>, July 11, 2007,

** Doç Dr., Pamukkale Üniversitesi, İİBF İşletme, cserinkan@pau.edu.tr

sözünün gerçek tanımı gibi gelmektedir. Şirket belli bir değişim yaşamamıştır fakat onun sevecen medyası tarafından fazlaca şişirilerek ve abartılarak öyle gösterilmektedir. Kibirli olan firmalar bu gazete başlıklarına kendileri de inanmaktadır. Sonra da bizim alışık olduğumuz hikâyeye çok iyi bir örnek olmaktadır, firma kendi ölümüne kur yapmaktadır.

1.1. General Motors

Alfred Sloan GM başkanlığı ve zirvesi için 33 yıl uğraş verdi, daha sonra kibirlilik kültürünü daha da genişleterek GM’u Amerikan şirketlerinin doruğuna yerleştirdi. Neden olmasın ki? Şirket rekabeti yenmişti, iş gücünü kontrol etmekteydi ve her türlü pürüzü hukukçuları tarafından gizlendi ve nihayetinde tüketicilerinin kalplerini de kazanmış oldu. 1930’ların başında lider araba üreticisi olmayı başardı. 1941 de ABD’de hissesi %40’ın üzerinde idi.

Sloan’ın en büyük ve acımasız zaferi, ne Ford’a karşıydı ne de yabancı üreticilere. Sloan, GM hegemonyası için ve Amerikan kültürü için yolları daha iyi asfaltlamıştı. Öncelikle yerli tramvay endüstrisini yok etmeliydi. 1920’lerin başında nüfusun sadece %10’u araba sahibiydi ve Sloan o zaman asıl rakibinin kim olduğunu fark etti. Bu sırada demir yollarını satın alan ve söken Sloan, aynı zamanda Amerikalı tüketicilere, onların asıl istedikleri ulaşım aracının otomobil olduğu konusunda büyük kampanyalar da düzenliyordu. Bu gerçekten de ilham verici, kibirli bir performanstı.

GM’nin alt kademe işçilere olan davranışı 1937’de açığa çıkmıştı. Montaj işçileri, iş yavaşlatmaya giderek ciddi bir oturma eylemi düzenlemişlerdi. Sloan yöneticilerinden kendisiyle birlikte hareket etmelerini istemişti fakat, yöneticiler bunun yerine, müzakere işçilerle edilmesini istedi. Sonunda 1940 yılında GM işçilerinin Birleşik Otomobil İşçileri ile birleşmesine izin verildi. Fakat yine GM ve işçileri arasındaki ilişki bozuk kalmıştır. Irvin Bluestone’a göre; (1970–1980 yılları arasında GM’in UAW bölümünü yöneten kişi) GM’in sendromu, o zamana kadar büyük şirketler bu durum anormal değildi. Yönetim kararları verir, işçiler ise alınan kararlara itaat ederlerdi. Bu ise tipik bir “kibirlilik” idi .

Belki final – ve ölümcül- olan GM’in kibrinin sorumlusu 1970-1980’lerde ortaya çıkan “Japon işgaliydi”. Tüketici beğenileri değişmeye başlamıştı, aileler çalışmak için ikinci bir arabaya ihtiyaç duymuşlardı, GM rekabet edebilecek, daha küçük arabaları üretmeyi denememişti. Bunun yanında GM asıl stratejik hatasını bayilerine, Honda-Toyota-Nissan satmalarına izin vermesiyle yapmıştı.

Pontiac, Buick ve Olds önceden Avrupa otomotiv sektörünün niş oyuncularındı. WV asla pazarın %2,5 dan fazlasını kazanamamıştı. Neden? Nedeni dağıtım hattının yanına varılamaz fiyat yükselmesi idi. Fakat GM görkemli Japon tehdidinden pek de fazla endişeli değildi. GM, “kimin umurunda ki, Amerikalılar asla bu küçük kutu gibi Toyota Corolla ya da Datsun 210’a gitmezler ki” diye düşünmekteydi. Üstelik GM, bu canavarların meydana gelmesine yardım etti.

Toyota'nın yükselişi; ucuz kalite, düşük fiyatlı, zamanla büyük rakip haline gelmesinde birkaç örnekten sadece biridir. Fiyattan yararlanarak sanki aynı kalitede ürün yapıyor gibi göstererek pazara girmek, onların en önemli avantajlarından biri oldu. Onların daha üst seviyedeki rakipleri onları hurdacı olarak yerer ve onları yok sayardı. Ama onlar, kalitelerini geliştirip nispi fiyat avantajlarını sürdürerek pazarda müşteriler için karşı koyulmaz bir çekiciliğe sahip oldular. Bu firmalar bir kere pazarın içine girince rakiplerini takip edebilmek için geliştirdiler. Gelişebilmek için de oldukça yenilikçi veya lüks ürünler üretmeye başlayarak pazarın en tepesine ulaşmaya çalışıyorlardı.

Örneğin Honda'nın motosikletleri, arabalarından daha fazla bilinmesine rağmen, Amerika pazarına küçük girerek zamanla ABD standartlarına uyumuş ve Civic'i tasarlamışlardır. Onun düşük beklentili sloganı **"sizi nereye gidecekseniz oraya götürür"** sözü, pek çok Amerikalı tüketicide şüphe uyandırmıştı. Fakat araba çabucak gelişti ve pazarın en sonlarına yerleşmeyi başardı. Civic'de görülen başarı üzerine, Honda yeni modeli Accord'u pazarla tanıştırdı. Bu da değer için oldukça başarılı olmuştur. Buradan şirket "Accura" adı altındaki arabasıyla lüks piyasaya adımını atmış oldu. Benzer biçimde Toyota da Corolla ile başlamıştı, Camry ile sınıf atladı ve son olarak da ABD lüks arabalar pazarına "Lexus" ile başarılı bir şekilde girmeyi başardı.

Bu hikaye, endüstrisi ne olursa olsun, -çelik, tekstil, yarı iletkenler, elektronik veya otomotiv- sürekli tekrarlanmıştır. Koreli şirketler Samsung ve Hyundai, en iyi örneklerden ikisidir.

1.2. Boeing

Boeing bize en büyük ve en iyi kibirli şirket olma kültürünü gösteren başka bir firmadır. 1916'da Bill Boeng'in Boeng uçak şirketi 1. Dünya Savaşında U.S. donanmasıyla sözleşme yaparak hayata başlamıştır. Savaşın sonra Boeing Frederick Rentschler, -soğutulmuş motor teknolojisini geliştiren kişi, United aircraft and Transport' u oluşturan kişi - ile ortaklık kurmuştur. Her ikisi de uçaklar inşa eden ve uçuran kişilerdir. Hükümetin anti tröst yeni kuralları, 1934'de şirketi bölmüştür, Boeing Airplane sadece üretici firma olarak kalmıştı. Ama hükümet 2. Dünya Savaşı boyunca daha çok Boeing'i desteklemekteydi, bundan dolayı şirketin yaptığı sözleşmeleri oldukça kazançlı idi. Sözleşmeler destansı uçaklar B-17 "uçan kale" ve B-29 "bombacı"nın üretilmesine imkan sağlamıştı. Şirket, savaş için ayda 362 uçak üretme çabası içine girmişti.

Boeing, bu bolluk sayesinde ticari uçak endüstrisinin bir numaralı firması haline gelmiştir. 307 Stratoliner, ilk yolcu uçağıydı, 1958 yılında 707'nin girişi ile sektörü geliştiren ilk başarılı jet uçak yapıldı. 727 ve 737 ile sonraki on yılın dünya endüstrisindeki liderliğini de kapmış oldular. Şüphesiz Boeing'ten başka hiçbir şirket de oyunda değildi zaten. Boeing, 1997 yılında McDonnell Douglas'ı satın alarak dünyanın bir numaralı askeri uçak yapımcısı durumuna yükseldi ve onu daha da geliştirerek dünyanın en büyük uçak firması oldu.

Şaşırtmanıza binaen, Federal Ticaret Komisyonu, McDonnell'in ticari olarak pek de etkili olmadığını kaydetmektedir. Boeing'in McDonnell'ı satın alma anlaşmasına karşı çıkma Avrupa Komisyonundan gelmiştir. Boeing'in ticari ödünler vermesi, ticari savaşa neden olmuştur. Bu ödünlerden en önemlileri, Boeing'in henüz 20 yıllık sözleşmelere imza atmış olmasıydı. Bu imzalar 3 büyük firmayla atılmıştı: Delta, America, ve Continental. Bir kapı açıldı ama biz bu konuya tekrar döneceğiz.

Boeing şirketi, McDonnell Douglas'ı devralmayı denemişti (ayrıca 1996 yılında alınan Rockwell vardı) ve devasa büyüklüğe erişen şirketin karşısındakini afallatmak için kendi yöntemleri vardı. 1999 yılında personel bölümüyle yapılan bir anlaşmada, kadınlara ve azınlık yöneticilere az para vermesinden dolayı, Çalışma Bakanlığı tarafından 4,5 milyon doların üzerinde cezaya çarptırıldı. Geçen yıl şirket 15 milyon Afrika kökenli Amerikalı vatandaşın açtığı davayı sonuçlandırmıştı. Şirketin ana merkezinde yayınlanan yerel bir gazetede (Seattle times), Boeing'in çalışanlarının sahip olduğu kültürlerinden vazgeçmeleri için yıldırma yaptığı ileri sürülmüştü. Aynı zamanda bir Boeing mühendisi, Times'a şirketin parlaklığı gittikçe azalmaktadır şeklinde açıklama yapmıştır. Yıpratma özellikle deneyimli ve değerli çalışanlara karşı yapılmakta olduğu iddia edilmektedir. Örgütsel bağlılıkla ilgili yapılan anketlerde çok ciddi düşüşler görülmekte, işten çıkarmalar ve yer değiştirmeler nedeniyle güvensizlik had safhaya ulaştığı belirtilmektedir.

Boeing birleşmeden sonra, ayrıca finansal açıdan da tökezlemiştir. Üç milyon doları, birikmiş işlerinden dolayı kaybetmişti. Hary Stonecipher birleşmeden sonra Boeing Vice olarak ismi değiştirilen Mc Donnell Douglas'ın CEO'suydu. O'nun liderliği şirketin temelinde görülen karışıklığı ve odaklanamama problemini ortadan kaldırmak için gerekli görülmüştü. Görevi 2002 yılında tamamlanmış görünüyordu, Phil Condit'e genel müdürlüğü bırakmıştı (tek kontrol ona verilmişti).

Ancak bu düzenleme pek de uzun sürmedi. Sonraki yıllarda, Pentogondaki memurlar ofisi terk etmeden önce Boeing, Pentagonu kiralamayı denemişti. Aynı memurun Boeinge ait 100 adet kocaman tankerin detaylı bilgisini içeren sözleşme hazırlamış olabileceği ileri sürüldü. Boeing finansal sorumlusunu işten kovdu ve Condit istifasını verdi. Kurulda kalan Stonecipher yeni baş yönetici olmuştu. Stonecipher yapılan bir soruşturma sonucu Boeing uzmanıyla ilişkisi olabileceği nedeniyle istifaya zorlanmıştı.

Şimdi Boeing ve Avrupa komisyonu arasındaki tartışmanın tohumlarını atan 1996'ya ve daha öncesine geri dönelim. Airbus Industrie ile başlamamız gerekir, çünkü Boeing'in en zarar verici kibirliliği, bu Avrupa firmasıyla yaşandı. Tıpkı Amerikan otomobil sektöründe yaşanan Japon işgali gibi; Boeing Avrupalı firmanın hevesinin ve azminin ne kadar fazla olabileceğini düşünmemiştir. Fransız-Alman-İspanyol-İngiliz ortak yapımı, 1970 Airbus kesinlikle Boeing'in hegemonyasını yıkmak için ortaya çıkmıştı. dört Avrupa hükümetinin de yardımıyla, Airbus rakibiyle karşılaşmak için çabucak kurulmuştu. Avrupa Birliğinin Airbus'a mal tedarikinde yardımcı olması, Boeing'in 1992 yılında gözlerini açmasına neden oldu. Avrupa SUBSIDES'i sınırlamak için anlaşma imzaladı fakat bu anlaşma ile Airbus hâlâ

hükümetten cömert yardımlar alabilecekti. 1996 yılında Airbus'ı Boeing-ve Mc Donnell Douglas ortaklığını protesto ederken görüyoruz. Airbus, anlaşmanın Boeing'e haksız bir üstünlük vereceğini söyledi, fakat zaten Airbus dünya pazarının %35'ini elinde tutuyordu ve Boeing'in McDonnell ile %5 daha büyük olması, onu önemli ölçüde daha büyük yapmayacaktı. Airbus 1992 anlaşmasının dışında başka ödünler de istedi. Boeing'in 20 yıllık sözleşmesi bulunan Delta, American ve Continental şirketleriyle olan sözleşmeleri bertaraf etmek istedi. Bu sırada Amerika, kendi yöntemleriyle parasal sıkıntısından sevimli anlaşmalar yaparak sıyrılmaya çalışıyordu. United, America West, ve Northwest hepsi Airbus ile sözleşme imzalamışlardı.

Avrupa'da hükümetlerin desteği ile Airbus'un büyümesi garanti altına alınmış oldu. Fakat şirket 1999 yılında JetBlue sözleşmesi iptal olunca, büyük bir darbe yedi, bu onun ilk küçük müşterisiydi. Daha sonra İngiltere'nin easy Jet firması Boeing yerine Airbus ile 120 kişilik jet için anlaştı. Engin Asya pazarı ufukta görünüyordu. 2003 yılında imkânsız gerçekleşti. Boeing 280 adet uçak üretimini tamamlayamadığını belirtirken; Airbus kapasitesini 300'e çıkardığını açıkladı. Bu onlara dünyanın en büyük uçak üreticisi ünvanını vermiştir. 2004 yılında Boeing'in 272 uçak siparişine karşılık Airbus 300 uçak siparişi almıştı. Peki, ne olmuştu?

Fortune dergisine göre Boeing çok hızlı ve güzel bir tırmanışı erken yaşta gerçekleştirmesine rağmen iş yapmada eski yolları tercih etmesi onun sonu olmuştu. Boeing'in eskimiş üretim sistemi 2. dünya savaşına dayanmaktaydı. Daha büyük sorunlar ise "2 uçağın kullanabileceği kadar geniş kokpitler, mekanik uçuş yerine elektronik uçuşu seçmeleri onların maliyetleri düşünmeden yaptıkları üretim biçimleriydi. Boeing kontrollerinde uyuyakalmıştı, bu da onun uzun süreli pazar üstünlüğünü ortadan kaldırmış oldu.

Öyle ki McDonnell Douglas firmasından gelen Harry Stonecipher bile şirketin asıl probleminin küstah kültürü olduğunu söylemişti. Bunun yanında Boeing, Airbus hakkında sadece hükümet desteği olan yıldızı hemen sönecek bir şirket olarak görmekteydi, gerçek bir rakip olarak değil. Fortune gazetesine göre bunda haklıydılar da. Airbus, hükümetler olmasa bu kadar büyümeye ulaşamazdı. Fakat şu da bir gerçektir ki Boeing de Washington'dan gerekli ödünü alıyordu. Asıl gerçek, Airbus alıcıların istediğinden de fazla uçak üretebiliyordu fakat Boeing bunu yapmadı.

Büyüklerini kâr sonuçları ile keyiflendiren Airbus, Boeing'i genel ticari sonuçlarda sürekli dövmüştü, bunun yanı sıra Pentagonun da tanker uçak üretimi görevini de üstlenmişlerdi. Boeing uyanıyor olabilir. 2006 yılının başlarında, 787 dreamliner, A350 yerine getirildi, 4 motorlu A340 yerine 2 motorlu 777 daha fazla kâr elde etmekteydi. Dahası Emirates havayolları ile yapılacak anlaşmaya çok istekliler, üstelik bu anlaşma Airbus ile daha adil bir şekilde mücadele imkânı verecek, 787 modelini yeniden revize ederek alçak gönüllülük gösterecekler.

2. Davud Ne Zaman Goliath'ı Eline Geçirir

Küstahlığa örnek olabilecek 2. senaryomuz ise; okula gelen yeni yetmenin okulun kabadayısını dövmesi veya ticarete yeni atılan birinin pazarın güçlü efendisini yenmesi. Teknoloji sektörü bu hikâyelerle dolu "Davud ve Goliath" bunların tabi ki en iyilerinden biri. (Hz. Davut a.s. ile Calut'un mücadelesinden esinlenilmiştir. Goliath, İslamiyet'te Calut olarak bilinmektedir -Çev. notu).

2.1. Microsoft

Bu anlamda sonu gelmeyecek güvensizlik davası- ABD ve yurtdışında- Microsoft tekelci kibrini göstermiştir. Şirket şimdinin teknoloji dünyasının Goliath'ı ama biz Microsoft'un çelimsiz olduğu zamanı hatırlayalım.

Bill Gates ve Paul Alen'in beraber olduğu öğrencilik yıllarını dinlemek oldukça ilginçtir. Onların arkadaşlığı 1968 yılında yapılan anneler kulübünün düzenlediği, okullarına bilgisayar koyma isteği ile başladı. Onların ilk şirketi Traf-o-data adında, trafik-yoğunluk analizi yapan bir bilgisayar üretmişlerdi.

Onlar David, IBM ise Goliath idi. Fakat yeni geleni bitirmek yerine Goliath çağırdı.1980 yılında IBM kendinin gizli kişisel bilgisayar projesi için programlama yazılımına ihtiyacı vardı. Gates ve Allen satmak için hevesliydi, pazarlık yapıyordu fakat IBM bunun her bir süreci içereceğini açıklamıştı. Microsoft bir tane bile geliştirememişti fakat Allen Küçük yerel bir firmadan Q-DOS diye bir sistemi almak üzereydi. Allen anlaşmayı 50.000 \$ üzerinden yaptı ve programın ismini Gates ile birlikte MS-DOS olarak değiştirdiler ve lisansını IBM'e yaptılar.

Gates, daha sonra fark etti ki IBM onlara yeteri kadar ödeme yapmamıştı. "fakat biz binlerce IBM PC olduğuna biliyorduk. Bu anlaşmayı yapmamızın nedeni de bu kullanma iznini onlara vermektir," dahası IBM PC'lerini CP/M programıyla yeniliyordu, diğer PC markalarından daha üstün bir hale gelmekteydi. İşte burada Gates ve Alen'in savaş için iştahları kabarmış oldu. MS-DOS programını geçerli hale getirebilmek için ürünlerini büyük bir gayretle diğer yazılım firmalarına pazarlıyorlardı, öncelikle DOS için başvuruları alıyorlardı. 1 yıl içinde DOS hükmünü sürmeye başladı- küçük kişisel bilgisayarlar pazarında sel gibi artmaya başlamıştı.

Microsoft'un tekeli eline geçirmesi çok da uzun zamanını almadı. Bill Gates Tom Watson'un benzeridir, ikisi de acımasız girişimcilerdir. Burada değinmeye çalıştığım bireylerden, kuruculardan y ada liderlerden ziyade, firmaların kültürlerinin kendi kendini yok etme sürecindeki yerleridir. Fakat Microsoft örneğinde, çok genç bir firma olduğu için hâlâ firma üzerinde kurucunun çok büyük etkisi olduğu için bu iki kavramı birbirinden ayırmak oldukça güç.

1998 yılında Apple, Microsoft'a karşı en karmaşık yazılım telif hakkı davasını açmıştır, bu Microsoft'un yasal karışıklıklarının başlangıcı olmuştur. Gerçekten Apple'ın suçladığı gibi Microsoft'un Windows 2 yazılımında "look and feel" Apple'ın Macintosh'un yazılım hakları mı ihlal edilmişti? Look and feel programının telif hakları tamamen alınmış mıydı? Dört yıldan sonra her iki sorunun da cevabı hayırdı. Karar 1994 yılında savunuldu ve

Apple tarafından yüce mahkemeye verilen itiraz red edildi. Microsoft bir cinayetten mi kurtulmuştu? Mahkemenin kararını tartışmak bize düşmez fakat ilginçtir ki; Apple dünyanın en iyi PC üreticisi, pazarın nişi olma konumundan küme düşürüldü, hayatları makinalara adanmış yazılımcıların ve grafikçilerin sadakati uğruna satılıyor?

İnternetin de gelmesiyle Microsoft'un taktikleri daha da arttı. Tabii ki Gates internetin potansiyelini göremedi. O kapalı dial-up hizmetlerinin compuserve ve Microsoft MSN'in yayılacağını düşündü. Gazeteci Foe Bren e göre "yanılıyordu; 1994 yılında, yeni bir firma olan Netscape Navigator yazılımı ile burnunu işe sokmuştu bile" Buna yanıt olarak Microsoft Explorer'ı geliştirdi. Tabi ki Netscape'in yazılımları mücadele için yeterli değildi. Adalet bölümü Microsoft'un marketteki üstünlüğünü kullanması konusunda tekrar sınıyordu, Microsoft bir konudaki üstünlüğünü diğer pazarları da etkileyecek şekilde kullanmayı başarmıştı. Microsoft böylelikle tüketiciye vermiş olduğu değeri basitçe göstermiş oldu.

Olayın nasıl ters döndüğünü biliyoruz, yargıç Jackson'a göre, Microsoft bölünmeliydi. Fakat Microsoft hiç de arkadaş kazanmıyordu. Paul Krugman'ın The NewYork Times'a yaptığı açıklamada durum açıkça kendini göstermekteydi. Gates ve Ballmer hâlâ o eski numaralarını yaparak, başlarını belaya sokan, eski kibirli halleriyle devam etmekteydiler. Başka bir yargılama Times yazarlarından gelmişti, Pulitzer ödülünü kazanan ve küreselleşmenin avukatı olan Thomas Friedman.

Dahası Friedman endişeliydi, Microsoft Washington'da bir ordu kadar lobi oluşturmuştu. Devam eden duruşmanın Microsoft'u bölme kararı almadan önce, bütçesinin biraz kesilmesini istemişti. Bu düşüncenin arkasındaki kibri bir düşünün. Bunun yanında okurlarına diyor ki; bir de sıranın şirketin hesaplarının polis tarafından kontrol edilmesine geldiğindeki tutumlarının ne olacağını düşünceleri gerektiğini tavsiye etmekteydi.

2000'deki davaya tekrar bakarsak, Ken Auletta bu dava hakkında bir kitap yazıyor. Belki de şimdi Gates'e yeni bir çareyi önermektedir. O Microsoft'un liderinden Napolyon'un durumunu tekrar düşünmesi gerektiğini tavsiye edecekti. Neden mi? Çünkü onun firmasını Napolyonvari bir tavırda görmekteydi. Onun başarısı, imparatorluğunun kibri hiçbir zorlukla karşı karşıya kalmadan bu günlere gelmişti.

Başka bir savaş beliriverdi. İsviçre'deki Davos zirvesinde 2004 yılında ekonomik forumda Gates bir itirafta bulundu. Google bizi kamçladı. Bundan önce Microsoft'u kamçılaman Netscape idi. Şimdi Microsoft Vista programına müşteri aramakta; bu program uzun zamandır Windows XPnin yerine gelmesi bekleniyor (bu programın ayrıca yeni özellikleri de bulunmakta.) Bu programda entegre araştırma teknolojisi bulunmakta, bu program bilgiyi bulmada ve organize etmede kullanılabilir (ister internette olsun isterse kullanıcının kendi e-mail veya belgelerinde olsun). Acaba Microsoft kendi araştırma programını yapabilecek mi? Google Netscape'lenecek mi? Savaş yeni başlıyor, Google "Gmail"i ortaya çıkardı, bu kullanıcılarına 500,000 den fazla sayfayı bedava kullanma kolaylığı sağlıyor.

Google şimdiden oldukça büyük bir firma haline geldi. Bu savaş Goliath ve Godzilla arasında olabilir.