

Interview: Greg Estes, Vice President und General Manager bei SGI



Was ist los mit SGI?

SGI konnte in der jüngeren Vergangenheit nicht gerade überzeugende Erfolgsmeldungen verkünden, sondern hatte mit Verlusten und Lieferschwierigkeiten zu kämpfen. www.film-tv-video.de sprach über die aktuelle Situation und die Zukunftspläne von SGI im Medienbereich mit Greg Estes, der als Vice President und General Manager für den Firmenbereich »Telecommunications and Media« verantwortlich ist.

TEXT: C. GEBHARD, G. VOIGT-MÜLLER • BILDER: NONKONFORM



Im Jahr 1999 wurde SGI als Übernahme-Kandidat gehandelt, 2000 übernahm das Unternehmen, das besonders für seine Hochleistungs-Unix-Computer bekannt ist, selbst vom angeschlagenen Konkurrenten Intergraph dessen NT-Workstation-Produktlinie. Seither sind konkrete, handfeste Informationen zu diesem Produktbereich Mangelware und SGI ist auch unter dem neuen CEO Bob Bishop mit Verlustmeldungen geplagt. Wie wird es mit SGI weitergehen, besonders im Broadcast-Sektor und in der Medienproduktion, wo SGI-Systeme im Animations- und On-Air-Grafik-Bereich, bei Virtual Sets und als Video/Media-Server eingesetzt werden?

Greg Estes, Vice President und General Manager Telecommunications and Media bei SGI sprach darüber sehr offen und locker mit www.film-tv-video.de.

Wie ist denn die Stimmung bei SGI? Viel Gutes hört man ja in der letzten Zeit nicht über das Unternehmen.

Greg Estes: Ich bin schon seit mehr als einer Dekade bei SGI, im Juli endet mein elftes Jahr der Firmenzugehörigkeit. Ich kenne SGI aus dieser Zeit in vielen verschiedenen Zuständen: Groß, klein, fokussiert, defokussiert, sehr schnell wachsend und nicht so schnell wachsend. Ich glaube eine der besten Sachen die Bob Bishop für SGI getan hat, ist uns allen sehr

klar zu machen, was die Aufgabe dieses Unternehmens ist. Ich denke, manch einer würde das als die Rückkehr zu den Wurzeln von SGI bezeichnen. Das ist für manche Leute ein sehr gutes Gefühl, andere macht es vielleicht nervös. Ich denke aber man kann eine enorme Kraft daraus schöpfen, wenn man seine Aufgabe ganz genau kennt.

Wo kommt der aktuelle Verlust des Unternehmens her? Welche Teile von SGI sind profitabel, welche nicht?

Greg Estes: Diese Aufteilung nehmen wir nicht öffentlich vor. Unser Business Plan sieht vor, dass wir in diesem Jahr wieder profitabel werden und zwar in sehr naher Zukunft. Einer der Gründe für unsere Verluste ist, dass wir das Unternehmen neu ausrichten mussten, einige Geschäftsfelder aufgaben und Umstrukturierungen vornahmen. Hinzu kam, dass es im Supercomputer-Bereich Lieferengpässe auf Seiten unserer Zulieferer gab. Aber mit dem Schwung, den wir derzeit entwickeln, sind wir sehr zufrieden, denn wir konnten massive Kostenreduktionen realisieren, die Effizienz steigern und unserer neuen Produkte sind mittlerweile marktreif. Wir haben die Liefersituation im Griff und werden unsere intern prognostizierten Zahlen sehr bald erreichen. Ich wäre nicht mehr bei der Firma, wenn ich darin nicht vollstes Vertrauen hätte.

Durch die neuesten Nachrichten über Verluste und den Verkauf von Immobilien konnte man den Eindruck gewinnen, SGI habe mit dem Ausverkauf des Familiensilbers begonnen.

Greg Estes: Oh, das ist natürlich ein falscher Eindruck. SGI kaufte vor einigen Jahren etliche Immobilien, als das Unternehmen zu viel Cash anhäufte. Firmen wie Sun oder Microsoft haben das nicht getan, denen gehören die Gebäude in denen sie sitzen nicht, und dafür gibt es auch gute Gründe: Wir sind ja auch schließlich keine Immobilien-Verwaltungs-Firma. Es gab aber bei SGI keinen Zwang, die Immobilien jetzt zu verkaufen, um an Geld

zu kommen, sondern es gab einfach andere Pläne, wie man dieses Vermögen sinnvoller nutzen kann. Lassen Sie mich ein Beispiel anführen: Unsere Aktien sind derzeit definitiv unterbewertet, wir liegen bei ungefähr 4 Dollar pro Aktie. Allein schon die Bleistifte und Computer auf den Schreibtischen der Angestellten sind wahrscheinlich 7 Dollar pro Aktie wert. Nun können wir also mit dem Geld das bisher in Immobilien gebunden war, unsere eigenen Aktien kaufen und das ist langfristig ein deutlich besseres Investment. Das ist die eine Seite, die andere Seite: Es kostet uns weniger, die Gebäude jetzt wieder zu leasen, als wenn wir sie weiter selbst behalten und bewirtschaftet hätten.

Welche Rolle spielt SGI in der Computer-Industrie?

Greg Estes: Ich denke wir haben eine besondere Rolle innerhalb der Computer-Industrie, wir versuchen gar nicht wirklich so zu sein wie die anderen. Und wenn es uns gelingt, nicht so zu sein wie alle anderen, dann machen wir unsere Sache sehr gut. Sobald wir aber versuchen so zu sein wie alle anderen, machen wir unsere Sache nicht ganz so gut.

Welche Hauptzielgruppen hat SGI denn im Visier? Darüber gibt es ja vor allem seit der Vorstellung relativ preisgünstiger NT-Workstations von SGI ganz unterschiedliche Meinungen.

Greg Estes: Wir konzentrieren uns auf die technischen und kreativen Anwender. Wir verkaufen nicht hauptsächlich an Banken, die nur das Geld zählen, sondern wir verkaufen an Leute, die mit unseren Maschinen Geld erwirtschaften: Designer, Postproduction-Häuser und Wissenschaftler. Das ist der richtige Markt für uns und das sehen wir auch glasklar so. Wir stimmen unsere ganze Firma, nicht nur das Marketing, sondern auch die Entwicklung auf die verschiedenen Kundengruppen ab, die wir haben. Um das zu realisieren, haben wir das Unternehmen in Bereiche unterteilt. Mein Bereich bei SGI heißt Telecommunications and Media und wir

© Nonkonform GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Dieser Artikel wurde aus dem Online-Dienst www.film-tv-video.de kopiert.

erwirtschaften damit etwa 15 % des Unternehmensumsatzes.

Wie stellt sich denn aus der Sicht von SGI derzeit der Markt dar?

Greg Estes: Gerade im Medienbereich verändert sich der Markt derzeit ganz dramatisch: Medienunternehmen kaufen Distributionsunternehmen und umgekehrt. Denken Sie an AOL/Time-Warner oder die jüngste Entwicklung bei Bertelsmann, oder an AT&T in den USA. Das sind alles wichtige Kunden von uns, die letztlich eine gemeinsame Fragestellung umtreibt: Wie kann man Inhalte be- oder erschaffen die bei den Leuten gut ankommen und wie kann man diesen Inhalt auf so viele Arten wie irgend möglich verwerten.

Am anderen Ende der gleichen Kette stehen die Distributions-Unternehmen, die Service Provider und Telekom-Unternehmen, die dringend neue Services benötigen, um ihre Infrastrukturen ausnutzen zu können. Die suchen nach neuen Arten von Medien-Inhalten, die sie verteilen können: Interaktives TV, Pay-per-View, Streaming Media sind hier die wichtigen Stichworte. Unterschiede gibt es auch bei der Finanzierung dieser Services: Abonnement, On-Demand, werbefinanzierte Angebote sind möglich. Das Empfangsgerät kann ein PC sein, ein TV-Gerät, eine Set-Top-Box oder mobiles, drahtloses Endgerät, wobei gerade in letzterem Bereich Europa langsam eine Führungsrolle einnimmt.

Wir nehmen all diese Konvergenzbereiche klar ins Visier, wir wollen unseren Kunden die Möglichkeit geben, Inhalte zu erschaffen, zu managen, auszuspielen und die Abrechnung vorzunehmen. Wir wollen als Computer-Firma letztlich in der Lage sein, Maschinen anzubieten, auf denen Content kreiert und an jede Art von Endgerät ausgespielt werden kann.

Zwischen den Medienfirmen und den Telekom-Unternehmen sitzt ein weiterer im Medienbereich relativ neuer Bereich von Firmen, der für uns ebenfalls sehr interessant ist, die ASPs, Application Service Provider. Besonders im Bereich des digitalen Asset Management beginnt sich in Europa hier etwas zu entwickeln, nämlich Firmen,

die das Verwalten und Ausspielen von Inhalten, oder auch das Rendern als Dienstleistung anbieten.

Unterscheidet sich aus Ihrer Sicht der Markt in den USA von dem in Europa?

Greg Estes: Uns ist absolut klar, dass es hier große Unterschiede zwischen Europa und den USA gibt. In Europa konkurrieren jetzt die bisher national aktiven Telekom-Unternehmen auf völlig neuen Gebieten miteinander und müssen auch neue Geschäftsmodelle finden. Deshalb investieren sie ganz massiv in die Digitalisierung ihrer Netze.

In den USA ist das ganz anders: Dort sind derzeit alle sehr besorgt wegen HDTV und digitalem TV, kabellose Dienste sind weit weniger verbreitet als in Europa. In Asien und dem pazifischen Raum sieht es nochmal ganz anders aus. Wir werden all diese Märkte spezifisch angehen, wie wir das auch bisher schon in großem Umfang geleistet haben.

Wieviele Prozent der Maschinen, die SGI im Windows-NT und im Linux-Markt verkauft, sind SGI- und wieviel Intergraph-Maschinen?

Greg Estes: Konkrete Zahlen geben wir dazu nicht bekannt, aber ich möchte etwas allgemeineres hierzu sagen: Praktisch im gesamten abgelaufenen Quartal war die Intergraph-Produktlinie gar nicht wirklich verfügbar. Wir haben erst mit einiger Verzögerung Bestellungen angenommen und mit der Lieferung begonnen. Wir haben also noch gar kein volles Quartal von Verkaufszahlen für die Intergraph-Produktlinie vorliegen.

Gründe dafür sind, dass es einfach von der ersten Ankündigung der geplanten Übernahme im Juli bis weit in den Oktober hinein dauerte, bis das tatsächlich alles abgewickelt war. Außerdem brauchte Intergraph auch etwas Hochlaufzeit, denn in der Phase vor Juli 2000, als unklar war was mit Intergraph passieren würde, wurden dort natürlich auch keine langfristigen Projekte mehr angegangen. Das musste alles erst wieder in Schwung kommen, jetzt läuft es wieder.

Ganz allgemein gesprochen kann ich sagen, dass wir speziell im Medienbereich sehr stark auf die ZX10-Linie fokussieren. Hier wird ganz sicher eher die Octane2 und die ZX10 gegeneinander laufen, denn das sind beides sehr schnelle Maschinen mit unterschiedlichen, konkurrierenden Betriebssystemen. Maya von Alias/Wavefront, Softimage-, Avid-, Discreet-Produkte stehen hier im Vordergrund und deshalb wird im Windows-NT und vielleicht auch bald im Linux-Bereich die ZX10 im Medienbereich definitiv eine Hauptrolle vor den anderen SGI-NT-Maschinen spielen. In anderen Märkten kann das anders aussehen.

Windows NT und Irix parallel in einem Netz und am gleichen Projekt einzusetzen, ist ein Alptraum. Was wird SGI tun, um das zu ändern? Wird es je so etwas wie Plattformunabhängigkeit für die Anwender geben?

Greg Estes: Ich habe zwei Antworten auf diese Frage. Die erste Antwort ist: Man kann nichts tun, um die Schwierigkeiten zu beseitigen, die entstehen wenn man zwei Betriebssysteme unterstützen muss. Das wird immer schwieriger sein, als mit nur einem Betriebssystem zu arbeiten. Und mit drei Betriebssystemen wird es nochmal schwieriger. Das ist eben einfach so. Die zweite Antwort ist: Wir tun alles was wir können, um Möglichkeiten zu schaffen, Content etwa mit Studio Central für verschiedene Plattformen zugänglich zu machen. Wir planen hierfür derzeit einen web-basierten Client, so dass man von ganz unterschiedlichen Maschinen aus auf einen zentralen Speicher zugreifen und mit dem Material in Workgroups arbeiten kann.

Das ändert natürlich zunächst nichts an der Tatsache, dass man eventuell einen Haufen ganz unterschiedlicher Maschinen im Netzwerk managen muss, aber es ändert den Zugang zu diesem Thema: Auch hier kann man ein Client-Server-Modell etablieren, mit dem sich zentral verwalteter Content bewegen, betrachten, bearbeiten.

Was hier entsteht wird aber leider kein magisches System sein, sondern ein tech-

nisches. Es wird also sicher nicht alle Probleme lösen, aber wir haben viele Ideen, die es unseren Kunden leichter machen werden, mit dieser Situation umzugehen. Und soviel lässt sich, so denke ich, sagen: Linux und Irix sind vielleicht einfacher unter einen Hut zu bekommen. NT hat im Vergleich dazu seine ganz eigenen Herausforderungen.

Mit der Übernahme der Intergraph-Produktlinie hat sich die Marktposition von SGI verändert. Wie sehen Sie das?

Greg Estes: Seit SGI die Intergraph-Computer-Produktlinie gekauft hat, sind wir beispielsweise auch für Avid ein wichtigerer Partner, hier hat sich das Verhältnis verändert. Die ZX10-Produktlinie ist immer noch die schnellste Maschine mit Intel-Prozessoren, die es auf dem Markt gibt und wir werden das weiterentwickeln und haben viele Ressourcen in diesem Bereich bereitgestellt, denn unsere Kunden sind mit der Architektur der ZX10-Baureihe sehr glücklich.

Wie sieht es mit anderen Partnern in der Medien-Industrie aus?

Greg Estes: Wir arbeiten auch im Bereich On-Air-Grafik und Virtual-Set-Systeme, der ja überwiegend von Israel und Europa aus getrieben wird, mit etlichen Partnern eng zusammen, etwa mit Vizrt. Mit Philips arbeiten wir ebenfalls schon sehr lange intensiv zusammen, an Produkten wie Spirit, Phantom oder Spectre hat auch SGI einen Anteil. Besonders bei den Server-Systemen haben wir eine intensive Partnerschaft mit Panasonic.

Das Video-Server-Geschäft wird doch aber von anderen Unternehmen beherrscht. Woran liegt das?

Greg Estes: Obwohl es bei SGI die einzelnen Komponenten im Hard- und Software-Bereich eigentlich schon gab, hat SGI erst seit letztem Jahr ein Produkt im Programm, das letztlich mit den dedicated Video-Servern andere Firmen konkurriert. Solche Server werden in Europa beispielsweise beim Schwedischen Fernsehen SVT eingesetzt, wo mittlerweile 27 solche

Systeme stehen, die letztlich auf unseren kleineren Unix-Servern basieren. Darin liegt auch der große Unterschied zu reinen Video-Servern: mit unseren Unix-Servern lassen sich FTP-Übertragungen zwischen Servern sehr einfach und zuverlässig realisieren. Als Front-Ends an einem zentralen SGI-Server können wie bei SVT Avid-Systeme eingesetzt werden, oder wie bei den meisten anderen ähnlichen Applikationen die wir realisiert haben, Panasonic-Schnittsysteme.

Können Sie schon einen Ausblick auf die NAB2001 geben?

Greg Estes: Details kann ich natürlich noch nicht bekanntgeben, aber vielleicht so viel: Unser MediaServer wird ab der NAB auch MPEG unterstützen. Es wird neue Video-I/O-Devices geben, sowohl für die ZX10-Maschinen, wie auch für die Octane-Produktlinie. Damit wird die Octane HD-fähig sein, die ZX10 wird einen direkten Video-Out bekommen, damit sich diese Rechnerlinie auch problemlos im On-Air-Grafik-Bereich einsetzen lässt. Es wird eine neue Version von Studio Central geben. Seit Mai 2000 haben wir nahezu unser gesamtes Produkt-Programm umgekrempelt, unsere Server sind neu, unsere Workstations sind neu, wir haben viel zu zeigen bei der diesjährigen NAB.

