

PR-Nr. 2006-045

## ***SGI ist heraus aus Chapter-11 - Schlank, fokussiert und fit für neues Wachstum***

***In nur 6 Monaten hat sich das Unternehmen erfolgreich umgebaut und neu gerüstet - bei den Finanzen, den Ressourcen und der Produktlinie***

**München, 17. Okt 2006 – Nur knapp 6 Monate, nachdem SGI im Frühjahr ein Insolvenz-Verfahren beantragt hatte, das dem Unternehmen die Möglichkeit gab, sich unter Schutz vor Gläubigerforderungen zu sanieren, ist der Reorganisationsprozess nun offiziell abgeschlossen und SGI offiziell wieder freigekommen aus Chapter-11 - Umstrukturiert zu einem neuen Unternehmen, das schlanker ist und am Markt wettbewerbsfähiger agieren wird.**

Das "Neue SGI" ist das Ergebnis eines massiven Erneuerungsprozesses, der sich quer durch sämtliche, für die weltweiten Aktivitäten relevanten Bereiche zieht:

- Das Geschäftsmodell wurde einem Re-Engineering unterworfen; es ist jetzt sehr stringent ausgerichtet rund um die Bedürfnisse und den Workflow der Kunden;
- Die Produkte und Lösungen wurden gestärkt - und das seit Jahren wettbewerbsstärkste Angebot geschaffen;
- Es wurde ein neues Management-Team installiert, das engagiert und voll verantwortlich auf die Erfüllung der Unternehmensziele gerichtet ist;
- Es wurde ein neues 'Board of Directors' installiert;
- Es wurde eine Kosteneinsparung von jährlich 150 Mio\$ erreicht;
- Es wurde eine neue Kapitalbasis geschaffen, die das Unternehmen von seinen langfristigen Schulden befreit und es mit 115 Mio\$ ausstattet, um die sanierungs-bezogenen Ausgaben zu realisieren und ein ausgeglichenes Budget für die laufenden Aktivitäten zu sichern.

CEO Dennis McKenna: "Heute bringen wir das 'Neue SGI' in den Wettbewerb - eine effiziente Company, eine auf eine komplett neue Kapitalgrundlage gestellte Company, die sich mit einem neuen markt-zentrierten Business-Modell gewappnet hat und sich mit neuem Schwung engagieren wird, innerhalb eines wohl definierten Spektrums von Zielmärkten die Probleme der Kunden zu lösen."

"In den zurückliegenden 6 Monaten hat ein jeder bei SGI intensiv mit daran gearbeitet, die Strukturen umzubauen und in eine Organisation zu erneuern, mit der wir Stabilität und zugleich auch Wachstum realisieren; denn mit neuen innovativen Produkten können wir jetzt die größten Marktchancen in der Unternehmensgeschichte verfolgen", unterstreicht McKenna. "Zwar liegt bei der Implementierung unserer auf Wachstum zielenden Initiativen immer noch erheblich Arbeit vor uns, doch wir sind auf 'Innovation for Results' fokussiert, lassen die auf klare Ergebnisse zielende Erneuerung nicht aus den Augen. Ohne Frage, das ist für SGI ein neuer Tag."

SGI geht aus Chapter-11 hervor mit neuen Server-, Storage- und Services-Lösungen, die das Unternehmen auf einen gesamtheitlich adressierbaren Markt, in dem jährlich mehr als 80 Mrd. \$ in Technologie investiert werden, richtet.

"Dank der sich ständig erweiternden Produktlinie kann SGI jetzt, und zwar erstmals, bis zu 80% der gesamten Ausgaben adressieren, die Kunden heute in die Informationstechnologie stecken," erklärt McKenna. Parallel hierzu hat SGI den Fokus geschärft, um einerseits mit dem Innovation-for-Results-Konzept konsequent seine traditionellen



High-Performance-Computing-Kunden in Märkten wie Forschung & Wissenschaft, Engineering und Verteidigung & Nachrichtendienste zu unterstützen, um sich gleichzeitig jedoch auch in neuen, definierten Arealen wie dem Enterprise-Datenmanagement auszubreiten.

### **Evolution der Produkte - nicht zu stoppen**

Trotz der Reorganisationsanstrengungen wurde die Produkt-Roadmap aggressiv weiter getrieben, mit der Folge, dass SGI heute die wettbewerbsstärkste Produktlinie der Firmengeschichte bieten kann. Das Unternehmen hat 'SGI® Altix® XE', eine Linie neuer x86-basierter Server und Cluster eingeführt, die mit Intel®-Xeon®-Prozessoren arbeiten; SGI bietet neue vor-integrierte "Solution-Bundles", womit sich das Verständnis des Linux®-Cluster-Computing in technisch-wissenschaftlichen Anwendungsbereichen wie auch in Unternehmensumgebungen verändern wird; dazu kamen mächtige, flexibel einsetzbare Dualcore-Blade-Server 'SGI Altix 450' und 'SGI Altix 4700', die mit aktuellsten Intel®-Itanium®2-Prozessoren arbeiten; sowie neue Speichersysteme 'SGI® InfiniteStorage NAS' und 'SGI® InfiniteStorage SAN' für Network-Attached-Storage- und Storage-Area-Network-Lösungen.

Die gesamte breite Palette von SGI-Lösungen ist darauf zugeschnitten, die Workflows der Kunden zu schultern, und Unternehmen, Institutionen und anderen Organisationen beim Management der Daten zu helfen, die sich volumenmäßig alle 9 bis 12 Monate verdoppeln.

**FedCentric**, SGI-Reseller im Behördenmarkt, der das US-Verteidigungsministerium, die Geheimdienste, den Heimatschutz und die Bundespolizei bei deren missionskritischen Anforderungen rund Anwendungen, Infrastrukturen und Professional Services unterstützt, beschaffte für einige seiner Kunden kürzlich Server- und Speicher-Systeme SGI Altix 4700 und SGI-InfiniteStorage.

"Man weiß, dass SGI im HighEnd-Markt für Server und Cluster für technologische Führerschaft steht und Innovation liefert," sagt FedCentric-President Gerry Kolosvary. "Angesichts der verbesserten Finanzstruktur von SGI und des starken Portfolios mit Itanium- und Xeon-basierten Altix-Systemen und Speicherprodukten sehen wir eine größere Möglichkeit, in den Government-Sektoren die Herausforderungen rund um die wachsenden Datenmengen zu adressieren."

### **Fokus erweitert - auf das Enterprise-Daten-Management**

Ungeachtet der Tatsache, dass SGI sich mit nochmals deutlich geschärftem Fokus den Kunden in den technisch-wissenschaftlichen Kernmärkten und deren Problemlösung widmet, zielt das neue SGI-Geschäftsmodell darauf ab, ein erweitertes Potential zu erschließen und zu nutzen - bei neuen wie auch bei bestehenden Kunden. SGIs neues Business-Modell ist aufgebaut rund Lösungen, die Unternehmen und anderen Organisationen helfen, die allenthalben explodierenden Datenmengen zu beherrschen.

Aus dem Angebot seiner Dualcore-Server, skalierbaren Speichersysteme und kompetenten Services-Leistungen kann SGI kosteneffiziente, flexibel erweiterbare Workflow-Lösungen schnüren, mit denen man Realtime-DataWarehouse-Implementierungen realisiert, Righttime-ETL-Umgebungen (Extract, Transform and Load) unterstützt, die Server-Konsolidierung vorantreibt, Datamining und Datenanalyse beschleunigt sowie Archivierung und Content-Management beflügelt.

Die SGI-Lösungen bieten eine beeindruckende Alternative für Enterprise-Kunden, deren Bedürfnisse und Anforderungen sich über die Transaktionsverarbeitung hinaus bewegt haben - d.h. hinaus über das, worauf sich die den Enterprise-Sektor bedienenden Anbieter bisher klassisch fokussiert haben.



"Unsere Computing-Bedürfnisse haben sich wesentlich schneller entwickelt als die Möglichkeiten der meisten unserer Enterprise-Plattformen, die primär für Zwecke der Transaktionsverarbeitung konzipiert sind," erklärt bei **MTU Aero Engines** in München CIO Erwin Pignitter. Der führende Hersteller von Triebwerken und Triebwerksmodulen migriert seine mySAP-SCM-Systemlandschaft für Supply-Chain-Management von einer proprietären Plattform nach SGI-Altix-Servern. "SGI mit seiner aktuellen Produktlinie adressiert unseren wachsenden Bedarf, durch Lieferung einer fortschrittlichen, zuverlässigen 64bit-Linux-Umgebung, einer skalierbaren Systemarchitektur und standards-basierter Komponenten. Wir haben unser MySAP-SCM-System der zuverlässigen SGI Altix anvertraut."

**Yellow Pages of Israel** muss typischerweise mehr als 100,000 Nutzer bedienen, die ihre Information innerhalb von Sekundenbruchteilen erwarten. CIO Gabi Rotem: "Unsere Server setzen konstant etwa 30 Transaktionen pro Sekunde um, und der Bedarf wächst ständig weiter. Das bedeutet, wir brauchen Server, die mit den gegebenen intensiven Anforderungen sofort klar kommen und die zudem mit uns mitwachsen können. SGI-Altix-Server treffen diesen Bedarf genau. Die Fähigkeit des Systems, mit intensiven Datenanforderungen fertig zu werden, ist schon erstaunlich für sich alleine; am meisten beeindruckt uns jedoch, dass wir eine langfristige Lösung haben, auf die wir uns verlassen können, die wir im Zuge steigender Abonnentenzahlen und Computing-Anforderungen einfach und jederzeit ausbauen können."

### Neues Board-of-Directors

Um die neue Ausrichtung adäquat durchsetzen und unterstreichen zu können, hat SGI ein neues Board-of-Directors ernannt. Neu zum Board hinzukommen werden Eugene Davis, Chairman und CEO der PIRINATE Consulting Group LLC, sowie Anthony Grillo, Gründer und CEO von American Securities Advisors LLC; beides sind renommierte Führungskräfte mit viel Erfahrung als Board-Mitglieder und in Finanzaspekten bei Restrukturierungen. Dem Board außerdem anschließen werden sich Kevin Katari, Managing-Member von Watershed Asset Management LLC, und Chun Won Yi, Partner bei Quadrangle Group LLC; sie beide repräsentieren die neuen Investoren in das Unternehmen SGI. Im Board wie bisher vertreten sein werden CEO Dennis McKenna und James A. McDivitt, einst Astronaut und später bei der Rockwell International Corp Senior-VP für 'Government Operations & International'.

Näheres über das neue SGI Board-of-Directors findet sich unter

[www.sgi.com/company\\_info/corporate\\_governance/board.html](http://www.sgi.com/company_info/corporate_governance/board.html)

### Neue Finanzierung

SGI gibt bekannt, dass die Exit-Finanzierung mit den Darlehensgebern Morgan Stanley Senior Funding Inc und General Electric Capital Corp abgeschlossen ist. Sie bringt SGI eine Finanzausstattung in Höhe 115 Mio\$, bestehend aus einem langfristigen Darlehen von 85 Mio\$ und einer periodisch laufenden Kreditlinie in Höhe von 30 Mio\$. Die Neuausstattung erhielt als Sicherheit praktisch sämtliche Vermögenswerte des Unternehmens und seiner US-Tochterfirmen und beruht auf kundenspezifischen Vereinbarungen und Bedingungen, inklusive von Vertragsklauseln hinsichtlich der Minimalniveaus bei EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation), hinsichtlich Minimalniveaus bei Cash und Cash-Äquivalenten sowie hinsichtlich der Grenzen bei den Kapitalausgaben.

Diese Ausstattung, ergänzt durch 57 Mio\$ Reinerlös aus dem früher angekündigten Rights Offering und dem Verkauf von Überzeichnungspapieren, wird verwendet, um die bestehende 113 Mio\$ DIP-Finanzierung abzulösen, um die Ausgaben im Zuge der Durchsetzung des Reorganisationsplans des Unternehmens zu tätigen und um das Working-Capital für die laufenden Aktivitäten bereitzustellen. Fälligkeit der Exit-Finanz-ausstattung ist in 5 Jahren.



Das Unternehmen hat dem Reorganisationsplan entsprechend 11.125 Mio Anteile neuer SGI-Stammaktien an bestimmte SGI-Gläubiger ausgegeben - als Ausgleich für Ansprüche und nach der Ausübung von Aktienvorkaufsrechten und Überzeichnungsoptionen. SGIs bisherige Stammaktien sind mit dem heutigen Datum gestrichen worden, ohne den Eignern solcher Aktien dafür Ersatzzuwendungen zu machen.

SGI hat Antrag auf Listing der neuen Aktien bei **NASDAQ** unter dem Symbol SGIC gestellt.

### **SGIs Geschäftsberichte**

Am 16 Oktober 2006 hat SGI in SEC-Filings Geschäftsberichte gelistet: in Form 10-Q für das am 31. März 2006 beendete Quartal sowie in Form 10-K den Jahresbericht für das am 30. Juni 2006 beendete vergangene Geschäftsjahr. SGI geht davon aus, die Ergebnisse für das am 29. September 2006 beendete Quartal im November anzukündigen, einschließlich der Auswirkungen der neubegonnen Rechnungslegung.

### **Vorausschauende Aussagen**

Die Pressemitteilung enthält vorausschauende Aussagen über zukünftige Ereignisse oder erwartete finanzielle Ergebnisse und Entwicklungen, die gewissen Risiken und Unwägbarkeiten unterliegen. Diese Aussagen basieren auf derzeitigen Erwartungen des Managements und unterliegen der Unsicherheit und gegebenenfalls eintretenden veränderten Verhältnissen. Zukünftig erzielte Ergebnisse könnten von hier dargelegten Erwartungen materiell abweichen. Faktoren, die solche Abweichungen bewirken könnten, sind u.a.: Risiken hinsichtlich der rechtzeitigen Entwicklung, Produktion und Akzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen; verstärkter Wettbewerb; die Abhängigkeit von 3rdParty-Partnern und Lieferanten; Scheitern beim Realisieren geplanter Produkt-Mixes und beim Erreichen erwarteter Umsatzniveaus; Fehler beim Kosten-Management und beim Generieren verbesserter Betriebsergebnisse und Cash-Flows; Scheitern beim Sicherstellen adäquater Cash-Quellen für die betrieblichen Aktivitäten. Diese und andere Risiken werden aktuell sowie in Abständen auch zukünftig in SGIs periodischen SEC-Reports detailliert; unter diesen bei der 'Securities and Exchange Commission' gelisteten Berichten findet sich in Form 10-K der Bericht für das am 30. Juni 2006 beendete vergangene Geschäftsjahr. SGI ist nicht verpflichtet, vorausschauende Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren, welche Veränderungen sich aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Geschehnisse oder anderer Umstände auch immer ergeben.

Weitere Infos: Hans-Peter Scherm, SGI      Fon 089-46108-221  
 Dr Gernot Schärmeli, gsiCom      Fon 089-182209, [gsicom@trans.net](mailto:gsicom@trans.net)

### **SGI | Innovation for Results™**

SGI, bekannt auch als Silicon Graphics Inc (OTC: SGID), ist ein führender Anbieter im Bereich des High-Performance-Computing (HPC). SGI hilft Kunden, sich Herausforderungen zu stellen. Sei es beim distanzüberbrückenden bildgestützten Arbeiten in der Gehirnchirurgie, beim Entwickeln und Fertigen sicherer und effizienterer Fahrzeuge und Flugzeuge, bei der Wettervorhersage und Erforschung des globalen Klimas, beim Einsatz neuer missionskritischer Technologien in Heimatschutz und Verteidigung, beim Umstieg der Broadcaster von analog-bandbasierten auf IT-basierte digitale Infrastrukturen, sei es beim Managen umfangreichster Datensätze, die es heute in Unternehmen zu bewältigen gilt. Hauptsitz des Unternehmens ist Mountain View, Kalifornien ([www.sgi.com](http://www.sgi.com))

