



An unsere Aktionäre,

Spekulationsblasen platzen und Maßlosigkeit nimmt ein schlechtes Ende. Die leichtfertige Art der Kreditvergabe in der jüngsten Vergangenheit führte zu einer sintflutartigen Finanzkrise. Während ich diese Zeilen schreibe, haben Banken bereits annähernd 150 Mrd. US\$ an Verlusten abgeschrieben, ganze Sicherheitsklassen sind weggefallen und die Rating Agenturen stehen heftig in der Kritik. Der Übergang von leicht verfügbaren Krediten zur Liquiditätsnot vollzog sich scheinbar von einem Augenblick zum anderen.

Die Immobilienbranche wurde besonders in Mitleidenschaft gezogen. Nachdem stetig steigende Immobilienwerte über viele Jahre das Vermögen der Verbraucher mehrten, fielen in den USA zum ersten Mal seit vierzig Jahren die Eigenheimpreise. Kredite auf Subprime Basis und komplexe Investmentprodukte mit schwer durchschaubaren Risiken führten bei Verbrauchern und Finanzinstitutionen zu einem bösen Erwachen.

Wir sehen uns jetzt mit einem schwierigen Umfeld konfrontiert. Wie werden die Verbraucher in den Vereinigten Staaten auf den fallenden Immobilienmarkt reagieren? Können die weltweiten Märkte expandieren, während die US Wirtschaft schrumpft? Was für einen Einfluss wird der Ausgang der Wahlen in den Vereinigten Staaten haben? Werden die Banken wieder auf ein normales Niveau der Kreditvergabe zurückkehren – und wenn ja – wann und zu welchen Konditionen?

Sie könnten versuchen, die absolut perfekte Kapitalanlage für ein solches Umfeld aufzuspüren, aber es wäre mit Sicherheit nicht einfach. Vielleicht wäre sie in den Technologiewerten zu finden, oder in den aufstrebenden Märkten, vielleicht auch in Verbrauchsgütern oder in Schatzbriefen.

Oder Sie nehmen ganz einfach GE. Ein Unternehmen, das führend bei den entscheidenden Themen der Globalisierung ist. Ein Hochleistungs-Unternehmen mit einem Portfolio voll leistungsstarker Firmen. Ein Unternehmen, das sich der Förderung und der Entwicklung von Spitzenkräften verschrieben hat. Ein Unternehmen, das aufgestellt ist, seine Ziele in guten wie in schlechten Zeiten zu erreichen.

Ein Grund für meine Zuversicht ist unsere Leistungsfähigkeit. Sogar in diesem schwierigen Wirtschaftsumfeld war 2007 ein weiteres Rekordjahr für uns. Der Umsatz stieg um 14% auf

173 Mrd. US\$. Die Einnahmen aus laufender Geschäftstätigkeit wuchsen um 16% auf 22,5 Mrd. US\$. Wir erwirtschafteten einen Rekord Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und gaben 25,4 Mrd. US\$ in Dividenden und Aktienrückkäufen zurück an unsere Aktionäre.

Gemessen an den Richtwerten, die wir verwenden, um unsere Fortschritte zu messen, haben wir eine gute Leistung vollbracht. Das organische Wachstum betrug 9%, womit wir unser Ziel, die Steigerung des Bruttoinlandsproduktes um das Zwei- oder Dreifache zu übertreffen, übererfüllt haben. Der Ertrag pro Aktie aus laufender Geschäftstätigkeit erreichte eine Steigerung um 18%, ein Ergebnis, das um einiges über unserer zweistelligen Zielvorgabe liegt. Unsere operative Rendite stieg um 70 Basispunkte, etwas unter der vorgegebenen Zielgröße von 100 Basispunkten, aber wir haben gute Fortschritte gemacht. Die erzielte Eigenkapitalrendite erreichte 18,9%, und wir sind auf dem besten Weg, unser Ziel von 20% in 2008 zu erreichen. Der operative Cashflow aus industrieller Geschäftstätigkeit stieg um 15%, hier liegen wir weit über der Zielvorgabe, und der frei verfügbare Cashflow (Free Cashflow) betrug 19 Mrd. US\$.

Werden wir auch in 2008 so gute Ergebnisse erzielen? Es wird sicher eine Herausforderung sein, denn wir erwarten eine Abkühlung des Konsumklimas in den USA und eine restriktivere Kreditvergabe zu höheren Konditionen. Tatsache ist aber auch, dass GE für dieses und jedes andere wirtschaftliche Umfeld gut gerüstet ist. Denn wir investieren und leisten zuverlässig. Jeden einzelnen Tag, jedes Quartal und jedes Jahr.

Investition und Leistung

Im Geschäftsjahr 2008 werden wir voraussichtlich all unsere finanziellen Ziele erreichen und den S&P 500 Index schlagen. Wir prognostizieren eine Umsatzsteigerung von mindestens 10% auf 195 Mrd. US\$, mit einem organischen Wachstum, das zwei- bis dreimal dem des Bruttoinlandsproduktes entspricht. Auch der Ertrag pro Aktie sollte sich um mindestens 10% erhöhen. Unsere Gesamtkapitalrendite (Return on Average Total Capital - ROTC) wird sich aller Voraussicht nach der 20%-Marke nähern. Und wir gehen davon aus, dass 18 Mrd. US\$ in Dividenden und Aktienrückkäufen an unsere Aktionäre zurückfließen werden.

Wir verfügen über die Disziplin und die betriebswirtschaftlichen Prozesse, um auch in diesem schwierigen Umfeld zu gewinnen. Wir befinden uns im fünften Jahr einer erfolgreichen organischen Wachstumsinitiative, die handfeste Resultate liefert. Über die Hälfte unserer Umsätze wird außerhalb der Vereinigten Staaten erzielt, unsere weltweite Wachstumsrate im Geschäftsjahr 2007 belief sich auf 22%. Wir verfügen über einen Auftragsbestand von 150 Mrd. US\$ an Infrastrukturprodukten und Dienstleistungen. Wir praktizieren ein straffes Risikomanagement, dank dem wir keine Verluste aus strukturierten Anleihen (Collateralized Debt Obligations - CDOs) und strukturierten Zweckgesellschaften (Structured Investment Vehicles - SIVs) erfahren mussten. Wir verfügen nach wie vor über eine „Triple-A“ bewertete Bilanz und generieren einen substanzialen Cashflow, der es uns ermöglicht zu investieren, während andere sich zurückziehen.

GE unterscheidet sich auch deshalb positiv, weil wir in die Zukunft investieren und in der Gegenwart überzeugende Leistungen liefern. Wir sind hervorragend aufgestellt, um bei den entscheidenden Themen unserer Zeit zu gewinnen. Wir helfen aktiv bei der Gestaltung der Zukunft und treiben so unser eigenes Wachstum voran. Wir sind ein wegweisendes Unternehmen. Wir haben starke Geschäftszweige geschaffen, die Marktführer in ihren jeweiligen Branchen sind. Zusammengekommen erwirtschaften sie ein kontinuierliches Gewinnwachstum über alle Konjunkturzyklen hinweg. Wir sind ein Hochleistungs-Unternehmen. Wir können Ideen konzernübergreifend nutzen und damit ein überdurchschnittliches organisches Wachstum sowie herausragende Margen und Gewinne erzielen. Wir sind ein Unternehmen, das Führungspersönlichkeiten hervorbringt. Die Spieler in unserem Team bringen große Erfahrung mit, aber sie lernen auch immer noch jeden Tag dazu. Wir verfügen über eine volle Ersatzbank von erstklassigen Spielern.

Ich möchte Sie in den folgenden Seiten dieses Briefes mit den Werten, die in der Gesamtheit unseres Unternehmens eingebettet sind, vertraut machen. In einem harten Geschäftsjahr 2008 werden diese Werte für Sie zum Einsatz kommen.

Gewinner bei den entscheidenden Themen unserer Zeit

Im vergangenen Jahr erläuterte ich Ihnen unsere Investitionen auf sechs strategischen Geschäftsfeldern, die das Wachstum unseres Unternehmens für Jahrzehnte positiv stimulieren könnten: Infrastrukturtechnologien, Schwellenmärkte, Umwelttechnologien, demographische Entwicklung, digitale Vernetzung und Wertschöpfung durch Vertriebsleistungen (Value from Origination). Wir vertraten die These, dass jeder dieser Themenkreise eine entscheidende Rolle für die zukünftige Entwicklung der Welt spielen würde, und dass GE damit für seine Aktionäre, seine Kunden und für die Gesellschaft im Allgemeinen eine profitable Zukunft schaffen könnte. Ich möchte Ihnen an dieser Stelle über unsere Fortschritte bei zwei von diesen Themen berichten.

Im Jahr 2004 stellten wir ein Konzept für umweltfreundliche Produktlösungen unter dem Titel „ecomagination“ vor. Wir waren der Ansicht, dass Energie-Engpässe und Umweltsorgen eine Herausforderung für unsere Kunden und - unter einem breiten Blickwinkel betrachtet - für die gesamte Gesellschaft sein würden. Wir hatten uns im Vorfeld auch andere „soziale“ Unternehmensprogramme angesehen und entschieden, dass wir nicht in diese Richtung gehen wollten. Unser Programm musste eine spannende Initiative sein, die auf unseren Geschäftsprinzipien aufbaut; mit handfesten Vorgaben, Kundeneinbindung und technischen Investitionen. Wir wollten unseren Markennamen und unsere technologische Kompetenz nutzen, um ein Katalysator für weit reichende Veränderungen zu werden und damit gleichzeitig Geld für unsere Aktionäre verdienen.

Dieser Ansatz funktioniert. Unsere ursprüngliche Zielvorgabe war, den Umsatz mit ecomagination Produkten von 6 Mrd. US\$ im Jahr 2004 auf 20 Mrd. US\$ im Jahr 2010 zu steigern. Im Geschäftsjahr 2007 waren wir bereits bei 14 Mrd. US\$ angelangt und werden die 20 Mrd.-Marke schon in 2009 überschreiten. Jedes einzelne GE Geschäft ist beteiligt. Die mehr als 60 bisher eingeführten ecomagination-Produkte erzeugen sauberere Energie und Wasser oder leisten einen wertvollen Beitrag zur Produktivitätssteigerung. In naher Zukunft wird GE neue Technologien vorstellen, die von fortschrittlicher Kohlevergasung über Dünnfilm-Photovoltaik bis zu Hybrid-Lokomotiven reichen. Wir werden 6 Mrd. US\$ zur Finanzierung von Erneuerbaren Energie-Projekten rund um die Welt investieren. Zusammen mit unseren internationalen Kunden in der Eisenbahn-, Airline- und Energieversorgungsbranche, die alle mit steigenden Energiekosten und strengeren Umweltvorgaben konfrontiert sind, arbeiten wir an einer Vielzahl von Projekten. Das Ziel ist, unsere Kunden bei ihren Bemühungen um Kostenreduzierung, Compliance und Reputation zu unterstützen.

Die Partnerschaft mit Kunden steht im Mittelpunkt unseres ecomagination-Konzepts. Ein gutes Beispiel ist die Abfallverwertung, wo sich die „Think Green“-Strategie auf eine Reihe von GE Geschäften ausrichten lässt. Unsere Tochtergesellschaften sind allesamt einem nachhaltigen organischen Wachstum, basierend auf fachlicher Kompetenz und Technologieführerschaft, verpflichtet. Im Zuge dieser engen Zusammenarbeit werden immer mehr GE Geschäfte miteinbezogen: GE Jenbacher Gasmotoren, die Methangas in Energie umwandeln, Anlagen zur Erzeugung von Wind- und Solarenergie, industrielle Fahrzeuge mit Hybridantrieb und neue Verfahren zu Abfallverwertung, zur Erzeugung von Elektrizität oder synthetischen Treibstoffen.

ecomagination ist zu einer Weltmarke geworden, zu einem Symbol für die Innovationskraft von GE. Kunden auf der ganzen Welt betrachten uns als einen kompetenten technischen Partner. Wir sind mit Regierungen in Verbindung getreten, um Verordnungen für ein Regelwerk anzuregen, das sich mit der globalen Klimaerwärmung und der Sicherheit der Energieversorgung auseinandersetzt. Der schnell eingetretene Erfolg unseres Konzepts hat uns veranlasst, das ursprüngliche Umsatzziel für ecomagination-Produkte bis 2010 von 20 Mrd. US\$ auf 25 Mrd. US\$ anzuheben.

Auf die gleiche Weise haben wir während der vergangenen zehn Jahre unsere Führungsrolle in den Schwellenländern ausgebaut. Wir waren der Überzeugung, dass das dortige Bevölkerungswachstum, in Kombination mit einem wachsenden Rohstoffbedarf und einer zunehmend besseren

DIE SCHAFFUNG EINER WERTVOLLEN MARKE

Während der vergangenen fünf Jahre investierten wir, um unseren Markenauftritt an unsere Geschäftsstrategie anzugleichen und die GE-Marke verstärkt in das Bewusstsein unserer weltweiten Kunden zu rücken. Auf einem immer wettbewerbsintensiveren globalen Markt ist das GE Markenzeichen wertvoller als je zuvor.

STEIGERUNG DES MARKENWERTS 2003

(in Mrd. US\$)



Laut einer Studie von Interbrand in 2007, stieg der Markenwert von GE seit der Einführung von "imagination at work" von 42 auf 52 Mrd. US\$.



Regierungsführung, in diesen Märkten zu einer raschen Expansion führen könnte. Heute sind die Wachstumsraten dieser aufstrebenden Volkswirtschaften viermal so hoch wie in den Vereinigten Staaten. Die Regierungen dieser Länder investieren in gewaltige Infrastrukturprojekte, die ihrerseits wiederum das Konsumverhalten vor Ort stimulieren. GE ist ausgezeichnet positioniert, um dieser Nachfrage gerecht zu werden. Unser Wachstum in den Schwellenländern beläuft sich im Durchschnitt auf 20%, und im Geschäftsjahr 2008 sollten wir auf diesen Märkten insgesamt einen Umsatz von 40 Mrd. US\$ erzielen.

Sie haben mich bereits in der Vergangenheit über unseren ganz besonderen Unternehmensansatz „Company-to-Country“ in aufstrebenden Volkswirtschaften sprechen hören. Der Ansatz erlaubt uns, die gesamte Bandbreite unseres Konzerns zur Steigerung unserer Umsätze einzusetzen. Die Olympischen Spiele in Peking sind vielleicht das herausragendste Beispiel für eine gelungene „Company-to-Country“ Beziehung. Die Spiele werden ein Vorzeigeprojekt für GE sein, das die starke Präsenz unseres internationalen Entertainment Franchise mit den Vorzügen unserer Infrastruktur-Technologie anschaulich verbindet. Die herausragende Rolle von GE als Sponsor der Olympischen Spiele wird für unser Unternehmen im Geschäftsjahr 2008 einen Umsatz von 2 Mrd. US\$ generieren und uns das Wohlwollen Chinas für viele Jahrzehnte sichern.

Wir bauen hervorragende Verbindungen zu Kunden aus einigen der größten Unternehmen in den aufstrebenden Volkswirtschaften weiter aus. Bergbaugesellschaften, die zu diesem Kundenkreis gehören, planen über die nächsten fünf Jahre Investitionen für Anlagegüter in Höhe von 200 Mrd. US\$. Wir sehen hier eine Chance und sind der Ansicht, dass GE bis zum Jahr 2010 im Bereich Bergbau Umsätze von 1 Mrd. US\$ erzielen könnte. Die Branche wird von sieben großen Unternehmen dominiert, von denen kein einziges seinen Stammsitz in den Vereinigten Staaten hat. Mit Vale, einem brasilianischen Bergbaukonzern, haben wir vor kurzem ein mehrjähriges Abkommen für technische Entwicklung in den Fachbereichen Transport, Energie und Wasser abgeschlossen. BHP Billiton, ein weltweit führender Bergbaukonzern aus Australien, arbeitet mit GE an einem umfassenden Konzept zum Schutz der Umwelt.

Ein wichtiger Punkt für die Kundenzufriedenheit in aufstrebenden Märkten ist die Entwicklung von speziellen Produkten, die auf die besonderen Bedürfnisse vor Ort abgestimmt sind. Wir verfügen über eine ganze Pipeline von technisch anspruchsvollen und gleichzeitig preisgünstigen Produkten, die den Anforderungen dieser Kunden entsprechen und in ihren jeweiligen Ländern hergestellt werden. Unser Geschäftsbereich Healthcare entwickelt Produkte in sechs Schwellenländern, wo wir annähernd 2000 Ingenieure beschäftigen. Sie bringen jedes Jahr etwa 30 technisch und qualitativ hoch stehende Produkte auf den Markt. Vor kurzem begannen wir ein Programm, das türkische Kliniken für die medizinische Grundversorgung mit tragbaren Ultraschall-, Mammografie- und Röntgengeräten ausstattet. Initiativen dieser Art sind ein fester Bestandteil bei der Verbesserung der medizinischen Versorgung in Schwellenländern.

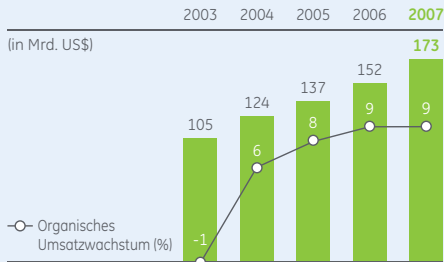
Als die größten aufstrebenden Volkswirtschaften sind China und Indien ganz entscheidende Märkte für GE. Gleichzeitig stellen wir aber auch fest, dass der Mittlere Osten und Afrika einen noch schnelleren Wandel durchleben. Der Umsatz von GE in diesen beiden Regionen wird von 5 Mrd. US\$ im Jahr 2006 auf 13 Mrd. US\$ im Jahr 2010 steigen. In diesen Ländern gewinnen wir durch unsere lokale Präsenz. Wir bauen Produktionsanlagen für medizinische Geräte in Saudi-Arabien, damit wir bis zum Jahr 2010 den regionalen Markt, mit einem Volumen von 20 Mrd. US\$, bedienen können. Auf der Dubai Air Show im vergangenen November erhielt GE einen 10 Mrd. US\$ Auftrag für kommerzielle Düsenstrahltriebwerke von Middle Eastern Airlines. Wir bauen technische Servicestationen in Algerien, Angola, Qatar und Abu Dhabi.

Das Wachstum für Umweltprodukte und in den Schwellenländern ist berauschend und lebenswichtig für die wirtschaftliche Zukunft der ganzen Welt. Aber für ein US-Unternehmen kann eine Führungsrolle bei diesen Themen auch schwierig sein. Viele verharren immer noch in dem Glauben, dass es keinen Bedarf für saubere Energiegewinnung gibt und dass die ganze Klimaerwärmung ein Scherz ist. Außerdem wird die Globalisierung auch weiterhin kontrovers betrachtet. Einige Zeitgenossen bevorzugen es, sich ausschließlich auf die Bedrohungen der Globalisierung zu fokussieren und die Chancen, die sie bietet, völlig außer Acht zu lassen.

DIE MESSUNG UNSERES FORTSCHRITTS

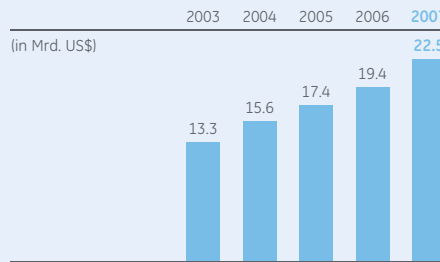
Über alle Konjunkturzyklen hinweg, sind die Langzeitziele von GE ein organisches Umsatzwachstum, das zwei- bis dreimal höher ist als die jährliche Steigerung des BIP, eine Einnahmensteigerung von mehr als 10%, ein Anstieg des operativen Cashflows, der diesen Wert übertrifft, und eine Gesamtkapitalrendite von 20%.

KONSOLIDIERTER UMSATZ



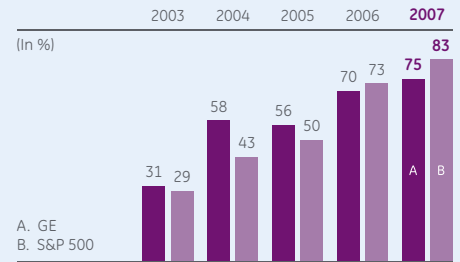
Umsatzsteigerung um 14% auf 173 Mrd. US\$. Organisches Wachstum 9%.

EINNAHMEN AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT VOR ÄNDERUNG DER BUCHFÜHRUNG



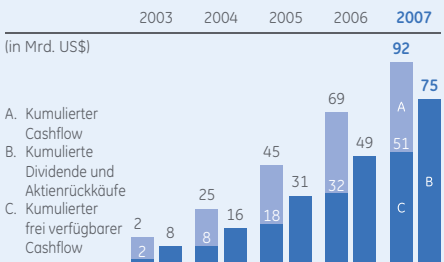
Steigerung der Erträge um 16% auf 22,5 Mrd. US\$. Ertrag pro Aktie 2,20 US\$, was einer Steigerung von 18% im Vergleich zu 2006 entspricht.

GESAMTAKTIONÄRSRENDITE



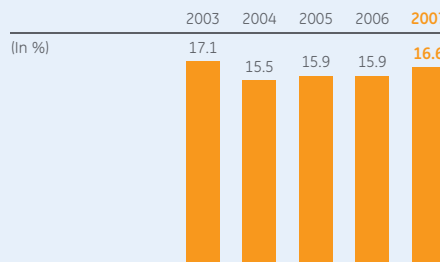
Über die letzten fünf Jahre betrug die Gesamtkapitalrendite (Wertzuwachs des Aktienkurses unter Annahme einer Wiederanlage der Dividenden) 75% im Vergleich zur Gesamrendite des S&P 500 Index von 83%.

KUMULIERTER CASHFLOW



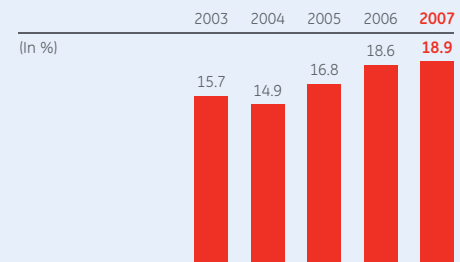
Der operative Cashflow (CFOA) betrug 23,5 Mrd. US\$. Der Cashflow aus industrieller Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 15%.

OPERATIVE MARGE



Die operative Marge steigerte sich in 2007 um 70 Basispunkte auf 16,6%. Diese Effizienzsteigerung liegt für GE nahe an einem Allzeithoch.

GESAMTKAPITALRENDITE



Die Gesamtkapitalrendite (ROTC) steigerte sich um 30 Basispunkte auf 18,9%. Dies liegt auf einer Linie mit den historischen Höchstständen dieses Wertes bei GE.

Aber wir bleiben Befürworter der Veränderung. Um Investitionen in saubere Energiequellen und Umweltechnologien zu beschleunigen, haben wir uns bei Regierungen auf der ganzen Welt dafür eingesetzt, Zielgrößen für die Reduzierung von Treibhausgasemissionen zu erlassen und Anreize für neue, saubere Energietechnologien zu setzen. Zur Unterstützung eines weltweiten Wirtschaftswachstums plädieren wir für offene Märkte mit einem hohen Standard für Verhaltensnormen und Produktqualität sowie einer respektvollen Behandlung der Arbeitnehmer.

Eine aktive Zukunftsgestaltung verlangt Technologie und Reputation. Wir haben niemals gezögert, unseren guten Namen für Zwecke einzusetzen, von denen wir glauben, dass sie der Welt und den Aktionären von GE gleichermaßen zum Vorteil gereichen. Und die erzielte Amortisation für Sie ist beachtlich: Wir erwarten einen Anstieg des Umsatzes mit ecomagination-Produkten von 6 Mrd. US\$ in 2004 auf 25 Mrd. US\$ in 2010. Der Umsatz in

Schwellenländern wird von 19 Mrd. US\$ in 2004 auf nahezu 50 Mrd. US\$ in 2010 anwachsen. Das sind 50 Mrd. US\$ Umsatzsteigerung für GE in einer relativ kurzen Zeitspanne.

Größe kann ein Vorteil für das Wachstum eines Unternehmens sein. Durch die Investition in diese strategischen Felder, nutzen wir unsere Größe zu diesem Vorteil und geben unserem Unternehmen eine nachhaltige Zielsetzung.

Wir entwickeln Marktführer

Die Geschäftsführung und der Aufsichtsrat von GE verwenden einen beträchtlichen Anteil ihrer Zeit auf die Definition, was ein „großartiges GE Geschäft“ beinhalten muss. Wir investieren in Marktführer, die die bereits genannten ausschlaggebenden Themen widerspiegeln und unsere Kernkompetenzen wirksam einsetzen: Markennamen, Technologie, Entwicklung von Inhalten, Globalisierung, Menschen und finanzielle Stärke. Wir mögen Geschäftsbereiche, wo sich gutes Management in

ausgezeichneten finanziellen Resultaten niederschlägt. Wir mögen breit aufgestellte Unternehmen mit vielfältigen Wachstumsperspektiven. Wir glauben, dass unsere Fähigkeit, Prozesse zu optimieren, ein Wettbewerbsvorteil ist. Wir mögen Unternehmen, wo wir unsere Strategien „umrüsten“ können, um neue Quellen für profitables Wachstum zu erschließen.

Wir haben GE während der letzten Jahre einer energischen Umgestaltung unterzogen. Seit dem Jahr 2002 haben wir uns aus Geschäftsbereichen zurückgezogen, die ungefähr 50 Mrd. US\$ zum Konzernumsatz beitrugen – das entspricht der Größenordnung eines FORTUNE 50 Unternehmens. Wir verabschiedeten uns von allen oder zumindest den meisten unserer Versicherungsunternehmen, Rohmaterialhersteller, Anlagenservice- sowie wachstumsschwachen Entertainment- und Industriegeschäften. Wir gaben unser Hypothekengeschäft in den USA auf und teilten mit, dass wir das Konsumentenkredit-Geschäft in Japan zur Disposition stellen. Durch dieses entschlossene und kontinuierliche Handeln steigerten wir das Unternehmenswachstum und verringerten gleichzeitig die Schwankungsanfälligkeit unseres Geschäfts.

Im gleichen Zeitraum akquirierten wir neue Unternehmen im Wert von 80 Mrd. US\$ - das wiederum entspricht der Größenordnung eines FORTUNE 30 Unternehmens. Wir investierten im Bereich Infrastruktur und schufen eines der weltweit größten Unternehmen für Erneuerbare Energien. Die Geschäftsbereiche Healthcare und NBC Universal (NBCU) Franchises wurden durch Investitionen in schnell wachsende Märkte wie Life Science, Healthcare IT und Kabelprogrammierung diversifiziert. Wir gründeten ein neues Hightech-Industrieunternehmen namens Enterprise Solutions. Und unser Financial Services Geschäftsbereich erlebte eine außergewöhnlich starke globale Expansion. Unsere strategischen Investitionen in Kombination mit der Art und Weise, wie sie gehandhabt wurden, schufen ein renditeträchtigeres, globaleres Unternehmen, das für die Gegenwart genauso wie für die Zukunft ausgezeichnet positioniert ist.

Durch die Umschichtung von Kapital im Jahr 2007 stellten wir die Fähigkeit zur Wertschöpfung für unsere Aktionäre unter Beweis. Aufgrund der steil ansteigenden Rohstoffpreise verkauften wir unseren Geschäftsbereich Plastics. Mit dem erlösten Kapital erwarben wir Vecto Gray, ein Unternehmen, mit dem wir auch Unterwasser-Applikationen im Öl- und Gasbereich abdecken können. Wir kauften Smiths Aerospace, um in der Luftfahrtelektronik vertreten zu sein; und durch die Akquisition von Oxygen und Sparrowhawk fügten wir unserem Unternehmen verschiedene industrielle Serviceplattformen hinzu. Die Verluste aus dem Plastics Geschäft wurden damit mehr als ausgeglichen, die Wachstumsrate unseres Industriegeschäfts gesteigert und wir verfügen über neue Geschäftsplattformen für die zukünftige Expansion.

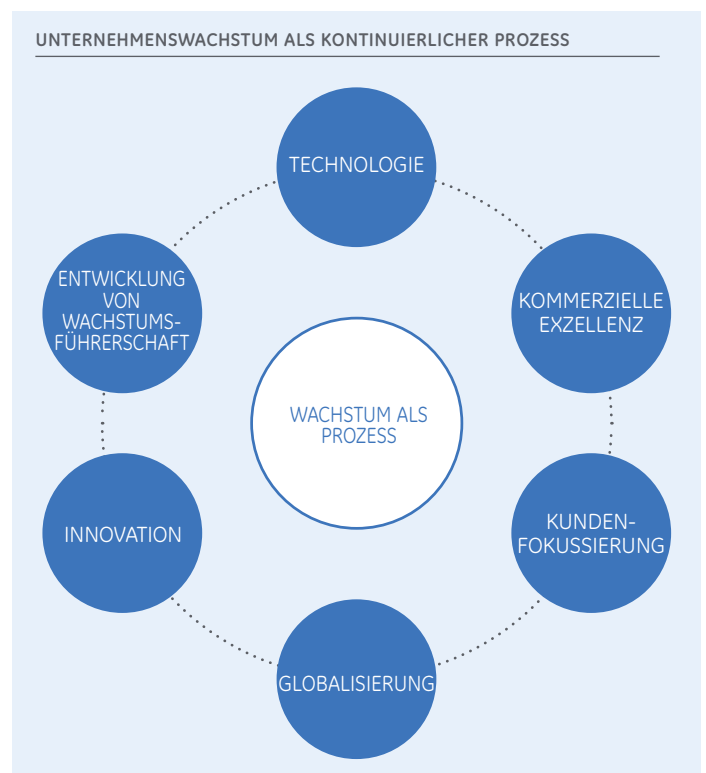
Heute haben wir sechs Geschäftsbereiche, die eine führende Position innerhalb ihrer Branche einnehmen: Infrastructure, Healthcare, Commercial Finance, NBC Universal, Industrial und GE Money. Jeder dieser Geschäftsbereiche ist in der Lage, unsere finanziellen Zielsetzungen zu erfüllen und gleichzeitig die strategische Ausrichtung von GE zu vertiefen.

Infrastructure ist ein Beispiel für einen Geschäftsbereich, in dem GE über eine solide Marktführerschaft verfügt. Infrastructure wird ein Zugpferd für unsere Erträge über die nächsten Jahre sein. Im Geschäftsjahr 2007 erwirtschaftete dieser Geschäftsbereich ca. 40% aller GE Erträge. Auf das Jahr gesehen

stiegen die Umsätze um 23%, die Erträge um 22% und der Auftragseingang um 26%. Ungefähr 60% des Geschäftsvolumens von Infrastructure wurde außerhalb der Vereinigten Staaten generiert. Letztendlich werden auch die USA damit beginnen, in eine neue Infrastruktur zu investieren, was ein sprunghaftes Wachstum über fünf bis zehn Jahre mit Erlösen von über 30% auslösen sollte.

Unser Wettbewerbsvorteil im Bereich Infrastruktur beruht auf technologischer Kompetenz. Jedes Jahr investieren wir 3 Mrd. US\$ in Forschung und Entwicklung und verfügen deshalb über eine prall gefüllte Pipeline an neuen Produkten. Unsere Auftragseingänge für Anlagegüter im Infrastrukturbereich sind über die vergangenen drei Jahre durchschnittlich um 39% gewachsen. Das wirkt sich hervorragend auf unsere laufenden Einnahmen aus, aber die wirklich aufregenden Resultate liegen noch vor uns. Zusätzlich zu unserer bereits installierten Basis lieferten wir im Jahr 2007 ca. 6.000 Thermik- und Windenergieanlagen, Flugzeugtriebwerke sowie Lokomotiven aus, was sich auch in einer verstärkten Kundendienstnachfrage auswirkt. Wir schlossen das Geschäftsjahr 2007 mit einem Auftragsbestand an Serviceverträgen für bereits installierte Anlagen von 100 Mrd. US\$ ab. Unser Geschäftsbereich für Kundenservice im Infrastrukturbereich erzielte einen äußerst renditeträchtigen Umsatz von 26 Mrd. US\$ und sollte über das nächste Jahrzehnt jährlich um mehr als 10% wachsen.

Eines gefällt mir an unserer Infrastruktursparte besonders gut, nämlich die Tatsache, dass wir immer mit unseren Kunden am gleichen Strang ziehen. Anders ausgedrückt: Hier verdienen wir gemeinsam Geld. Ein sehr gutes Beispiel dafür ist unser Geschäftsverhältnis zu Duke Energy. Mit diesem Unternehmen arbeiteten wir bereits gemeinsam an der Formulierung der Prinzipien des U.S. Climate Action Partnership (USCAP), einer wegweisenden Initiative für die Industrie und Nichtregierungs-Organisationen, zur Entwicklung von Richtlinien für die zukünftige Gesetzgebung im Bereich des Klimaschutzes.



In 2008 arbeiten Duke Energy und GE gemeinsam auf den Technologiefeldern Windenergie sowie neue Gasturbinen und wir investieren zusammen in das erste kommerzielle IGCC-Kohlekraftwerk (Integrated Gasification Combined Cycle), das eine sauberere Kohleverstromung ermöglicht. Die beiden Unternehmen pflegen eine strategische, technische und finanzielle Partnerschaft.

Ungefähr 35% unserer Einkünfte stammen aus den Geschäftsbereichen GE Commercial Finance und GE Money. Der Finanzdienstleistungssektor ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie wir durch herausragendes Management den Wettbewerb schlagen. Seit Jahrzehnten steigern unsere Teams ihre Erträge regelmäßig um mehr als 10% - ein Grund, warum wir diesen Geschäftsbereichen sehr zugetan sind. Im Jahr 2007 allerdings weckte der Begriff „Financial Services“ bei unseren Investoren zunehmend negative Assoziationen. Der Eigenkapitalwert von Banken und Kundenkreditgesellschaften fiel in der zweiten Jahreshälfte 2007 um 20%. Im Unterschied hierzu stiegen jedoch die Erträge unserer Financial Services Sparte in diesem Jahr um 20%, trotz der Volatilität der Märkte. Wir erzielten einen Ertrag von 10,3 Mrd. US\$, während die vorzunehmenden Abschreibungen im Vergleich zur Größe unseres Unternehmens gering waren.

Unsere Finanzdienstleistungs-Unternehmen sind inhärent wertvoller als die entsprechenden Sparten traditioneller Banken oder anderer Kreditunternehmen. Warum das so ist? Weil wir eine beträchtliche Wertschöpfung in globalen Endverbrauchermärkten generieren, die wir einfach besser verstehen als andere. Wir verfügen über eine umfassende fachliche Kompetenz in Bereichen wie Commercial Real Estate und Anlagenleasing. Wir haben solide Risikoprinzipien, die tief in unserer Unternehmenskultur verankert und von einer starken Bilanz untermauert sind. Die Risiken, die wir zeichnen, bleiben in unserer Bilanz, so dass wir das eingegangene Engagement bei Kunden oder in einer Anlagenklasse auch handhaben können. Unsere globale Positionierung ist ausgezeichnet. Mehr als die Hälfte unserer Erträge im Finanzdienstleistungssektor werden außerhalb der Vereinigten Staaten erwirtschaftet. Während die übrige Welt weiter expandiert, können wir einer Verlangsamung der US-Märkte standhalten und dabei unsere Erträge weiter steigern.

Unsere Finanzdienstleistungs-Unternehmen sollten sich auch im Geschäftsjahr 2008 gut entwickeln. Durch den Rückzug der Banken werden die Preise für Finanzdienstleistungen steigen. 300 Mrd. US\$ an hoch verzinsten Aktiva könnten im Markt verfügbar werden. Wir beabsichtigen die sich bietenden Möglichkeiten im Zuge der derzeitigen Verwerfungen auf den Kapitalmärkten zu ergreifen und unsere Finanzdienstleistungs-Unternehmen damit für Jahre auf eine profitable Wachstums-schiene zu setzen.

NBCU ist ein sehr gutes Beispiel für ein Geschäft, das im Zuge eines sich entwickelnden Marktes an Wert gewinnt. Im Jahr 2002 stammten 75% der Erträge von NBCU aus dem Fernsehsender NBC. Wir erkannten damals, dass das Geschäftsmodell mit dem Fernsehsender zwar wichtig war, sich aber in einer zunehmend digitalisierten Welt verlangsamen würde. Aus diesem Grund wurden die Aktivitäten von NBCU auf den globalen Märkten rund um das schnell wachsende Kabel-, Film- und digitale Übertragungsgeschäft neu fokussiert. Angetrieben von Zugpferden wie USA Network und Universal Pictures stehen diese Firmen heute für mehr als 80% der Erträge von NBCU und für ein

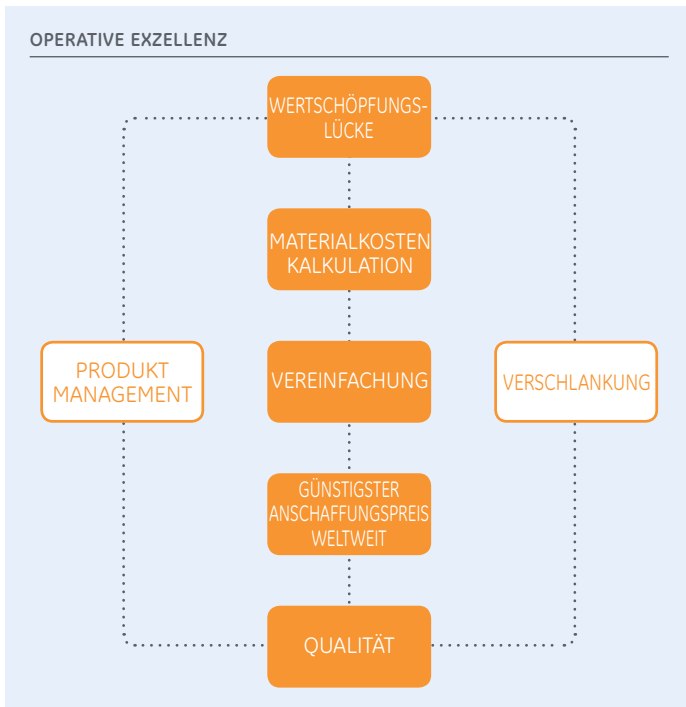
jährliches Wachstum von ca.15%. In 2008 erwarten wir ein zweistelliges Umsatzwachstum im Digitalbereich, was für NBCU eine Ertragssteigerung von 10% bedeutet.

Genauso wie die übrigen Geschäftssparten von GE verfügt auch NBCU über hochinteressante Wachstumschancen außerhalb der Vereinigten Staaten. Heute entspricht der Auslandsumsatz etwa 20% und er wird jährlich um weitere 20% ansteigen. Im vergangenen Jahr eröffneten wir ein Studio in London zur Produktion von globalen Themeninhalten. Vor kurzem willigten wir in den Kauf eines maßgeblichen Anteils der indischen NDTV ein, eines der größten Medienunternehmen auf einem der expansivsten Märkte der Welt. Im Jahr 2008 werden wir im Besitz von 15 Kabel- und Satellitenkanälen sein, die ihre Programme in 100 Länder der Welt ausstrahlen. Im internationalen Kabelübertragungsgeschäft werden wir unseren Umsatz auf 500 Mio. US\$ verdoppeln. Wir bewegen uns auf einem 100 Mrd. US\$ schweren Markt, eine absolute Steilvorlage für zukünftiges Wachstum.

Sollen wir NBCU verkaufen? Die Antwort ist Nein! Ich kann mir das einfach nicht vorstellen...nicht vor der Olympiade...und auch nicht danach. Es ergibt keinen Sinn. Der Geschäftszweig hat den Wettbewerb und die durchschnittliche Wachstumsrate von GE über einen Zeitraum von 20 Jahren überflügelt. Mit unserem breit gefächerten Angebot an Programminhalten verfügen wir über eine starke Marktposition. In einer digitalen Welt werden interessante Inhalte immer wertvoller. Mit der Eigendynamik der Olympischen Spiele, den US Präsidentschaftswahlen und dem Super Bowl 2009 befinden wir uns in einem viel versprechenden Turnus. NBCU profitiert von GEs globaler Präsenz, seiner finanziellen Schlagkräftigkeit und seinen Fähigkeiten zur Personalführung. Darüber hinaus verschafft uns NBCU eine viel versprechende Perspektive im Prozess der digitalen Transformation. NBCU macht GE wertvoller und umgekehrt. Das trifft in der Gegenwart zu und gilt auch auf lange Sicht.

GE besitzt großartige Unternehmen, die führend in ihren jeweiligen Branchen sind. Aber es gibt zwei Bereiche, bei denen GE noch immer unterschätzt wird. Der erste ist unsere Finanzstärke. GE ist nach wie vor eines von lediglich fünf US-amerikanischen Unternehmen mit „Triple-A“ Rating. Unser frei verfügbarer Cashflow - nach Ausschüttung der Dividende - betrug im Jahr 2007 19 Mrd. US\$. Unsere Pensionsrückstellungen belaufen sich auf ein Kapitalvermögen von 67 Mrd. US\$, mit einem Überschuss von 15 Mrd. US\$. Unsere finanzielle Disziplin verleiht uns eine enorme strategische Flexibilität und sollte unseren Investoren ein Gefühl der Sicherheit vermitteln.

Der zweite Bereich ist die Tragweite unserer Diversifikation. Zu Beginn dieses Jahrzehnts kämpften wir mit dem Kollaps der Energieblase in den Vereinigten Staaten und mit einem schwierigen Geschäftsumfeld in der Passagierluftfahrt. Weil aber NBCU, Healthcare und GE Money hervorragende Geschäfte machten, konnten wir weiter in die Infrastrukturbranche investieren. In 2008 werden unsere Geschäfte auf dem amerikanischen Verbrauchermarkt mit Herausforderungen konfrontiert sein. Aber das wird durch das boomende Wachstum im Infrastrukturbereich und die kontinuierlichen Fortschritte von Commercial Finance, Healthcare und NBCU mehr als ausgeglichen werden. Als Ganzes wird Ihnen dieses leistungsfähige Firmenportfolio ein zuverlässiges Wachstum liefern.



Wir sind ein Hochleistungsunternehmen

Wir werden oft von Aktionären gefragt, wie wir einen Konzern mit so unterschiedlichen Geschäftsbereichen überhaupt steuern könnten. Wir führen den Konzern mit geschäftsübergreifenden Initiativen rund um die Schwerpunkte Wachstum und Finanzdisziplin. Zur zügigen Umsetzung von Resultaten haben wir zwei konzernübergreifende Gremien gebildet, ein Commercial Council und ein Operating Council. Jedes der beiden verfügt über ca. 20 Mitglieder aus allen Bereichen des Unternehmens. Wir treffen uns regelmäßig, um voneinander zu lernen, uns gegenseitig anzuspornen und zu unterstützen. Wir wissen, dass eine Geschäftsführung der Spitzenklasse auf herausragenden Führungskräften basiert, die sich untereinander auf gemeinsame Prozesse und anspruchsvolle Zielvorgaben abstimmen.

Das Commercial Council wurde im Jahr 2003 gegründet. Wir waren der Ansicht, dass unser historisches organisches Wachstum von 4% nicht ausreichte. Deshalb konzentrierten wir uns auf einen Prozess, der ein organisches Umsatzwachstum, welches das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes um das zwei- bis dreifache übersteigt, liefern könnte. Mit einem organischen Wachstum von 8% hätten wir einen satten Vorsprung gegenüber unseren Mitstreitern aus dem Finanz- und Industriebereich.

Unsere Initiative „Wachstum als Prozess“ setzten wir während der letzten Jahre konsequent um. Dabei konzentrierten wir uns auf die „Drehscheibe des Wachstums“, wie sie in der auf Seite 5 abgebildeten Graphik dargestellt ist. Die kontinuierliche Umsetzung von Technologie, kommerzieller Exzellenz, Kunden-Fokussierung, Globalisierung, Innovation sowie die Entwicklung von Wachstumsführerschaft erzielte ausgezeichnete Resultate. Unser organisches Wachstum steigt: 2004 +6%, 2005 +8%, 2006 +9%, 2007 +9%.

Diese Initiative verändert GE. Wir haben erhebliche Mittel in unsere Technologien investiert und verfügen über eine pralle Pipeline neuer Produkte zur Markteinführung. Wir verwenden bewährte GE Qualitätsprozesse wie Lean Six Sigma, um schneller und reaktionsfreudiger zu werden. Mit „Net Promoter Scores“ messen wir unsere Fortschritte in der Beziehung zu unseren Kunden. Zur Erschließung neuer Wachstumsmärkte haben wir weltweit starke, technische und kommerzielle Arbeitsgruppen geschaffen.

Ein weiterer Schwerpunkt war die Wertsteigerung unserer Marke. Im Jahr 2003 begannen wir unter dem Titel „Imagination at Work“ mit einer neuen GE Markenkampagne. Durch eine konsequente und kompetente Umsetzung gelang es uns, den GE Markenauftritt zu verjüngen. Im Jahr 2003 betrachteten rund 30% der Meinungsmacher GE als einen innovativen Technologiekonzern. Im Jahr 2007 war dieser Wert auf 78% gestiegen. In der Zwischenzeit haben wir die viertwertvollste Marke der Welt geschmiedet, die bei Interbrand 2007 „Best Global Brands“ mit einem Wert von 52 Mrd. US\$ beziffert wurde.

Innovation ist ein weiterer Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Im Jahr 2004 begannen wir mit der Initiative „Imagination Breakthroughs“, einem Prozess zur Schaffung einer Ideen-Pipeline für organisches Wachstum. Einige dieser Ideen, wie das superleichte Düsentriebwerk, eine kostengünstige Wasserentsalzung und energiesparende Haushaltsgeräte sind ganz große Würfe. Wir konzentrieren uns auch auf artverwandte Themen: unerschlossene Märkte oder Technologien, die artverwandt zu unseren derzeitigen Aktivitäten sind. Dieser Mix ermöglicht uns einen ständigen Nachschub für unsere innovative Produkt-Pipeline, um das organische Wachstum weiter voranzutreiben.

Die zerstörungsfreie Materialprüfung (Non-Destructive Testing, NDT), ein Bereich, der von Caroline Reda geführt wird, ist solch ein hervorragendes Innovationsbeispiel. Ein „Imagination Breakthrough“ im wahrsten Sinne des Wortes. „Class of 04“ NDT gehört zu Enterprise Solutions. Hier werden bildgebende Technologien aus unserem Healthcare Geschäft verwendet, um die strukturelle Unversehrtheit von Infrastruktur-Bauteilen zu testen. NDT ist ein klassisches Beispiel für ein artverwandtes Produkt. Wir beherrschten die Technologie und verstanden den Markt, aber wir waren nicht aktiv im Geschäft. Ich sehe das als einen einfachen Weg für GE aus eigener Kraft weiter zu wachsen. Heute sind wir Weltmarktführer in NDT und erreichen einen Umsatz von 700 Mio. US\$. Das Geschäft verzeichnet jedes Jahr ein Umsatzwachstum von 25%. Gestützt auf Technologien aus unseren Global Research Centers bedient es Märkte, auf denen GE zu Hause ist: Energie, Öl & Gas sowie die Luftfahrt.

Innovation ist eine tragende Säule für organisches Wachstum. Unsere Teams träumen gerne, und immer wieder werden ihre Träume Realität. Dank unserer Konzentration auf „Imagination Breakthroughs“ arbeiten wir bei GE zu jeder Zeit an der Entwicklung von 20 neuen Block Bustern, jeder einzelne davon mit einem Umsatzpotenzial von 1 Mrd. US\$.

Wir waren von der Arbeit des Commercial Councils dermaßen ermutigt, dass wir beschlossen, ein Operating Council als Pendant einzuführen. Mitglieder des Operating Councils sind unsere besten Führungskräfte konzernübergreifend aus Produktion, Sourcing, Konstruktion und Produkt Management, die ihre Ideen untereinander austauschen und um Resultate wetteifern. Folgende Ziele möchten wir erreichen: Die Steigerung der operativen Marge auf 18% bis 2010 – 140 Basispunkte mehr als im Geschäftsjahr 2007, den effizienteren Einsatz des Nettoumlaufvermögens (Working Capital) und eine Eigenkapitalrendite von 20%. Um das zu verwirklichen, bauen wir auf Produkt Management, Materialkosten Kalkulation, Vereinfachung der Prozesse, Lean Six Sigma und die Bereitstellung von Eigenkapital. Das Diagramm auf dieser Seite illustriert den von uns installierten Prozess der „Operativen Exzellenz“.

Die kontinuierliche Optimierung der Margen und Renditen erfordert eine enge Zusammenarbeit von Produktmanagement, Konstruktion und Zulieferkette. Für die Top 30 Produktlinien, die für 75% unserer Erträge stehen, wurden detaillierte Zielvorgaben in Bezug auf Margen und Durchlaufzeiten gesetzt. Diese Initiative trägt bereits Früchte. Der ausschlaggebende Aspekt in diesen inflationären Zeiten ist die Senkung

der Materialkosten. Jedes Jahr kauft GE Materialien im Wert von ca. 40 Mrd. US\$. Trotz des inflationären Preisanstiegs sollten wir im Jahr 2008 unsere Materialaufwendungen um 1 Mrd. US\$ verringern.

Bei der Senkung von Materialkosten nimmt unser Geschäftsbereich Aviation eine führende Position ein. Aufgrund des technischen und kommerziellen Erfolgs unserer Triebwerke sind die Auftragsbücher voll. Wir verfügen bei Flugzeugtriebwerken über einen Auftragsbestand von 19 Mrd. US\$, der höchste der Firmengeschichte. Viele dieser Aufträge sind für GENx Triebwerke, die unseren Kunden eine 15%ige Effizienzsteigerung bei gleichzeitig drastisch verringerten Emissionswerten bieten. Jetzt ist es an uns, diese Triebwerke pünktlich und in höchster Qualität zu liefern. Aber das allein ist nicht genug.

David Joyce (Produktmanagement), Scott Ernest (Supply Chain) und Jeanne Rosario (Verfahrenstechnik) arbeiten eng zusammen, um unseren Kunden und Aktionären noch mehr zu bieten. Ihre funktionsübergreifenden Teams optimieren Design, Erträge, Lieferantenabkommen und den Einkauf zum weltweit besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir werden die vorgegebenen Lieferzeiten und technischen Spezifikationen einhalten. Und wir verfügen auch über durchdachte Produktivitätspläne, um unsere Profitziele zu erreichen.

Initiativen funktionieren in einem Multi-Konzern. Unsere Teams sind darauf geschult, Ideen miteinander auszutauschen, und sie lieben den Wettbewerb. Eine einzige Best-Practice kann Milliarden von Dollar an Einsparungen, Gewinnen und Umsätzen für unsere Aktionäre bewirken.

Wir schaffen große Führungspersönlichkeiten

Wir haben immer die Ansicht vertreten, dass der Aufbau großer Führungspersönlichkeiten eine strategisch zwingende Notwendigkeit darstellt. In einfachen Zeiten setzt man Führungsstärke als gegeben voraus. Aber erst wenn es in der Welt turbulent zugeht, lernt man den Wert von außergewöhnlichen Menschen richtig zu schätzen.

Das Ziel unserer Mitarbeiterentwicklung ist, Menschen heranzubilden, die Bewahrer der GE-Kultur, Verfechter unseres Firmenerbes und Beschützer unserer Reputation sind. Ihr Handeln muss integer, diszipliniert und gleichzeitig energisch sein, damit sie fähig sind, Probleme mit globalem Scharfsinn zu bewältigen.

Das sind hoch angesiedelte Konzepte. Praktisch gesehen bedeutet das, dass unsere Mitarbeiter über Erfahrung und Motivation verfügen müssen. Sie müssen ihr Geschäftsumfeld genauso wie die Erwartungen, die GE an ihre Leistungsfähigkeit stellt, verstehen. Unsere Teams müssen bereit sein zu lernen. Sie müssen offen für Veränderungen sein. Die Weiterentwicklung der Persönlichkeit ist ein Schlüsselement für eine erfolgreiche Karriere bei GE. Unser Unternehmen muss immer über eine volle Ersatzbank verfügen. GE hat sich dem Erfolg als Institution verschrieben, und das bedeutet, dass für jeden einzelnen Spieler immer ein spielbereiter Ersatzmann bereit steht.

Mark Hoffmann, Leiter von CNBC, ist ein Experte seines Fachs und eine großartige Führungspersönlichkeit. Als Fox im Jahr 2007 seinen Business Channel einführte, dachten einige, dass wir ein fürchterliches Jahr erleben würden, und dass dieser beinharte Wettbewerber CNBC schlagen könnte. Aber das Gegenteil trat ein: Wir wurden besser und bekamen höhere Beurteilungen. Wir fuhren ein Rekordergebnis ein, verstärkten unser Team und expandierten unsere globale Reichweite. Und was noch viel wichtiger ist, während der Turbulenzen auf den Finanzmärkten bewahrte CNBC unangefochten seinen Ruf als vertrauenswürdige Quelle für Business News. Wir übertreffen unsere Mitbewerber um Längen und bauen unsere Marktführerschaft energisch aus. Genau wie seine Kollegen weiß Mark Hoffmann, welche Fähigkeiten notwendig sind, um in seinem Markt und bei GE zu gewinnen.

GE ist von jeher ein lernendes Unternehmen. Historisch gesehen konzentrierte sich unsere Mitarbeiterschulung auf das Individuum. Heute sind wir der Ansicht, dass das Lernen im Team die größten Veränderungen bewirkt. Wie ich im vergangenen Jahr versprochen habe, absolvierten mehr als 50 Teams unsere Fortbildung „Leadership Innovation and Growth (LIG)“, ein auf Teamtraining basierter Kurs für Tätigkeitslernen. Unsere Führungskräfte lernen dort, ihre strategische Vision mit der Kultur, den Ressourcen und den Fähigkeiten des Unternehmens zu verbinden. LIG schafft eine Brücke zwischen Innovation und praktischer Ausführung. Es ermöglicht uns, Wachstum in die DNA unseres Unternehmens einzupflanzen.

Vishal Wanchoo führt unser 2 Mrd. US\$ schweres Geschäft Healthcare Information Technology. Er gründete den Geschäftsbereich im Jahr 1998 und baute ihn auf sein jetziges Niveau aus. Vergangenen Sommer besuchten er und sein Team den LIG Lehrgang. Nach dem erfolgreichen Abschluss beschlossen sie gemeinsam, ihre weltweiten Ressourcen aufzustocken und neue Wachstumsquellen wie die digitale Pathologie zu erschließen. Sie entwarfen den Plan für einen Geschäftsbereich mit einem Volumen von 10 Mrd. US\$ und arbeiten seither jeden Tag an der Realisierung dieses neuen Wachstumsziels.

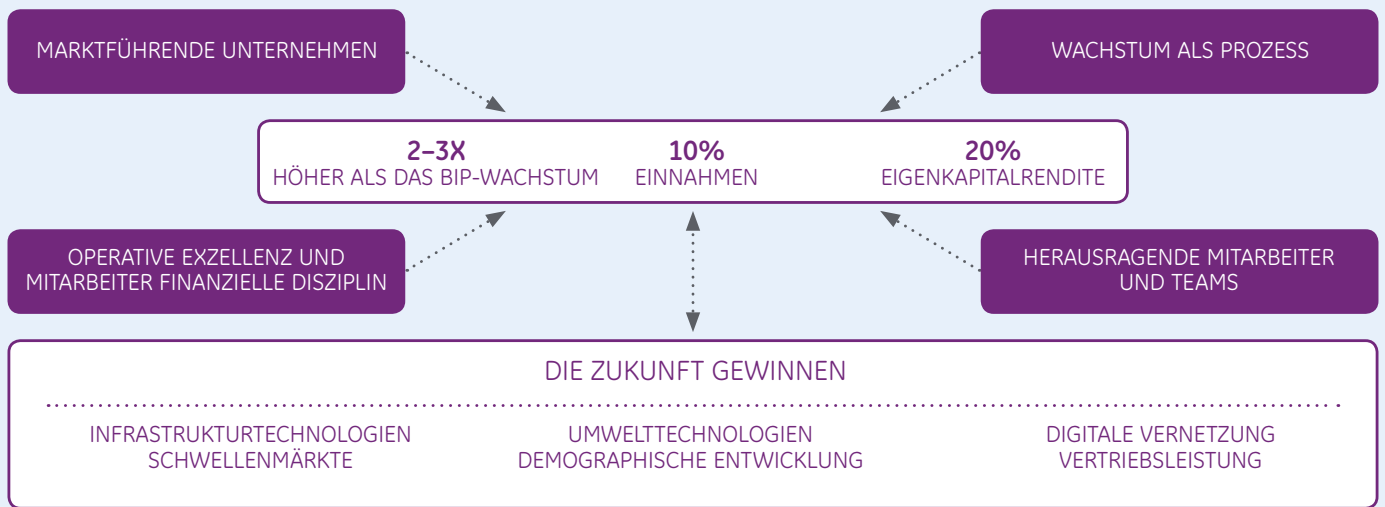
Jedes herausragende Unternehmen hat eine lange Bank von Ersatzspielern. Wir sind immer für einen Wechsel auf der Führungsebene gerüstet. Während der letzten Jahre gingen vier verdiente Führungspersönlichkeiten in den Ruhestand: Bob Wright, Vice Chairman von NBCU; Bill Conaty, Senior Vice President Human Resources; Dave Nissen, CEO von GE Money, und Lloyd Trotter, Vice Chairman von Industrial. Alle arbeiteten mehr als 25 Jahre für GE und waren hoch geschätzte Mitarbeiter des Unternehmens. Sie wurden zu Ikonen der Industrie. Einige Leute betrachten sie als unersetzlich, und dennoch arbeiten wir alle seit Jahrzehnten am beruflichen Aufbau ihrer jeweiligen Nachfolger.

Heute ist Jeff Zucker dynamischer neuer Chef bei NBCU, der auf der soliden Hinterlassenschaft von Bob Wright aufbaut und NBCU in eine noch globalere und digitalisiertere Zukunft führt. Im Personalmanagement inspiriert der Schotte John Lynch eine neue Generation von GE Führungskräften, passionierte Globalisierer zu werden. Auch er baut auf das Erbe seines Vorgängers auf. Charlene Begley, eine talentierte GE Führungspersönlichkeit mit viel versprechender Zukunft, übernahm den Großteil des Verantwortungsbereichs von Lloyd Trotter. Und Bill Cary, Nachfolger von Dave Nissen, verlegt nun den Firmensitz von GE Money nach London, von wo aus er die weltweite Expansion des Unternehmens vorantreiben wird.

Auf einem Pensionärstreffen von GE sieht man viele lächelnde Gesichter. Unsere Mitarbeiter im Ruhestand sind stolz auf das, was sie bei GE aufgebaut haben. Sie gehen als Freunde, und als unsere „GE Botschafter“ bleiben wir Ihnen ein Leben lang verbunden. In der Zwischenzeit werden für jede hochrangige Führungspersönlichkeit, die unser Unternehmen verlässt, viele talentierte, junge Menschen in leitende Positionen befördert. Ihre Motivation ist, Veränderungen für die neue Generation in einem dynamischen, globalen Wirtschaftsumfeld voranzutreiben.

Das Erfolgsgeheimnis für den Aufbau von außerordentlichen Führungspersönlichkeiten ist ein herausragendes Team von Human Resource Fachleuten. Nachhaltige Unternehmen müssen eine Passion für Menschen haben. GE verfügt über ein ausgezeichnetes HR Team, das unser wertvolles Humankapital schützt. Es ist mir daran gelegen, den Mitarbeitern von Human Resource dieses Jahr unsere ganz besondere Wertschätzung auszusprechen.

STRATEGISCHE PRINZIPIEN



Die Zukunft

Wir beabsichtigen, auch in einem schwierigen Umfeld die von uns erwartete Leistung zu bringen. Der gesamte Führungsstab von GE versteht dieses geschäftliche Umfeld und hat sich auf die damit verbundenen Herausforderungen vorbereitet. Wir verpflichten uns, die finanziellen Ziele, die ich in diesem Schreiben aufgeführt habe, zu erreichen. Wir halten nichts von Ausflüchten, und Sie werden von uns auch nichts dergleichen hören.

Wir sind entschlossen, unseren Unternehmensvorsprung bei den entscheidenden Themen, die unser Wachstum über Jahrzehnte gestalten werden, weiter auszubauen: Infrastrukturtechnologien, Schwellenmärkte, Umwelttechnologien, demografische Entwicklung, digitale Vernetzung und Wertschöpfung durch Vertriebsleistung. Wir sind vom Ausbau unserer Führungsrolle begeistert, und sie liefert Ihnen bereits jetzt handfeste Resultate.

Wir werden uns auch weiterhin den Respekt der Geschäftswelt verdienen. In den Magazinen Barron's und Fortune rangieren wir regelmäßig unter den Top 5 der „Meist bewunderten Unternehmen“. In 2007 belegten wir in einer Umfrage des „Chief Executive“ Magazins den ersten Platz bei den „20 besten Unternehmen für Führungskräfte“. Und gerade erreicht uns die Nachricht, dass wir diesen Monat von „Fast Company“ auf Platz Vier der innovativsten Firmen der Welt gewählt wurden - vor uns stehen nur noch Google, Apple und Facebook. Kein schlechtes Ergebnis für ein 130 Jahre altes Unternehmen!

Darüber hinaus engagieren wir uns für eine Optimierung der Kommunikation rund um unser Unternehmen sowie die Ansprache von Themen, die bei unseren Aktionären möglicherweise zu einer gewissen Frustration geführt haben, wie z.B. die Berichtigung früherer Bilanzen. Wir werden unsere soliden Controlling-Modelle auch in Zukunft weiter optimieren und haben zusätzliche regulative Maßnahmen innerhalb des Konzerns installiert, um problematischen Sachverhalten wirksam entgegenzutreten.

Ich möchte, dass unsere Aktionäre verstehen, dass GE viel mehr als die Summe seiner Teile ist. Die Stärke von GE liegt in seiner Gesamtheit. Sie liegt in der Fähigkeit, in guten wie in schlechten Zeiten hervorragende Leistungen zu erzielen. Das gelingt uns, weil wir investieren und unsere Vorhaben zügig umsetzen. Wir gewinnen bei den ausschlaggebenden Themen unserer Zeit, wir schaffen Marktführer, wir sind ein Hochleistungsunternehmen und wir bringen große Führungspersönlichkeiten hervor.

Ich werde bezahlt, um für Sie Leistung zu erbringen. Im Jahr 2003 beschloss das Management Development and Compensation Committee (MDCC) des GE Aufsichtsrats, meine gesamte

erfolgsabhängige Vergütung in Aktienoptionen, die nach Ablauf von fünf Jahren fällig werden, umzuwandeln.

Die Zuteilung von Aktienoptionen setzt sich wie folgt zusammen: 50% basieren auf der insgesamt erzielten GE Aktionärsrendite im Vergleich zur Rendite des S&P 500 Index. Die restlichen 50% basieren auf unserem operativen Leistungszuwachs, der sich in einer Verbesserung des operativen Cashflows (CFOA) von mindestens 10% niederschlagen muss. Unsere Theorie lautet, dass die Unternehmensleistung den Aktienwert vorantreibt, und in den meisten Perioden bewegen sich diese Parameter simultan.

Unsere Unternehmensleistung war solide. Der operative Cashflow stieg während der vergangenen fünf Jahre durchschnittlich um 21%. Unsere Aktionärsrendite betrug im gleichen Zeitraum respektable 75%, aber im Vergleich zur 83%igen Rendite des S&P 500 Index sind wir zurückgefallen. Als Konsequenz werde ich nur die Hälfte der vom MDCC ausgelobten erfolgsabhängigen Vergütung erhalten.

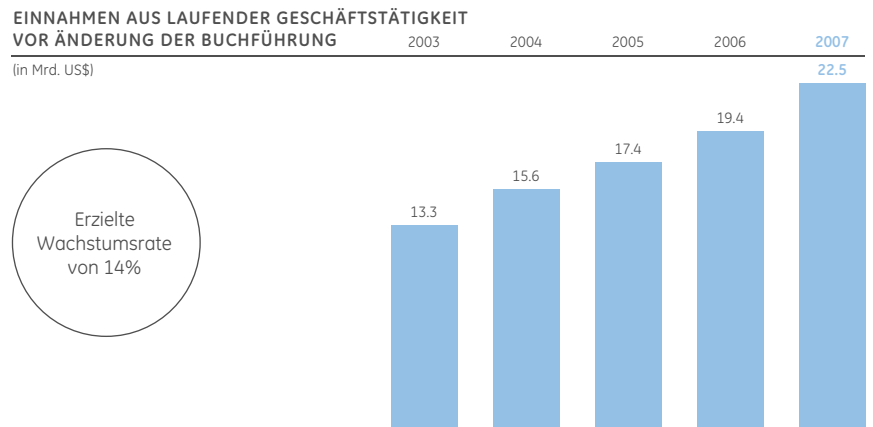
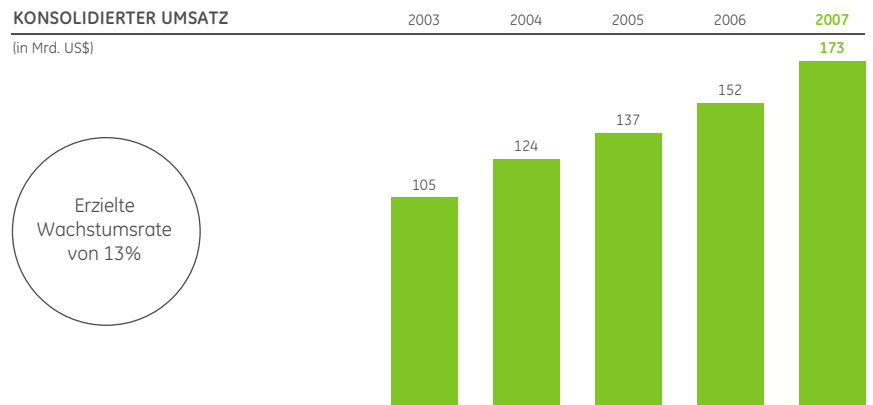
Für mich persönlich sind das keine guten Nachrichten, für unsere Aktionäre dafür umso mehr, denn es bedeutet, dass der Preis der GE-Aktie unsere Unternehmensleistungen bisher nicht in vollem Umfang reflektiert. Das wird sich ändern. Ich bin so überzeugt von unserer Leistungsfähigkeit, dass ich weiterhin GE-Aktien an der Börse kaufe, genauso wie Sie.

Ich bin zusammen mit all unseren Führungskräften auf einer Linie mit den Aktionären. Wir glauben an Leistung und eine langfristige Verpflichtung zum Unternehmen. Sie können auch in den schlimmsten Zeiten auf uns zählen. So sind wir ausgerichtet, so expandieren wir und so werden wir auch kompensiert.

Über die letzten 25 Jahre haben wir im Durchschnitt eine Ertragssteigerung von 11% erzielt, inklusive eines Ertragssturzes von 16% im Jahr 2007. Wir haben unsere Dividende 32 Jahre in Folge erhöht. Wir investieren und leisten: jeden Tag...jedes Quartal...jedes Jahr...und wir werden das auch im Geschäftsjahr 2008 tun. Ich danke Ihnen allen für Ihre wertvolle Unterstützung. Die besten Tage liegen vor uns.

Jeffrey R. Immelt
Vorsitzender des Board
und Chief Executive Officer (CEO)
20. Februar 2008

Unsere Leistung für die Aktionäre von GE



DIE ZEHN WICHTIGSTEN WACHSTUMSFAKTEN UNSERES UNTERNEHMENS IM JAHR 2007

- Das dritte Jahr in Folge erzielten wir ein Umsatzwachstum, das zwei- bis dreimal höher ist als die Steigerung des Bruttoinlandsproduktes (BIP).
- Der Ertrag pro Aktie betrug 2,20 US\$, was einer Steigerung von 18% entspricht.
- Weltweite Umsatzsteigerung von 22%, mehr als die Hälfte der Umsätze wurden außerhalb der Vereinigten Staaten generiert.
- Steigerung des Auftragseingangs um 18%.
- Der Auftragsbestand für Industriegüter von 49 Mrd. US\$ entspricht einer Steigerung von 54%. Im Dienstleistungssektor stieg der Auftragsbestand auf 109 Mrd. US\$, was einer Steigerung von 17% entspricht.
- Steigerung des Anlagevermögens in der Finanzdienstleistungssparte um 16%.
- Der frei verfügbare Cashflow betrug 19 Mrd. US\$, der Cashflow aus industrieller Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 15%.
- Erhöhung der Dividende um 11%, die 32. Dividendenerhöhung in Folge.
- 25,4 Mrd. US\$ flossen in Form von Dividenden und Aktienrückkäufen zurück an unsere Aktionäre
- GE ist eines von lediglich fünf US-Unternehmen mit einem „Triple-A“ Rating

*Bitte beachten Sie, dass sich alle Finanzkennzahlen, sofern nicht anders angegeben, auf die laufende Geschäftstätigkeit beziehen.: