



Transkript der Telefonkonferenz

GE - General Electric, 4. Quartal 2007, Telefonkonferenz zur Ertragslage

Datum/Uhrzeit der Konferenz: 18. Januar 2008 / 08:30 Uhr ET

"Die Ergebnisse sind vorläufig und ungeprüft. Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen, das heißt Aussagen, die sich auf Ereignisse in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit beziehen. In diesem Kontext beziehen sich zukunftsgerichtete Aussagen oft auf unsere erwartete unternehmerische und finanzielle Leistung und verwenden häufig Begriffe wie "rechnet damit", "erwartet" "beabsichtigt", "plant", "glaubt", "strebt danach" oder "wird". Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich naturgemäß auf Dinge, die in unterschiedlichem Mass ungewiss sind. Für uns sind bestimmte Ungewissheiten, die positiv oder negativ auf unsere zukünftigen Ergebnisse einwirken können u.a. folgende: Das Verhalten finanzieller Märkte, einschließlich von Schwankungen der Zinssätze und der Wechselkurse, die Preise für Rohstoffe und Aktien; das kommerzielle und Kundenkreditumfeld; der Einfluss von Rechtsvorschriften und das Eingreifen von Aufsichtsstellen und die Ergreifung von Rechtsschritten; strategische Maßnahmen, einschließlich von Akquisitionen und Veräußerungen; zukünftige Integration von übernommenen Unternehmen; zukünftige finanzielle Ergebnisse wichtiger, von uns bedienter Industriezweige, einschließlich von, jedoch ohne Beschränkung auf, Flug- und Schienenverkehr, Energieerzeugung, Medien, Immobilien und Gesundheitswesen; sowie eine Vielzahl anderer Maßnahmen auf nationaler, regionaler und globaler Ebene, einschließlich politischer, wirtschaftlicher, geschäftlicher und wettbewerbsbeeinflussender Art. Diese Ungewissheiten können dazu führen, dass unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in unseren zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebracht wurden. Unsere zukunftsgerichteten Aussagen werden nicht aktualisiert."

"Ergebnisse werden auf laufender Betriebsbasis berichtet, wenn nicht ausdrücklich anders angegeben."

KONZERNTEILNEHMER**Jeff Immelt**

General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Keith Sherin

General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Dan Janki

General Electric Company - VP Investor Communications

KONFERENZANRUF-TEILNEHMER**Scott Davis**

Morgan Stanley - Analyst

Nicole Parent

Credit Suisse - Analystin

Bob Cornell

Lehman Brothers - Analyst

Nigel Coe

Deutsche Bank - Analyst

Steve Tusa

JPMorgan Chase & Company - Analyst

Jeff Sprague

Citigroup - Analyst

Robert McCarthy

Banc of America Securities - Analyst

Deane Dray

Goldman Sachs - Analyst

PRÄSENTATION**Gesprächsleiter**

Guten Tag, Meine Damen und Herren. Vielen Dank für Ihre Geduld; Herzlich Willkommen zur Telekonferenz zur Ertragslage von General Electric im letzten Quartal 2007.

Im Moment können alle Teilnehmer nur zuhören. Mein Name ist Bill und ich bin heute Ihr Konferenzkoordinator. (HINWEIS DER VERMITTLUNG:) Ich möchte Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird.

Ich gebe jetzt dem Gastgeber der heutigen Konferenz, Herrn Dan Janki, das Wort; er ist Vizepräsident von Investor Communications. Bitte fahren Sie fort.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Vielen Dank, Bill. Darf ich zunächst alle Teilnehmer herzlich begrüßen. JoAnna und ich freuen uns, die Moderation der heutigen Ergebniskonferenz übernehmen zu dürfen.

Die Pressemitteilung erschien heute Morgen um 06:30 Uhr. Diese Mitteilung und das Präsentationsmaterial von heute mit ergänzenden Finanzinformationen bieten wir auch auf unserer Website unter www.ge.com/investor an. Sie können diese Texte herunterladen und ausdrucken oder diesem Webcast folgen.

Die Präsentation von heute enthält Prognosen auf der Basis der Weltlage und des aktuellen wirtschaftlichen Umfelds; diese unterliegen selbstverständlich Änderungen.

Heute sehen wir uns die Ergebnissen für das letzte Quartal 2007 und das Jahr als Ganzes an. Anschließend aktualisieren wir den Ausblick auf das erste Quartal des kommenden Jahres. Danach stehen wir Ihnen zur Beantwortung von Fragen zur Verfügung. Dafür haben wir unseren Vorsitzenden und CEO Jeff Immelt und unseren Senior Vizepräsident und CFO Keith Sherin bei uns. Und damit wird es Zeit, Jeff Immelt das Wort zu erteilen, so dass er mit der Präsentation anfangen kann.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Schönen Dank, Dan. Guten Morgen allerseits.

Ich möchte direkt mit der Grafik anfangen, mit der wir unsere Dezemberbesprechung über Investment und Ergebnisse zum Abschluss brachten und an Hand dieser die - meiner Ansicht nach sehr guten - Ergebnisse der Gesellschaft erläutern. Wenn Sie sich erinnern können, sagten wir seinerzeit, dass wir mit 0,68 US\$ je Aktie ein gutes EPS-Ergebnis erwirtschaften würden; das entspricht einer Zunahme um 17%, und diese Prognose hat sich erfüllt. Die Umsatzzunahme belief sich auf 18%, der Ertrag des Segments erhöhte sich um 13%; dahinter steht eine wirklich außergewöhnliche Infrastrukturentwicklung.

Wir steuern weiterhin ein Unternehmen mit wachsendem Vermögenswert durch ein sich bewegendes Portfolio-Umfeld. Wenn Sie sich alleine die in unserem Unternehmen durchgeführten Änderungen in den letzten fünf Jahren ansehen, z. B. unseren Ausstieg aus Geschäftsparten wie Versicherung und Kunststoffe, dann bestätigt uns das als ein Unternehmen, das für das heutige Geschäftsumfeld hervorragend gerüstet ist.

Wir sprachen über 2008, über Erträge von hoher Qualität, Gewinne je Aktie mit einer Steigerung von wenigstens 10%, einer soliden Dividende und Rückkauf; hierauf kommen wir später noch einmal zurück, denn wir haben zu diesen Punkten heute noch etwas mehr zu sagen; auf jeden Fall bekräftigen wir erneut die Aussichten für 2008.

Dann gibt es viel über Initiativen zu sagen. Über organisches Wachstum, Gewinnspannen und Renditen, die unserer Ansicht nach wesentliche Grundzüge unseres Unternehmens darstellen und weiterhin zum Vorteil der Anleger wirken dürften, und das bei einer guten Platzierung im Sinne der Hauptthemen, die die Welt von heute beschäftigen. Wir meinen, dass wir ein fantastisches Quartal hinter uns haben und - was ebenso wichtig ist - wir glauben, dass wir in der Welt von heute sehr gut liegen.

Auf der nächsten Seite - da wir gerade über das letzte Quartal reden - sagen wir etwas über unsere Einstellung zum Geschäftsumfeld und über die Art und Weise, wie wir das Unternehmen führen. Erstens, wie ich schon im Dezember sagte, gibt es meiner Ansicht nach heute drei wichtige Themen zum Geschäftsumfeld.

Als erstes haben wir anhaltend starke globale und Infrastruktur-Märkte. Das möchte ich wiederholen. Es ist immer noch wahr.

Anfang dieses Jahres, direkt nach unserer Startbesprechung, unternahm eine Reihe von Führungskräften (meine Person eingeschlossen) eine Reise um die Welt und besuchten dabei die Schwellenländer, weil wir einfach ein Gefühl für die Aktivitäten in diesen Regionen erhalten wollten; überall wo wir hinkamen, gab es Nachfrage nach Energie, Nachfrage nach Flugzeugen, enorme Kapitalbeträge wurden in Infrastrukturen investiert, und es gab überhaupt keine Anzeichen dafür, dass sich dieser globale Infrastruktur-Boom irgendwie verlangsamen könnte. Da gibt es Riesenprojekte, die gut finanziert sind und Fortschritte machen.

Gerade im Moment erweisen sich die Finanzmärkte jedoch als volatil. Wir meinen, dass es Liquidität noch gibt, aber jetzt wird für sie ein neuer Preis verlangt; die Finanzmärkte schwanken aber dennoch weiterhin.

Die US-Wirtschaft macht eine Flaute durch. Der Immobilienmarkt tut sich schwer. Der Verbraucher steht im Moment ziemlich unter Druck, aber ich darf daran erinnern, dass die Arbeitslosigkeit immer noch gering ist und es immer noch gute Exportchancen gibt; das sehen wir auch bei Betrachtung des GE-eigenen Geschäfts.

Insgesamt betrachtet würde ich sagen, dass wir es mit einem gemischten Umfeld zu tun haben, aber das GE-Umfeld bleibt das gleiche wie das im vierten Quartal beobachtete, und genau das gleiche wie das, auf das wir uns für 2008 vorbereitet hatten.

Meine Überzeugung ist, dass da unsere Vorgehensweise zählt, und dass wir eben wegen dieser jetzt Erfolge haben. Deswegen meine ich, dass unsere Anleger GE weiterhin vertrauen sollten. Jetzt möchte ich einfach einmal diese Liste so durchgehen. Seit fünf Jahren arbeiten wir nun an der Entwicklung eines organischen Wachstumsprozesses. Im letzten Quartal von 2007 lag unser organisches Wachstum bei 10%, für das ganze Jahr war der Zuwachs 9%.

Wir investierten aus einer sehr starken globalen Position heraus. Im vierten Quartal lag unser globales Wachstum bei 27%, während es in den Schwellenländern 39% erreichte. Wir haben da, meine ich, das weltweit beste Infrastrukturgeschäft aufgebaut. Für den Anleger bedeutet das hohe Sichtbarkeit, einen großen Auftragsrückstand an Produkten und CSA-Aufträgen, sowie einen enormen Wettbewerbsvorteil.

Wir verlegten den Schwerpunkt auf unsere Gewinnspannen und das, was wir den Wertunterschied nennen, den Vergleich zwischen Preisbildung und Inflation. Und bei der Preisbildung gingen wir aggressiv vor. Wir haben einen positiven Wertunterschied, und das wird auch 2008 so bleiben.

Unsere eigenen Kosten haben wir stark reduziert. Im letzten Jahr wendeten wir riesige Beträge für die Sanierung auf und konnten unsere Mitarbeiterzahl weltweit und damit unsere Kostenbasis reduzieren, verfügen aber für 2008 über große Produktivitätsreserven.

Für die Anleger haben wir Risiken abgebaut, beispielsweise durch den Ausstieg aus dem Hypothekenmarkt in den USA, und in Japan aus dem Kundenkreditmarkt. Wir haben unsere AAA-Einstufung behalten. Das ist für uns ein wesentlicher Vorteil, weil es auf dem heutigen Markt eine Vielzahl von attraktiven Anlagemöglichkeiten gibt.

Wir haben uns gleichzeitig an die Grundsätze für gutes Risikomanagement gehalten. Wir gingen keine SIV- und CDO-Risiken ein, brauchten in diesen Bereichen nichts abzuschreiben und können auf eine sehr starke Bilanz und hervorragendes Risikomanagement verweisen.

Hervorragende Ergebnisse beim Cashflow. Cash liegt über dem Plan. Der Industrie-Cashflow liegt 15% über dem des Vorjahres.

Unser frei verfügbarer Cash Flow belief sich 2007 auf 18 Milliarden US\$. Wir waren auch sehr diszipliniert, was die Rückzahlung von Kapital an Anleger, d.h. Rückkäufe angeht. Mehr als 25 Milliarden US\$ wurden im letzten Jahr an die Anleger zurückgezahlt; dazu kam eine sehr erfreuliche Steigerung der Dividende, die auch 2008 anhalten soll. In diesem Umfeld befinden wir uns also in einer guten Situation, in der wir Leistungen über dem Plan für Sie erbringen und damit zu Ihrem Vorteil tätig bleiben können.

Auf dem nächsten Blatt finden Sie einige der Hauptmaßstäbe, an denen wir unsere Leistung messen, über die wir uns anschließend der Außenwelt gegenüber äußern. Hier zuerst das Wachstum: mit 18% beim Auftragsingang, 18% Umsatzwachstum, 20% Vermögenszuwachs und 10% organischem Wachstum wissen wir recht genau, wo wir im Bereich des Wachstums liegen. Unser Gewinn je Aktie liegt dem Konsens nach im Ziel, 17% Gewinn je Aktie im letzten Quartal steigend, 18% für das gesamte Jahr.

Unsere Renditen sind nahe dem 20%-Niveau, einem Ziel, das wir uns selber gesetzt haben. Wir gehen davon aus, dass wir dieses 20%-Ziel 2008 erreichen, sind also mit unserem Fortschritt in diesem Bereich recht zufrieden.

Wie wir bereits anlässlich der Dezember-Konferenz sagten, konnten wir unsere Gewinnspanne über das Jahr um 70 Punkte erhöhen, weniger, als die 100 Punkte, die wir uns als Ziel gesetzt hatten, aber dennoch ein guter Fortschritt. Und wie ich ebenfalls schon sagte, war unser Cashflow insgesamt bei sehr starkem Cashflow auf dem Industriesektor einfach fantastisch. Wir haben also unsere Versprechen gehalten und erzielen (wie man bei Betrachtung des Unternehmens ohne Weiteres sieht) ständige weitere Fortschritte.

Was die langfristige Strategie betrifft, möchte ich auf ein paar Höhepunkte in diesem Quartal eingehen. Wenn es um Spitzenleistungen geht, dann war es meiner Meinung nach ein Infrastruktur-Boom Quartal, anders kann man es kaum ausdrücken. Wir verzeichneten hervorragende Umsätze, hervorragende Gewinne und hervorragende Auftragseingänge. Sehr solide.

Ich meine, dass die Mitglieder unseres Finanzdienstleistungsteams eine enorme Leistung in ihrem eigenen Umfeld erzielt haben, denn der Segmentgewinn von GE Money und Commercial Finance ist um 8% gestiegen. NBC erwirtschaftete ein gutes Quartalsergebnis und ist richtig in Schwung. Unsere Geschäftssparte Company Solutions ist außerordentlich leistungsstark.

Unsere Akquisitionen im Vorjahr, wie z. B. Vetco Gray und einige der anderen Akquisitionen erwirtschaften alle eine Leistung, die über der bei der Übernahme liegt, und wir meinen, dass die Übernahme von Merrill Lynch Capital genau die Art von Gelegenheit darstellt, die wir uns für dieses Jahr erhofft hatten.

Rein im Hinblick auf die Geschäftsabläufe erreichten wir ein sehr gutes Segmentwachstum. Der Betriebsgewinn im Bereich Industrie für das Quartal lag 21% höher, d. h. er ist eine der Bestleistungen in diesem Bereich in den vergangenen Jahren. Starker Cashflow und Rückkäufe von einer Größenordnung, die wir bereits genannt haben.

Besonders auf einen Punkt sollten wir aufmerksam machen: unsere betriebliche Altersvorsorge erzielte 2007 eine Rendite von fast 14%, und unser Rentenfonds hat einen Überschuss von 17 Milliarden US\$. In diesem Umfeld sehen wir also eine ständige Beschleunigung mit wachsendem Umsatz, Cashflow und Gewinnspannen. Der Gegenwind liegt eigentlich nur in dem vom US-Verbraucher ausgeübten Druck. Das Unternehmen ist hier keinem besonderen Risiko ausgesetzt, und das Deficit Reduction Act (Gesetz zur Budgetdisziplinierung) behalten wir besonders in der Sparte Healthcare ständig im Auge.

Wachstum ist ein Prozess. 10% ist organisches Wachstum, gutes Wachstum auf dem Dienstleistungssektor und im CSA-Bereich, gutes globales Wachstum. Dann haben wir die Ecomagination- Initiative, die inzwischen 14 Milliarden US\$ erreicht hat, eine Verbesserung um 17%, also eine weitere Höchstleistung.

Einfach fabelhaft, unsere Leute, und ein gutes Team. Unsere Mitarbeiterfluktuation ist gering, d.h. wir halten an unseren Mitarbeitern langfristig, und jedes Vierteljahr werden die Leistungen des Teams besonders honoriert. Also noch einmal: Ich bin stolz auf das Team und seine Leistung im vergangenen Quartal; das ist ein Fundament für uns, auf dem wir aufbauen können.

Und wenn wir jetzt an 2008 denken, dann befinden wir uns genau da, wo wir sein sollten, wenn es nach den Leitlinien für 2008 geht. Heute möchte ich nur das erneut bestätigen, was wir im Dezember schon gesagt haben: Der Umsatz liegt bei einer Steigerung von 10 bis 15% richtig, der Gewinn je Aktie bei wenigstens 10% oder höher, unser Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (CFOA) ist weiterhin stark, und die Gesamtkapitalrentabilität (ROTC) dürfte 20% erreichen.

Und wenn ich die Geschäftssparten des Unternehmens einzeln betrachte, dann besitzt Infrastruktur, die 40% unseres Umsatzes beträgt, gute Sichtbarkeit, gute Überhänge, eine Lieferantenkette mit der notwendigen Kapazität und enormes Vertrauen in dieses Segment.

Und der Bereich Financial Services bringt genau das, was wir erwarten durften. Der US-Verbraucher wird sich als zäh erweisen. Im laufenden Jahr werden hier unsere Erträge niedriger sein, aber wir sehen dennoch echtes globales Wachstum unserer Anlagen, und die Gewinnspannen bei neu angebahnten Geschäften sehen attraktiv aus, d. h. wir fühlen uns auch auf dem Sektor Financial Services stark.

Was die Sparte Healthcare betrifft, so haben wir auch das Gesetz zur Budgetdisziplinierung im Griff. In der Geschäftssparte diagnostische Bildgebung erwarten wir kein starkes Wachstum in den USA, aber global gesehen erzielten wir im letzten Quartal, im gesamten Jahr 2007 und auch bereits 2008 kräftiges Wachstum. Bei der OEC-Entwicklung wurden alle Meilensteine erreicht, so dass wir im ersten Quartal mit Lieferbeginn rechnen.

Kurz, bei allem, was wir bis jetzt als noch anstehend beschrieben haben, konnten wir unsere Versprechen halten. Wir sind also zuversichtlich, dass Healthcare im kommenden Jahr in jedem Quartal weiteres Wachstum erzielt und wir das 10%-Ziel für das Jahr erreichen.

Ein hervorragendes Quartal für NBC. Hier sind alle Fronten in Bewegung. Ich glaube, dass 2008 ein Jahr mit soliden Erfolgen wird.

Beim Industriebereich gehen wir von einem sehr schwierigen Markt bei Haushaltsgeräten aus, wahrscheinlich über das ganze Jahr. Aber die neu gegründete Geschäftssparte Enterprise Solutions entwickelt sich gut und dürfte auch weiterhin gutes Wachstum zeigen.

Unsere Leitlinien für 2008 sind meiner Meinung nach richtig. Wir glauben, dass wir die richtigen Ziele verfolgen und die Risiken richtig eingeschätzt haben, ich bin also für das Unternehmen recht zuversichtlich.

Damit möchte ich Keith das Wort geben, der Ihnen mehr über unsere Tätigkeit sagen kann.

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Vielen Dank, Jeff.

Beginnen wir mit dem Auftragseingang. Das letzte Vierteljahr zeigte einen starken Auftragseingang. Wenn Sie sich die linke Seite ansehen, dann sehen Sie, dass wir 14 Milliarden US\$ an Großaufträgen hatten. Das sind 33% mehr als veranschlagt.

Hier sehen Sie die starke Seite dieses Geschäfts, die Luftfahrt, mit 3,6 Milliarden US\$, 66% mehr. Große Gewinne mit dem GE90er Triebwerk für die 777. Im gleichen Quartal kam das 180 GENx-Triebwerkeprogramm dazu, und das Team ist kräftig dabei, auch mit diesem Gewinne zu erwirtschaften.

Energie, 5,1 Milliarden US\$, über 50% mehr. Öl und Gas legten mehr als 90% zu.

Auf dem Transportsektor gab es einige Terminprobleme. Wir erhielten voriges Jahr einen Riesenauftrag von einem US-Kunden, der aber nicht nachbestellte.

Aber wenn Sie die Aufträge, davon 29% Großaufträge, als Ganzes und über einen Zeitraum von 12 Monaten betrachten; wenn sie den Durchschnitt im Verlauf darunter ab Ende 2005 betrachten, d.h. den Durchschnittswert von 6,9 Milliarden US\$, dann ist dieser Wert in den folgenden vier Quartalen auf 12,5 Milliarden US\$ gestiegen, und das Auftragsbuch ist immer noch im Wachsen begriffen. Hier reden wir also von den Gewinnen in der Weltwirtschaft, die Jeff beschrieben hat.

Infrastrukturaufträge insgesamt lagen 54% höher, dies sogar ohne Smiths und Vetco, die alleine 40% zulegten. Damit erreichte der Infrastrukturauftragsrückstand einen Zuwachs von 44 Milliarden US\$, mit 65% einen einmaligen Höhepunkt.

In der Mitte, wenn Sie die Aufträge aus dem Dienstleistungssektor in Höhe von 9,7 Milliarden US\$ betrachten, liegen diese 5% höher. Dahinter stehen Öl und Gas sowie Healthcare. Die Energie-Dienstleistungen kommen aus den Bereichen Energieerzeugung und Kernkraft, aber die Konkurrenz im Bereich Industrieturbinen ist intensiv, so dass hier im Quartal nur eine Erhöhung um 2 Punkte erreicht werden konnte.

Die Luftfahrt: Sehr stark auf dem Zivilsektor mit weiteren 8%, leider durch den Abgang um 20% im militärischen Bereich kompensiert. Deshalb haben wir es mit einem Luftfahrt-Leistungsmix bei den Militärdienstleistungen zu tun.

Healthcare: erfuhr eine solide Entwicklungsindexsteigerung von 7%, dann Öl und Gas, mit einer Verbesserung um 29%. Einfach erstklassiges Wachstum in unseren Kerndienstleistungen. Dann gibt es einen Rückgang von 12% auf dem Transportsektor, wieder auf Grund von starken Mitbewerbern bei Ausschreibungen im vierten Quartal, und ein Rückgang des Absatzvolumens von Ersatzteilen im Lokomotivgeschäft.

Wenn Sie sich die rechte Seite ansehen, dann haben wir einen Auftragsvolumeneingang von US\$ 4 Milliarden, mit einem Anstieg von 2%, was zu dem passt, was wir schon im vorigen Jahr erfahren haben. Der Bereich Haushaltsgeräte verhielt sich im Wesentlichen unverändert. Wir erzielen weiterhin gute Erfolge im Einzelhandelsbereich, die aber durch den Rückgang im Geschäft mit Vertragsunternehmen und Baufirmen ausgeglichen werden.

Global gesehen, wird die Entwicklung im Bereich Beleuchtung durch das Wachstum im Ökosektor kräftig vorangetrieben, und wegen der Nachfrage nach kompakten Leuchtstoffröhren hat hier ein richtiger Boom begonnen. Insgesamt erzielten wir also eine gute Zuwachsrate im letzten Quartal von 27 Milliarden US\$ oder 18%. Und wenn Sie das ganze Jahr ansehen, liegt die Auftragssteigerung bei 62 Milliarden US\$, also 18% über dem Vorjahr. Sie dürfen sich also über das Erreichte vor der nächsten Phase freuen.

Sprechen wir jetzt einmal über Gewinnspannen. Erst etwas über Gewinnspannen, dann über Zahlungsrückstände im Bereich Kundenkredit. Links haben wir die Spanne. Die blauen Balken sind unsere Nettoeinnahmen, die unseren Wertbeitrag zu unserem Durchschnittsvermögen als Prozentsatz des Durchschnittswerts darstellen, während die grünen Balken die Verlustbereinigung darstellen.

Sie sehen, dass die Risiko bereinigten Spannen im Vergleich zu den vergangenen Jahren im letzten Quartal 40 Punkte niedriger sind. Wir konnten diese Verdichtung im Laufe des Jahres durch ein enormes Vermögenswachstum kompensieren; letzteres lag 20% höher - bei hoher Produktivität und ausgeprägter Sanierung.

Ich würde sagen, dass etwa die Hälfte der Verdichtung aus kumulierten Erträgen des Portfolios im Laufe der Zeit kommt, während die andere Hälfte aus Rückstellungen stammt, die wir zur Stärkung bei erkennbarem Wachstum benutzen. Zusätzlich sehen wir eine Reduzierung beim US-Verbraucher, auf die ich noch zurückkommen werde. Die gute Nachricht ist jedoch, dass mangelnde Liquidität und höhere Preise für uns von Vorteil sind.

Wenn Sie sich das vierte Quartal hinsichtlich der neuen Commercial-Finance-Umsätze ansehen, dann sind die Gewinnspannen um 50 Punkte gestiegen. Wir freuen uns hierüber, weil uns diese neuen Umsätze zusätzliches Wachstum im Bereich Financial Services bringen.

Auf der rechten Seiten sehen Sie die Zahlungsrückstände, d. h. älter als 30 Tage. Ich weiß, dass gerade hier im Moment jeder hinschaut. Grundsätzlich, wenn Sie sich die Sparte Commercial Finance ansehen, dann verlaufen die Zahlungsrückstände bei Equipment Finance weitgehend gleichbleibend und haben ein historisches Tief erreicht. Die Qualität des Portfolios ist überragend.

Betrachten wir GE Money, dann sind die Zahlungsrückstände auf Grund der Lage in den USA etwas angestiegen. Die USA-Verhältnisse zeigen, dass Forderungen von 30 Tagen plus bei 5,2% liegen, d. h. ein Anstieg von 59 Punkten. Die finanziellen Konsequenzen will ich Ihnen an Hand der GE-Money-Seite erläutern. Mit Ausnahme des Drucks durch überfällige US-Forderungen verläuft das globale Kundenkreditgeschäft außerhalb der USA gleichbleibend, und das Portfolio ist in wirtschaftlicher Hinsicht völlig in Ordnung.

Als nächstes haben wir die Industriegewinnspannen. Hier freuen wir uns, dass wir über das Jahr ein Wachstum der Gewinnspannen um 70 Punkte erzielt haben. Im vierten Quartal verbesserte sich unsere Gewinnspannen um 10 Basispunkte, womit wir die 70 Basispunkte fürs ganze Jahr erreichten; auf der positiven Seite sehen Sie einige der Treiber hinter diesem Wachstum; gute Produktivität, und unsere Preise liegen weiterhin über den inflationsbedingten Preisen.

Wir nennen das Wertunterschied. Im Brennpunkt unserer Handlungen liegen Initiativen, mit denen wir sicherstellen, dass wir uns gegen Inflationsverluste absichern und unsere Gewinnspannen erhöhen.

Bei den schwierigen Sparten sind zwei von drei dieser Initiativen eigentlich eher positive Geschichten. Nummer Eins: wir bauen weiterhin am Aufbau einer enormen Basis von installierten Geräten. Equipment Services: im letzten Quartal entwickelten sich diese dreimal schneller als Services insgesamt für GE, und sie sehen, dass das eine Belastung für unsere Spanne von 60 Punkten darstellt. Andererseits versetzt uns der Aufbau einer solchen Basis in die Lage, das zukünftige Servicegeschäft zu steigern.

Nummer Zwei: Infrastruktur-Akquisitionen. Die Smiths- und Vetco-Akquisitionen leisten beide einen Beitrag. In beiden Fällen liegen die Ergebnisse über dem Plan bei Abschluss.

Vetco erzielte weit über dem Plan liegende Ergebnisse. Die Ergebnisse von Smiths liegen etwas über dem Plan beim Abschluss, aber die Gewinnspannen sind niedriger als bei unserem bestehenden Geschäft. Damit ergibt sich eine Gelegenheit zur Verbesserung der Produktivität und der Kostenstruktur dieser Unternehmen, so dass sie die gleichen Gewinnspannen wie unser bestehendes Geschäft erreichen.

Schließlich ist die Sparte Healthcare mit ihren hohen Spannen eine Belastung für das Gesamtergebnis im Quartal und im gesamten Jahr. Wenn Sie einmal unten auf die Grafik sehen, dann verbesserten wir unsere Gewinnspanne um 70 Punkte. Die Dynamik sieht sehr ähnlich aus, und wie wir schon im Dezember ankündigten, leitet Jeff hier einen Unternehmensausschuss.

Wir konzentrieren uns absolut im gesamten Unternehmen auf die Gewinnspannen. Unser Ziel ist eine Verbesserung der Gewinnspannen um 30 bis 50 Basispunkte im Jahr 2008.

Anhand der nächsten Seite möchte ich auf die Sanierungsaktivität zurückkommen, die wir 2007 abgeschlossen haben. Wie Sie wissen, haben wir unter Verwendung von 2,6 Milliarden US\$ des Gewinns nach Steuern hauptsächlich aus der Kunststoffe-Veräußerung, aber auch aus der Veräußerung der Swiss Re-Aktien und des Kernkraft-Gemeinschaftsunternehmens eine umfangreiche Sanierung durchgeführt.

Die Hälfte dieser Sanierung bezog sich dabei auf den laufenden Betrieb. Es handelt sich um weiterführende Programme, bei denen wir unser Kostenprofil verkleinern und unsere Infrastruktur reduzieren. Bei der zweiten Hälfte ging es um aufgegebene Unternehmen, um mit GE Money verbundene Risiken abzubauen. Wie Sie wissen ist GE Money Japan an nicht weitergeführten Unternehmen beteiligt, und das WMC-Unternehmen wurde ebenfalls aufgegeben.

Auf der rechten Seite die betroffenen Kategorien -- für das abgelaufene vergangene Quartal habe ich die einzige aktuelle Angabe, dass wir im letzten Quartal Sanierungen in Höhe von 0,2 Milliarden US\$ tätigten, was den Gesamtbetrag für das Jahr auf 2,8 Milliarden US\$ erhöht. Am Ende des dritten Quartals belief sich der Betrag auf 2,6 Milliarden US\$, so dass wir bei der laufenden Sanierung von einer Amortisation von drei Jahren ausgehen. Wir waren in der Lage, im Unternehmen zum investieren, um zukünftige Kosten zu senken und haben daneben das zukünftige Risiko für GE Money reduziert.

Ehe ich zu den Zahlen für das letzte Quartal weitergehe, eine kurze Aktualisierung hinsichtlich der Rechnungsprüfung. Wie bereits heute Morgen in unserer Pressemitteilung erläutert, haben wir eine 8-K-Erklärung zur Aktualisierung früherer Erklärungen über die Finanzlage zur weiteren Korrektur der Rechnungsprüfergebnisse abgegeben, die von unseren Controlling-Teams festgestellt worden sind. Sie sind mit dem Status

vertraut, und unsere laufenden Prüfungen gehen weiter. Die Grundsätze und Gepflogenheiten bei der Identifikation unserer Einnahmequellen in allen Unternehmensbereichen unterliegen laufender Prüfung.

Um zu gewährleisten, dass wir das richtig machen, setzen wir weitgehend außerbetriebliche Ressourcen ein. Wir sehen unsere Aufgabe in der rechtzeitigen und transparenten Klärung von festgestellten Fehlern, und unsere interne Rechnungsprüfung ermittelte zwei zusätzliche Posten im letzten Quartal, auf die ich unter Bezugnahme auf die rechte Seite eingehen möchte.

Im ersten Fall handelt es sich um den Gewinn aus Ersatzteilen. Im Jahr 2002 änderten wir unsere Verbuchung von Ersatzteilen unter Anwendung von zwei Verfahren, die sich im Wesentlichen gegenseitig aufheben. Bei der heutigen Überprüfung der Aktivität von 2002 stellten wir fest, dass wir eine Komponente dieser Änderung falsch ermittelten.

Wir belieben die historischen Kosten in unseren Kundendienstvertragsmodellen als Transferpreis, d. h. Katalog-Listenpreis, und heute wurde bei einer rückwirkenden Prüfung festgestellt, dass wir bis in die Zeit vor 2002 hätten zurückgehen müssen und diese Kosten in unserem CSA-Vertragsmodell als tatsächlichen Kosten hätten ausweisen müssen. Das Ergebnis dieses Fehlers ist, dass wir seinerzeit die verbleibende Laufzeit des Vertrags überschätzten und die Gesamtgewinnspanne unterschätzten.

Die beiden Fehler heben sich im Wesentlichen gegenseitig auf, jedoch liegt der größere Fehler in der Überschätzung der verbleibenden Laufzeit des Vertrags. Und wenn Sie die Korrektur betrachten, dann sehen Sie, dass das den größeren Teil der finanziellen Auswirkungen ausmacht, die ich unten in der Box angegeben habe.

Der zweite Punkt betrifft Langzeitverträge. Vor 2004 wendeten wir keine angebrachten Bemessungsgrundsätze für die Umsatzerlöse in bestimmten Infrastruktur-Unternehmen an, deren steuerliche Behandlung nach 81-1 als langfristige Bau- und Produktionsverträge hätte erfolgen sollen.

Es geht spezifisch um Öl und Gas sowie um Kernbrennstoffe. Die Auswirkung dieser Korrektur ist geringfügig. Im Jahr 2002 enthält der Betrag von 570 Mio. US\$ eine positive Bereinigung von 15 Mio. US\$. und im Jahr 2004, einschließlich der positiven Bereinigung von 88 Mio. US\$, ist dort auch ein negativer Betrag von 8 Mio. US\$ ausgewiesen, so dass die zweite Position eine geringfügige finanzielle Auswirkung hat, aber auch hier gilt der Grundsatz der Offenlegung und wir müssen gewährleisten, dass wir alles richtig angeben.

Die Auswirkung des Fehlers von 2002 ist, dass sich unser erklärter Umsatz um 570 Mio. US\$ reduziert. Desweiteren sehen Sie, dass wir grundsätzlich ab 2002 den gesamten Betrag wieder erneut einnehmen. Somit wird mit Wirkung ab 2008 der verbleibende Saldo in unseren langfristigen Wartungsverträgen über die verbleibende Laufzeit dieser Verträge neu verdient.

Die Wirkung in vergangenen Quartalen und des Gesamtbetrags für die Jahre 2006 und 2007 ist vernachlässigbar klein und, wie ich schon sagte, ist die kumulierte Wirkung über die Laufzeit hier gleich Null, jedoch gibt es eine positive Wirkung ab 2008 und in den Folgejahren. Auch hier gibt es überhaupt keine Wirkung auf den Cash-Wert und die Einzelheiten finden sich in der 8-K-Erklärung. Das sind die festgestellten Punkte. Das ist alles, was bis heute gefunden worden ist, und wir verpflichten uns erneut zur rechtzeitigen und transparenten Abklärung. Jetzt möchte ich aber zum vierten Quartal weitergehen.

Darf ich zunächst die konsolidierten Ergebnisse behandeln. Auf der linken Seite sind die Betriebsergebnisse zusammengefasst. Wie Sie sehen, erzielten wir hervorragende Einnahmen von 48,6 Milliarden US\$, 18% mehr als im Vorjahr. Ich glaube, dass bei Betrachtung der Ergebnisse für 2007 der Höhe nach zeigt, dass unsere Leistung, d.h. der Betriebsumsatz als Teil des Gesamtumsatzes des Unternehmens, mit 29,1 Milliarden US\$ bzw. 19% weiterhin verhältnismäßig stärker wächst.

Der Gewinn ist mit 6,8 Milliarden US\$ 15% höher, und mit dem Rückkauf-Vorteil liegt der Gewinn je Aktie auf laufender Basis 17% höher. Der Nettoertrag erfährt mit 0,66 \$ einen Anstieg um 6% und berücksichtigt den Einfluss aufgegebener Aktivitäten.

Und das findet sich auch in der hier vorgelegten Aufstellung; Sie sehen, dass wir einen kleinen Verlust bei den aufgegebenen Aktivitäten im letzten Quartal beim endgültigen Ausstieg aus WMC erlitten. Der Vermögensverlust bei WMC beläuft sich auf unter 100 Mio. US\$. Wir haben die Schutzrechte an geistigem Eigentum veräußert, desgleichen die IT-Infrastruktur zu diesem Geschäft, und wir werden die verbleibenden ca. 90 Mio. US\$ an Anlagen im Laufe des verbleibenden Jahres abschreiben. Die Auswirkungen für uns sind nicht gravierend.

Und der - sehr starke - Cashflow beläuft sich auf insgesamt 23,3 Milliarden. US\$. Ich zeige Ihnen das Ihnen in Kürze im Detail, aber wie Jeff schon sagte, stieg der Industrie- Cashflow um 16 Milliarden. US\$, d.h. ein Anstieg von 15%, der Plan war 10%.

Was Steuern betrifft, so ergab sich eine konsolidierter Steuersatz von 16%, das heißt 1 Punkt unter dem von uns veranschlagten Satz von 17% für das ganze Jahr. Der betriebliche Steuersatz lag offensichtlich bei 22%, d.h. genau die Höhe, die wir unserer Schätzung von 17% zu Grunde legten, während der Unterschied zwischen 17 und 16 aus der Sparte Financial Services kam.

Der Satz für Finanzdienstleistungen für das Jahr belief sich auf 10%. Das sind etwa 2 Punkte weniger als von uns veranschlagt; Sie können sehen, dass das eine Folge des niedrigen Satzes im letzten Quartals ist. Der GECS-Satz war wegen der Zusammensetzung des globalen Ergebnisses niedriger als erwartet.

Wir messen die Leistung unserer Finanzdienstleistungsunternehmen anhand des Nettogewinns. Der im letzten Quartal in den USA erwirtschaftete Ertrag lag unterhalb unserer Prognose, und hier sehen wir offensichtlich höhere Steuersätze, und die außerhalb der USA erzielten Erträge lagen wesentlich höher als nach unserer Prognose bei deutlich niedrigeren Steuersätzen, die die Treiber hinter dem konsolidierten Satz darstellten.

So handelt es sich bei der Steuerrechnung um einen Output, und nicht um einen Input. Unsere Geschäftssparten brachten uns die Erträge, und der Mix brachte uns den 16%-Steuersatz für das Jahr.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Geschäftsergebnisse; Infrastruktur hat gerade ein fantastisches Quartal erzielt. Ich gehe das einmal durch. Warenkredit brachte 9 Punkte mehr, ein sehr starkes Quartal, und insgesamt ein sehr gutes Jahr.

Die Ergebnisse der Sparte Healthcare entsprachen dem Ergebnis im dritten Quartal des abgelaufenen Jahres. NBC Universal erreichte 10 Punkte mehr; schön, hier auf zweistellige Zahlen zu kommen, eine Spitzenleistung des Teams. Und dann haben wir GE Money und das Industry-Geschäft. Beide verzeichneten 7 Punkte mehr. Der Ertrag für das ganze Segment belief sich auf insgesamt 8,6 Milliarden US\$, 13% mehr.

Als nächstes kommen wir zu Cash. Im vierten Quartal setzten sich die hervorragenden Leistungen im ganzen Jahr fort. Auf der linken Seite sieht man, dass wir ein CFOA von 23,3 Milliarden US\$ erzielten. Das ist 2% weniger als im Vorjahr, liegt aber über Plan.

Betrachtet man den Industrie- CFOA von 16 Milliarden US\$, dann ergibt dies einen Anstieg um 15%. Das liegt über Plan und bestätigt unsere Spitzenleistungen bei den Initiativen. Bei unserem Betriebskapital erreichten wir eine wesentliche Verbesserung, unterstützt durch außerordentliche Fortschritte bei der Erfüllung all dieser Infrastruktur-Aufträge.

Bei GECS halten wir die Dividende aus unserem Financial Services-Geschäft bei 40%, und hier gab es 19% Zuwachs. Danach gab es reduzierte Erlöse aus außerordentlichen Dividendenausschüttungen bei der endgültigen Veräußerung der Anlagen aus Versicherungen. Cash ist also insgesamt ein Bravourstück.

Gehen wir nun rechts die Cash Balance durch. Die Startbilanz beträgt 4,5 Milliarden US\$. Der Cashzufluss kam von der linken Seite. Wir entnehmen die gezahlten Dividenden. Während des Jahres erfolgte der Rückkauf von Aktien mit einem Wert von 13,9 Milliarden US\$. Im vierten Quartal erfolgte der Rückkauf in Höhe von US-\$ 5,8 Milliarden.

P&E belief sich auf 3 Milliarden US\$. Daneben erfolgte die Veräußerung der Sparte Kunststoff; sie wurde teilweise durch die Akquisition von Smiths und Vetco mit positivem Reinergebnis ausgeglichen.

Abschließend erfolgte im vierten Quartal die Emission von GE-Bonds in Höhe von 4 Mrd. US\$. Wir schlossen das Jahr mit erhöhter Verschuldung und mehr Cash. Diese wollen wir für die Refinanzierung von 2008 fälligen Rückzahlungen und für Schuldscheindarlehen verwenden. Damit endete das Jahr mit 6,7 Milliarden US\$ und einer fantastischen Cashentwicklung für 2007.

Ehe ich nun zum ersten Quartal und den einzelnen Unternehmen weitergehe, will ich noch einmal das Jahr als Ganzes zusammenfassen. Einnahmen 173 Milliarden US\$, ein Zuwachs von 13%, einfach globales Wachstum von Klasse. Nettogewinne 22,5 Milliarden US\$, ein Zuwachs von 16%.

Cash-Wertentwicklung von Klasse, hatte ich gesagt; 18,9, wie Jeff sagte, bedeutet das, dass wir richtig liegen und das 20%-Ziel erreichen müssten. Gemeldeter Gesamtgewinn je Aktie einschl. aufgegebenen Geschäftssparte. 9 Punkte mehr. Ein hervorragendes Jahr für die Finanzsanierung aus Erträgen.

Es gab außergewöhnliche Aktivität bei der Reinvestition nicht nur im Unternehmen sondern auch bei der Reduzierung weitergehender Risiken. Wir sind mit den zusätzlich geschaffenen Finanzdienstleistungen mit neuen Leasing-Plattformen in Deutschland und Japan und der Übernahme

von Vetco und Smith sowie den Aufbau unseres globalen Kabelportfolios bei NBC sehr zufrieden. Also ein großartiges Jahr für Portfolioanlagen.

Rechts sieht man die Ergebnisse für die Unternehmenssegmente, aufgeschlüsselt nach Jahr, genau wie wir das im Dezember gesagt hatten. So 220, EPS 18% aufwärts. Also weiter zum ersten Quartal.

Sie wissen, unsere Prognose für das erste Quartal für den Infrastrukturbereich ist weiter sehr stark. Sie sehen einen Anstieg von 15 bis 20 Basispunkten. Industrial 5 bis 10 höher, angetrieben durch die Stärke bei den Unternehmenslösungen.

Commercial Finance und GE Money liegen jeweils höher trotz erstarkter Wettbewerber, aber GE Money hat den schwereren Job. Im vergangenen Jahr rechnete sich die Forderungsabsicherung mit den Verlusten bei WMC im ersten Quartal auf, in der ersten Hälfte, und ich werde die Auswirkungen hiervon auf der Seite von „Money“ weiter besprechen, aber wir gehen davon aus, dass dies im Quartal um etwa 20 niedriger liegen wird. Healthcare ist etwa 5 höher und NBC Universal 5 bis 10.

Und dann auf der rechten Seite sind die Zahlen für die Konzernprognose im ersten Quartal. Wir gehen weiterhin von sehr starkem Bruttogewinn aus. Dies wird durch den Bereich Infrastruktur und auch das hohe Wachstum bei den Finanzdienstleistungen, das wir im vergangenen Jahr bei den Anlagen hatten, angetrieben, also 44 Mrd. US\$, ein Plus von etwa 10%.

Und dann unsere Ertragsprognose von zwischen 5 und 5,3 Mrd. US\$, 2 bis 8 höher, und dank des Aktienrückkaufs 4 bis 10 höher beim Gewinn je Aktie. Und der berichtete Gesamtgewinn pro Aktie einschließlich der aufgegebenen Geschäftssparte wird 11 bis 18 höher sein. Also die Voraussage ist 50 bis 53 für das erste Quartal, ein Anstieg von 4 bis 10 also, im Einklang mit dem, was wir im Jahresverlauf erwarten, um den 10%igen Zuwachs für das Gesamtjahr zu erreichen.

Lassen Sie mich zu den Geschäftssparten springen. Ich fange an mit Infrastruktur. John Rice und das Team erfuhren gerade ein fantastisches Quartal, und sie hatten ein herausragendes Jahr. Sie können sehen: Umsatzerlöse von 17,3 Mrd. US\$, das sind 30% mehr, Segmentgewinn 3,4 Mrd. US\$, 26% mehr.

Die Ergebnisse aus den Kerngeschäften stehen unten auf der linken Seite. Sie können sehen, dass wir ein gutes leistungswirtschaftliches Risiko hatten. Wenn Sie sich die Box unten ansehen, abzüglich der Vertikalen, sind die Umsatzerlöse um 31 höher und der Segmentgewinn für die industriellen Unternehmen hier wuchs um 37.

Und ich glaube, ein Weg um über Infrastruktur nachzudenken: Im Quartal hatten wir ein Gewinnspannenwachstum von 90 Basispunkten bei Umsatzerlösen von plus 30%, und für das Jahr lagen die Umsatzerlöse 23% höher und wir konnten unseren Gewinnspannen um 50 Basispunkte steigern. Das Geschäft entwickelt sich also äußerst gut.

Rechts sehen Sie etwas von der Dynamik. Ich dachte mir, wir gehen etwas mehr ins Detail bei Luftfahrt und Energie, also lassen Sie mich mit der Luftfahrt anfangen. Die Umsatzerlöse lagen um 41 Punkte höher, der Segmentgewinn war 27 höher. Extrem starke Auftragslage. Gesamtaufträge im Umfang von 6 Mrd. US\$, eine Steigerung von 31%.

Das Auftragsvolumen für gewerbliche Maschinen lag bei 2,5 Mrd. US\$, 63% höher, angetrieben durch das Neugeschäft bei GE90 und GENx, über das ich gesprochen habe, und das trotz eines Rückgangs der Aufträge im Militärbereich von 20%. Also eine großartige Entwicklung im Gewerbebereich. Der Auftragsrückstand bei den Produkt wächst weiter deutlich.

Unsere Bestellungen für gewerbliche Maschinen lagen für das vierte Quartal bei 185% des Quartalsumsatzes. Der Auftragsrückstand bei Großanlagen war für das vierte Quartal nun beendet und lag bei 19 Mrd. US\$ – eine 80%ige Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Das Team hat auch bei den Umsatzerlösen eine gute Leistung erbracht; sie liegen bei 5 Mrd. US\$ und damit 41% höher.

Die Umsatzerlöse bei den gewerblichen Maschinen sind um 66% gestiegen. Wir haben 118 gewerbliche Maschinen mehr ausgeliefert als im Vorjahr. Gewerbliche Ersatzteile verzeichneten einen deutlichen Anstieg. Das ADOR lag bei 19,8 pro Tag im Vergleich zu 16,8, und bei den Umsatzerlösen lag der Militärbereich ebenfalls niedriger.

Diese Entwicklung im Gewerbebereich gleicht also die Schwächen im Militärbereich, die wir das ganze Jahr über erlebten, mehr als aus – das Betriebsergebnis lag bei 27%. Wir bekamen 9 Punkte davon von Smiths und 18 Punkte aus dem Betriebsergebnis aus dem Kerngeschäft. Also eine großartige Leistung bei der Luftfahrt.

18. Jan. 2008 / 08:30 Uhr ET, GE - General Electric, Telefonkonferenz zur Ertragslage, 4. Quartal 2007

Bei der Energie erlebten wir ein ebenso fantastisches Quartal. Die Umsatzerlöse verzeichneten ein Plus von 24, der Segmentgewinn stieg um 38. Die Auftragslage im Energiebereich ist weiter hervorragend. Gesamtaufträge im Umfang von 5 Mrd. US\$, eine Steigerung von 56%. Die Auftragsengänge bei Großanlagen stiegen um über 100%.

Aufträge im Thermalgeschäft: 2,1 Mrd. US\$, 23% höher. Der Auftragsrückstand liegt bei 6,5 Mrd. US\$, 89% mehr als im Vorjahr. Diese Sparte entwickelt sich sehr stark, und auch die Sparte Wind entwickelt sich erstaunlich gut. Gesamtaufträge in der Sparte Wind im Umfang von 1,9 Mrd. US\$, eine Steigerung von 137%. Der Auftragsrückstand bei Wind liegt mit 11 Mrd. US\$ 2,5-mal so hoch wie zum Jahresende 2006.

Und dann schließlich die Nuklearsparte. In der Nuklearsparte gibt es eine Steigerung um das Zehnfache. Wir erhielten unseren dritten Großauftrag über 200 Mio. US\$ über langfristig zu beschaffende Teile (Long Lead Items) für ein neues Kraftwerk, diesmal von Exelon, und zusätzlich zu den Aufträgen liegt der Bestellpreis für Stromgeneratoren für das Jahr um 6% höher.

Die Umsatzerlöse für das Quartal liegen mit 6,8 Mrd. US\$ 24% höher. Die Umsatzerlöse bei den Stromgeneratoren lagen um 38% höher. Wir haben in diesem Quartal 56 Gasturbinen ausgeliefert, gegenüber 40 im Vorjahr. Wir haben 820 Windanlagen versandt, gegenüber 476 im Vorjahr, und die Energiedienstleistungen lagen 9% höher, was durch einen leichten Rückgang bei den Nukleardienstleistungen teilweise ausgeglichen wurde. Insgesamt lagen die Dienstleistungen damit 4% höher.

Aber sie haben den Umsatz gebracht mit einem Hebel beim operativen Geschäftsgewinn von 38%, angetrieben vom Volumen und dem Preis bei Stromgeneratoren. Und der Betriebsgewinn in der Energiesparte insgesamt für das Quartal lag 200 Basispunkte höher, ein Anstieg um 21%, also einfach ein großartiges Quartal.

Und wenn Sie sich die übrigen Sparten anschauen, so verzeichneten Öl und Gas ein fantastisches Quartal. Transport erfuhr ein großartiges Quartal und ein großartiges Jahr. Das vertikale Geschäft lag in diesem Quartal 18% niedriger, aber 4% im Plus für das Jahr. Also hatten sowohl GECAS als auch Energy Financial Services ein gutes Jahr.

Wenn wir auf das erste Quartal schauen, so erwarten weiterhin starke Ergebnisse, bei einer Steigerung zwischen 15 und 20%, und bei Infrastruktur wird es ein fantastisches Jahr werden. Es fängt gleich im ersten Quartal an.

Als Nächstes kommt Commercial Finance. Mike Neal und sein Commercial-Finance-Team hatten ein weiteres fantastisches Quartal und auch ein großartiges Jahr, was die Umsatzerlöse und den Segmentgewinn angeht: Beide liegen 9% höher. Starkes Wachstum bei den Anlagen, 310 Mrd. US\$, wir haben das Jahr mit einem Plus von 23% beendet.

Sie können sehen, dass wir weiterhin einfach ein großartiges Kreditbereitstellungsumfeld haben. Wir haben im Verlauf des vergangenen Jahres Anlagen im Umfang 56 Mrd. US\$ hinzugefügt und 15 Mrd. US\$ vom dritten bis zum vierten Quartal. Das ergibt ein Wachstum bei den Umsatzerlösen von 9%.

Es wären 18%, wenn Sie Bereinigungen vornehmen würden für die Veräußerung von Access Graphics, die im vergangenen Jahr im vierten Quartal stattfand. Die Umsatzerlöse sind also bereinigt im Einklang mit dem Vermögenszuwachs und dem Segmentgewinn um 9 höher, wirklich angetrieben von einem starken Wachstum bei den Kapitallösungen.

Wenn Sie sich die Zahlen unten links ansehen, Immobilien für das Quartal, so sind die Erträge um 3% gesunken; allerdings glaube ich, das ist eine Zeitfrage hier in Bezug auf die Weise, wie das Geschäft funktioniert. Übers Jahr betrachtet verzeichnete das Immobilienteam ein großartiges Jahr, seine Erträge waren 24% höher. Die globale Kreditbereitstellung war sehr stark. Die Anlagen nahmen um 47% zu.

Die Qualität des Portfolios ist hervorragend. Wir haben das Jahr mit weniger als 40 Mio. US\$ ertragsfreiem Vermögen abgeschlossen – bei einem Portfolio im Wert von 79 Mrd. US\$. Und im vierten Quartal haben wir 123 Objekte für ca. 2 Mrd. US\$ verkauft, wir haben Anlagen im Umfang von 9 Mrd. US\$ hinzugefügt, also lagen die Nettoanlagen bei 7 Mrd. US\$ in Q3 und zwar überwiegend im Schuldgeschäft, mit besseren Spannen, als wir sie seit langem erlebt haben.

Auf Seite der Kapitallösungen hatten wir ein großartiges Quartal, mit einem Plus von 24%. Dies wurde angetrieben durch ein starkes Kernwachstum sowie durch die Vorteile aus unseren Übernahmen. Die neuen Leasing-Plattformen sowohl in Deutschland als auch in Japan entwickeln sich sehr gut.

Wir haben die Anlagen um 22% erhöht, angetrieben durch Kernvolumen, Übernahmen, und wir erzielten außerdem einige Vorteile bei Anlagen und Finanzdienstleistungen durch die Wechselkursentwicklung. Die Qualität der Anlagen in der Sparte Kapitallösungen ist also sehr gut mit gleich bleibenden Zahlungsrückständen und Abschreibungen.

Wenn Sie den Blick nach vorn auf das erste Quartal richten, so sagen wir hier eine Zunahme beim Segmentgewinn von etwa 5% voraus. Wir erwarten, dass die großartige Qualität der Anlagen Bestand hat und keinerlei Probleme in unserem Commercial-Finance-Buch verursacht, und wir erwarten niedrigere Gewinne in Q1 im Vergleich zum Vorjahr, daher gehen wir im Bereich Commercial Finance von 5% aus.

Als Nächstes kommt GE Money. Dave Nissen und das Team haben ein Ertragswachstum von 7% erzielt, die Umsatzerlöse lagen um 22 Punkte höher, Anlagen um 18. Gutes globales Wachstum. Falls Sie schauen möchten, 7 Punkte von diesem Wachstum bei den Anlagen rührten aus Währungseffekten her, also war das Kernwachstum 11.

Sie können sehen, dass Europa und Asien, was diese 7% Segmentgewinn angeht, jeweils im zweistelligen Bereich höher lagen. Und wie wir im Dezember gesagt haben, erwarteten wir höhere Verluste für Süd- und Nordamerika. Wir hatten gesagt, dadurch könnten die Gewinne neutralisiert werden.

Mit zunehmenden Zahlungsrückständen haben wir die Verlustrückstellungen für Süd- und Nordamerika um 190 Mio. US\$ erhöht, und das wurde teilweise aufgefangen durch einen Gewinn in Höhe von 150 Mio. US\$, den wir beim Verkauf einiger unserer Garantie-Stammaktien erzielten. Wir erlebten eine enorme Zunahme beim Wert unserer dortigen Investitionen und wir entschieden uns, einen Teil davon zu liquidieren, um damit die Finanzierung von Wachstum auf anderen Märkten zu unterstützen.

Wenn Sie also schauen: Süd- und Nordamerika lag 59% tiefer aufgrund der Stärkung, und insgesamt haben wir bei GE Money unsere Rückstellungen weltweit um 333 Mio. US\$ erhöht.

Im ersten Quartal liegt die Prognose für den Segmentgewinn bei minus 20. Wir haben wirklich harte Vergleiche hier bei GE Money. Wenn Sie sich erinnern, der Vergleich bei der Forderungsabsicherung gegenüber dem Vorjahr, im vergangenen Jahr hatten wir Forderungsabsicherungsmaßnahmen, welche die normalen Planungen übertrafen, um die Verluste auszugleichen, die wir bei WMC hatten.

Die WMC-Verluste sind in die aufgegebenen Geschäftssparte eingeflossen, daher haben wir im vergangenen Jahr vergleichsweise höhere Forderungsabsicherungen als gewöhnlich, die gegenüber dem Vorjahr bei etwa 300 Mio. US\$ liegen, also erwarten wir anhaltenden Druck auf Süd- und Nordamerika und gleichen dies teilweise durch ein großartiges weltweites Wachstum aus. Also ein Segmentgewinn, der 20 niedriger liegt.

Auf der rechten Seite sehen Sie den industriellen Bereich. Eine Änderung, die im Bereich Industrie zu berücksichtigen ist: Anlagendienstleistungen unterstehen nun Commercial Finance, d.h. das Segment umfasst gewerbliche und Verbraucher- und Industrie- und Unternehmenslösungen und nicht das Finanzdienstleistungsgeschäft. Ich denke, dies erleichtert die Analyse und den Vergleich und das Verständnis, und das ist mit dem vierten Quartal in Kraft gesetzt worden.

Die Umsatzerlöse lagen bei 4,7 Mrd. US\$, eine Steigerung um 9%. Der Segmentgewinn war um 7% erhöht. CNI hatte ein sehr starkes Quartal, was den Umsatz angeht: Er war 9 höher. Er wurde wirklich durch das globale Geschäft angetrieben.

Noch einmal: Unser weltweites Industriegeschäft, unser weltweites Beleuchtungsgeschäft verzeichneten ein sehr starkes Wachstum, und die Umsatzerlöse bei Haushaltsgeräten sind um 2% gestiegen. Wie ich schon sagte, haben wir ein großartiges Wachstum im Einzelhandel, 5% höher in diesem Umfeld, aber das Vertragsgeschäft mit einem Rückgang von 8% hat dies ausgeglichen.

Die Unternehmenslösungen liefern weiterhin ein sehr starkes Wachstum. Die Sparten sind in sehr gutem Zustand. An den Unternehmen können Sie sehen, dass das Wachstum eine breite Basis hat: digitale Energie plus 22, Abtastung plus 20.

Intelligent Platforms (früher GE FANUC) liegt 17 höher und Sicherheit 8. Im ersten Quartal erwarten wir also Ähnliches, einen Segmentgewinn von plus 5 bis 10 für die Industriesparte.

Als Nächstes kommt Healthcare. Im vierten Quartal erzielten Joe Hogan und das Team Ergebnisse, die im Einklang mit denen des übrigen Jahres stehen. Umsatzerlöse plus 6% und Segmentgewinn minus 4, und im Wesentlichen dieselbe Dynamik, die wir während des Jahres erlebt haben. Wir haben ein gutes weltweites Wachstum, das aber durch die Auswirkungen von DRA und die Schließung bei OEC mehr als kompensiert wird.

18. Jan. 2008 / 08:30 Uhr ET, GE - General Electric, Telefonkonferenz zur Ertragslage, 4. Quartal 2007

Auftragseingänge minus 1. Dienstleistungen waren stark, aber Equipment verlor weltweit um 7 Punkte. Das US-Geschäft war ca. 15% geringer. Weltweit ein Plus von ca. 3%.

Es gab ein paar Lichtblicke. Geordnet nach physikalisch-technischen Heilmitteln würde ich sagen, MR lag insgesamt 7% im Plus, Ultraschall 6%. Auf dem amerikanischen Kontinent lag MR 8% im Plus, und es hatte das ganze Jahr über eine Negativentwicklung durchgemacht, daher ist das ein erfreulicher Wendepunkt. Aber global war CT 18 im Minus und Röntgen gleich bleibend, und das hat uns unter Druck gesetzt.

Die Umsatzerlöse sind eine ähnliche Geschichte, starke weltweite Entwicklung bei der diagnostischen Bildgebung, aber insgesamt ein Minus aufgrund der DRA-Auswirkungen in den USA. Life Sciences gut, klinische Systeme gut, gutes Wachstum bei den Dienstleistungen. Und wenn Sie sich das Gesamtbild anschauen, hatten DRA und OEC etwa eine Gesamtauswirkung von 12 Punkten auf das Gewinnwachstum des Segments.

Wir haben Ihnen auf der rechten Seite den Rahmen dargestellt, um zu versuchen, die Dynamik der Geschäftsentwicklung in 2007 zu skizzieren. Die DRA-Auswirkungen in den USA kompensieren das Wachstum im übrigen Unternehmen, und dann hat uns die negative Auswirkung des Versandausfalls bei OEC 3 Punkte gekostet. Für Q1 planen wir den Versand von OEC-Produkten im Wert von ca. 50 Mio. US\$. Das verschafft uns eine Zunahme von etwa 1 Punkt beim operativen Gewinn.

Wir erleben weiterhin negative Auswirkungen durch DRA. Dies verringert sich im Jahresverlauf bei sich normalisierenden Vergleichen. Was ich damit sagen will, ist, dass wir im ersten Quartal des vergangenen Jahres durch DRA in Mitleidenschaft gezogen wurden, aber wir liefern noch immer Aufträge von Ende 2006 aus.

Was OEC angeht, freuen wir uns also auf den Versand im ersten Quartal. Die negativen DRA-Auswirkungen setzen sich im Rest der Sparte außerhalb der USA fort, und der Rest des Plattformportfolios wird weiterhin gute Leistungen bringen, und wir erwarten einen Anstieg des Segmentgewinns um 5% in Q1.

Und schließlich NBCU. Jeff Zucker und das Team haben ihr fünftes Quartal in Folge mit positivem Ertragswachstum abgeliefert. Wie wir schon in der Pressemitteilung sagten, ist es ihr erstes zweistelliges Quartal in mehr als zwei Jahren. Wir sind begeistert darüber. Die Umsatzerlöse liegen mit 4,5 Mrd. US\$ um 8% höher, zweistelliges Wachstum beim operativen Gewinn.

Was die Dynamik angeht, so lagen die Netzwerkergebnisse, wenn Sie sich umschaun, im vierten Quartal höher. Das liegt daran, dass unsere Umsatzerlöse bei den Fernsehhalten, wo wir unsere Programme stärker zu Geld machen, den Druck durch die Einschaltquoten mehr als ausgleichen.

Ich weiß, es gibt eine Menge gute Nachrichten hier. Im bisherigen Saisonverlauf sind wir gemeinsamer Erster bei der Hauptsendezeit. Today, Nightly News, Meet the Press, alle stark, Nummer 1.

Es gibt eine Menge Diskussionen über den Streik der Drehbuchautoren. Das hatte im vierten Quartal keine merklichen Auswirkungen. Wir haben weniger neue Sendungen, aber auch deutliche niedrigere Kosten. Und ich bin sicher, Sie haben gesehen, dass die Studios letzte Nacht mit der Directors Guild einen Dreijahresabschluss vereinbart hat, und wir werden sehen, was bei den Verhandlungen mit den Drehbuchautoren als Nächstes passiert, aber das hat es uns erlaubt, im Wesentlichen neue Reality Shows einzuführen, und die haben derzeit alle einen guten Einstieg.

Was das Kabelfernsehen in den Bereichen Unterhaltung und Informationen angeht, dort gibt es weiter gute Zahlen. Die Umsatzerlöse sind im Quartal um 14% gestiegen und der operative Gewinn um 23%. USA ist die Nummer 1 bei jeder Zuschauergruppe. Sci-Fi ist im vierten Quartal zur Nummer 4 unter den Kabelnetzwerken aufgestiegen. Bravo hat Rekorder Einschaltquoten bei allen Zuschauergruppen, und die Quoten bei den einkommensstärkeren Zuschauergruppen sind fantastisch.

MSNBC und CNBC verzeichneten eine zweistellige Steigerung. MSNBC war der am schnellsten wachsende Kabelkanal, was die Einschaltquoten angeht, mit einem Plus von 26%, und die Integration von Oxygen ist auf Kurs. Also eine sehr starke Entwicklung bei den Unterhaltungs- und Informationskabelkanälen.

Das Filmteam hatte ein großartiges Quartal, sein bestes Jahr überhaupt, die Umsatzerlöse sind um 16 gestiegen und der operative Gewinn um 21. Die Spielfilme waren in den Kinos erfolgreich und auch die DVDs hatten ein großartiges Quartal, angetrieben von „Bourne Ultimatum“.

Und dann schließlich: Wir machen weiter Fortschritte im Digitalbereich. Die Hula Beta ist freigeschaltet, sehr positives Feedback, und unsere anderen Online-Aktivitäten wachsen weiter.

18. Jan. 2008 / 08:30 Uhr ET, GE - General Electric, Telefonkonferenz zur Ertragslage, 4. Quartal 2007

Wenn Sie sich also das erste Quartal anschauen, werden wir weiter ein starkes Umsatzwachstum erleben, angetrieben sowohl von den Filmen als auch dem Unterhaltungsbereich auf Kabel. Wir erwarten, eine anhaltend starke Entwicklung innerhalb des gesamten Netzwerks, und wir prognostizieren einen Segmentgewinn von 5 bis 10, weil wir in Q1 einige umfassende Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen für die Filme haben, die im April herauskommen. Aber insgesamt einfach eine fortdauernde Story zusätzlicher Stärke bei NBC.

Lassen Sie mich zurückgeben zu Jeff.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Danke, Keith.

Nur eine kurze Zusammenfassung, und dann werden wir ein paar Fragen beantworten. Wir haben 2007, glaube ich, mit einer großartigen Leistung abgeschlossen, und das in einem schwierigen Umfeld, und ich habe ein großartiges Gefühl dabei, wie das Team dies geschafft hat. Wir sind sehr gut aufgestellt für ein Plus von 10% beim Ertragswachstum im Jahr 2008.

Sie wissen, all die Kommentare zum Rückgang bei den Verbraucherausgaben sind in unsere Prognose eingeflossen, also erwarten wir wirklich das Umfeld, das wir heute sehen. Die Infrastruktursparte ist sehr stark. Ich glaube, NBCU erfährt eine großartige Dynamik.

Was Healthcare angeht, ist dies ein zentrales Jahr, was die Trendwende angeht, aber ich vertraue in unsere Fähigkeit, das zu schaffen. Und bei den Finanzdienstleistungen haben wir ein großartiges Risikomanagement und wir glauben, dass wir Kapital aus den Chancen schlagen können, die uns der Markt bietet.

Und was die Kapitalumschichtung angeht, so planen wir, mit unseren Veräußerungen bei den Finanzdienstleistungen fortzufahren. Wir treiben den Rückkauf und die Dividendenentwicklung weiter voran, und wir haben ein großartiges Gefühl, was die Gesamtaufstellung um das Portfolio herum angeht.

Also eine gute Leistung 2007. Wir kennen das Umfeld, in dem wir uns 2008 befinden werden, und wir erwarten auch 2008 ein solides Wachstum.

Und damit, Dan, möchte ich Ihnen das Wort zurückgeben. Großartig. Danke, Jeff. Bill, könnten Sie jetzt bitte die Fragerunde eröffnen?

FRAGE UND ANTWORT

Vermittler

Vielen Dank. (VERMITTLERANWEISUNGEN) Unsere erste Frage kommt vom Apparat von Nicole Parent von Credit Suisse. Bitte fahren Sie fort.

Nicole Parent - Credit Suisse Securities - Analyst

Guten Morgen.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Hallo, Nicole.

Nicole Parent - *Credit Suisse Securities - Analyst*

Ich schätze, Jeff, könnten Sie uns einfach eine Vorstellung davon vermitteln, was Ihre Botschaft an das Führungsteam unten in Boca war und was Sie ihnen als die größten Herausforderungen und Chancen der Gesellschaft für 2008 dargelegt haben?

Jeff Immelt - *General Electric Company - Chairman, CEO*

Nicole, wir hatten zwei Tage. Am ersten Tag ging es besonders um das Umfeld und was unserer Ansicht nach die betrieblichen Schlüsselfaktoren für 2008 sein werden. Wir hatten also Präsentationen zur Preisgestaltung, zur Materialproduktivität, zum Betriebskapital und zum Risikomanagement.

Wissen Sie, einfach detaillierte Gespräche über all die betrieblichen Schlüsselfaktoren für 2008. So wie das abgelaufen ist, da strukturiert Keith sozusagen den Tag, und es geht alles darum, was wir in 2008 umsetzen müssen.

Und am zweiten Tag dann haben wir uns den ganzen Tag mit der Globalisierung beschäftigt. Wir haben also über alle Präsentatoren von außerhalb der USA gesprochen, wie wir aus Chancen schneller, besser, gewinnträchtiger Kapital schlagen, und das fasst die beiden Tage in etwa zusammen.

Nicole Parent - *Credit Suisse Securities - Analyst*

Großartig.

Und ich vermute, in Bezug auf Healthcare, können wir einfach ein Update zur Übergabe erhalten? Haben Sie OEC Ende Dezember an die FDA übergeben wie geplant?

Jeff Immelt - *General Electric Company - Chairman, CEO*

Alle Daten, über die wir gesprochen haben, Nicole, haben wir eingehalten. Wissen Sie, die Berater haben ihre Bewertung abgeschlossen, dann haben wir die FDA informiert, und wir sind nun mitten in der Terminplanung für die Bilanzprüfung.

Aber im Wesentlichen sind wir uns auf dem Ablaufplan an dem Punkt, den wir Ihnen bei RS&A gezeigt haben, und wir haben das Gefühl, eindeutig, alle von uns haben unsere – lassen Sie mich das so sagen, das war ein gründlich geprüfter Prozess. Und wir haben das Gefühl, wir sind dabei umzusetzen, wozu wir uns bei OEC verpflichtet haben.

Nicole Parent - *Credit Suisse Securities - Analyst*

Super. Danke.

Jeff Immelt - *General Electric Company - Chairman, CEO*

Danke, Nicole.

Vermittler

Vielen Dank. Meine Damen und Herren, Ihre nächste Frage kommt vom Apparat von Bob Cornell von Lehman Brothers. Bitte fahren Sie fort.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Hey, es ist bloß, Sie haben, Jeff, in Ihrer letzten Anmerkung, die Fortsetzung der Veräußerungen bei den Finanzdienstleistungen erwähnt. Ich frage mich, ob Sie uns ein paar sensible Informationen zu privaten Kreditkarten geben könnten?

Und dann, denke ich, bei den Prognosen, falls Sie das Geschäft tatsächlich Mitte des Jahres verkaufen, ist das etwas, das an diesem Punkt in die aufgegebenen Geschäftssparte eingeht, wie Kunststoffe, mit einer Neuausweisung, und falls das der Fall ist, ist dass in der Prognose von 242 enthalten oder werden wir an diesem Punkt eine Bereinigung vornehmen?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Sie wissen, Bob, jetzt bloß zum ersten Teil der Frage, was ich sagen würde, ist, dass wir mit diesem Prozess fortfahren werden. Es wird Monate dauern, geprüfte Finanzberichte zu bekommen. Wir hatten einige Interessebekundungen, und ich glaube, dass dies und andere Plattformen im Wesentlichen etwa auf dieselbe Art abgeschlossen, wie dies bei Kunststoffe geschehen ist.

Es wird sechs bis neun Monate dauern, überhaupt etwas zu tun, und das ist, wie der Prozess ablaufen wird, aber strategisch haben wir uns diesem Prozess verschrieben. Ich erwarte nicht, dass das vor Ende des Jahres abgeschlossen sein wird.

Die Art und Weise, wie Sie meiner Ansicht im Moment darüber nachdenken sollten, ist, dass die 242 unverändert bleiben werden in Bezug darauf, wie wir das Jahr fassen, unabhängig davon, was mit PLCC passiert. Aber wir wollen das prüfen, während wir dem näher kommen und während wir diesen Plan umsetzen.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Wir sehen uns hier verschiedene Alternativen an, Bob, zu denen Partnerschaften oder Jointventure-Strukturen gehören können, und wir müssen uns im Klaren sein, wie das funktioniert, bevor wir Ihnen endgültig sagen können, was es sein wird und welche Auswirkungen es haben wird.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Ja, vermutlich. Eine zweite Frage, mit Sicherheit fragt das jemand, betrifft einen detaillierteren Blick auf GE Money, im Inland, was Sie wirklich sehen in diesem Umfeld? Sie haben die Prognose abgegeben, Sie haben die Kernprognose abgegeben und die Prognose fürs erste Quartal, meine ich, wie schätzen Sie den weiteren Verlauf bei GE Money für den weiteren Jahresverlauf in den USA ein?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Im Wesentlichen haben wir eine Prognose, die erkennt, wo wir bei den Zahlungsrückständen stehen. Sie können sehen, dass die Zahlungsrückständen in den USA im vierten Quartal zugenommen haben, sie haben im dritten Quartal zugenommen, und als Ergebnis hiervon haben wir die Rückstellungen erhöht.

Wir haben im Wesentlichen 200 Mio. US\$ zur Seite gelegt für erhöhte Zahlungsrückstände sowohl im Kreditkarten- als auch im Sales-Finance-Buch in den USA im vierten Quartal, und wir haben einen Plan für 2008 aufgestellt. Das ist etwa eine Zunahme von 90 Basispunkten in 2007 bei unseren Verlustrückstellungen.

Für 2008 geht unser Plan von einer Zunahme von etwa 140 Basispunkten dabei aus, und das ist irgendwo in der Größenordnung von 5-600 Mio. US\$ für 2008, daher denke ich, wir sind dabei vorsichtig gewesen. Wir haben uns offensichtlich angesehen, was alle anderen an Zahlungsrückständen für ihr Kreditkartengeschäft gemeldet haben, und ich glaube, wir sind vorbereitet und haben dafür geplant.

18. Jan. 2008 / 08:30 Uhr ET, GE - General Electric, Telefonkonferenz zur Ertragslage, 4. Quartal 2007

Wir haben außerdem eine enorme Zahl von zusätzlichen Inkassobeauftragten eingesetzt, um zu gewährleisten, dass wir bei der Verwaltung unseres Portfolios unseren Job möglichst gut erledigen. Daher denke ich, wir haben das antizipiert. Wir denken darüber nach und wir ergreifen Maßnahmen, um unsere Sache in 2008 möglichst gut zu machen, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Danke.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Ja.

Vermittler

Vielen Dank. Meine Damen und Herren, Ihre nächste Frage kommt vom Apparat von Nigel Coe von der Deutschen Bank. Bitte fahren Sie fort.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Danke. Guten Morgen.

Keith, Sie haben davon gesprochen, dass die Steuer ein Ergebnis sei und keine Eingabe, aber in meinem Modell ist sie mit Sicherheit eine Eingabe. Was ist das angemessene Niveau für 2008?

Sie haben über den weltweiten Ertragsmix bei GE Capital gesprochen, der den Steuersatz begünstigt, der innerhalb des Jahres liegt, aber das wird sich 2008 fortsetzen. Ich frage mich bloß, welchen Satz Sie für das nächste Jahr im Auge haben?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Wissen Sie, Nigel, als wir uns das Gesamtjahr 2007 angeschaut haben, haben wir gesagt, wir würden einen Konzernsatz von 17 haben. Im Dezember haben wir Ihnen erklärt, wir gingen davon aus, dass die Auswirkungen bei den Steuern für 2008 eine Erhöhung des Satzes von 2 Punkten bringen würden, und, wissen Sie, unsere heutige Prognose würde etwa in der Größenordnung liegen. Wir haben also das Jahr bei 16 abgeschlossen.

Wir gehen auf Konzernbasis noch immer von einem Anstieg des Steuersatzes um 2 Punkte aus. Meine beste Prognose liegt derzeit bei einem Konzernsteuersatz von etwa 18% für 2008.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Okay. Großartig.

Und dann zweitens zu den Zahlungsrückständen bei GE Money: Sie haben einen großartigen Job gemacht, was die Zahlungsrückstände innerhalb der Bilanz geht. Aber außerhalb der Bilanz gab es in Q4 einen ziemlichen Ausschlag, ich glaube, das ist etwa 1 Punkt Unterschied, den ich gesehen haben zwischen innerhalb und außerhalb der Bilanz.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Natürlich. Ich nehme an, Sie beziehen sich auf die Daten in den Anhängen, Nigel?

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Genau.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Im Wesentlichen, wenn Sie sich die Anhänge ansehen – falls Sie sie nicht für alle da haben, dann haben wir in den Anhängen den Link GE Capital Services – lassen Sie uns sehen, für GE Money, die Zahlungsrückstände in den Büchern repräsentieren unser gesamtes weltweites Portfolio, das sind etwa 200 Mrd. US\$ an Anlagen, und die Zahlungsrückstände sind im Wesentlichen für das ganze Jahr unverändert.

Und dann haben wir Zahlungsrückstände außerhalb der Bücher, die betreffen in erster Linie Nord- und Südamerika. Das sind etwa 22 Mrd. US\$ am Ende des vierten Quartals, verwaltete Forderungen. Die Zahlungsrückstände sind einen vollen Punkt gestiegen.

Im Wesentlichen, wenn Sie ein Jahr zurückgehen, waren da nur 12 Mrd. US\$ außerhalb der Bücher, d.h. die Hälfte dieser Zunahme von Zahlungsrückständen stammt von dem Mix des Portfoliotyps, der darin enthalten ist, und die andere Hälfte stammt aus dem Anstieg bei den Zahlungsrückständen, genau wie ich es für das US-Verbraucher-Buch sagte.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Okay. Es ist also mehr eine US-Angelegenheit?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

USA und Mix. Ich denke, es ist zur Hälfte USA, das sind die Zahlungsrückstände, über die ich im US-Buch gesprochen habe, und die andere Hälfte ist einfach eine Mischung unterschiedlicher Anlagen, wie CareCredit-Forderungen anstelle von bloßen Forderungen von privaten Kreditkarten.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Hab's verstanden. Vielen Dank.

Gesprächsleiter

Vielen Dank. Meine Damen und Herren, Ihre nächste Frage kommt von Steve Tusa von JP Morgan. Bitte fahren Sie fort.

Steve Tusa - JPMorgan Chase & Company - Analyst

Hallo. Guten Morgen.

Kurz eine Frage hinsichtlich der Prognose zum ersten Quartal. Die Bandbreite scheint etwas größer als üblich zu sein, vielleicht werden die Zahlen hier größer. Kann ich hier vielleicht etwas herauslesen? Gibt es da etwa etwas mehr Unsicherheit, für die Sie in der Bandbreite Rechnung tragen wollen?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Ich glaube nicht, Steve. Nochmals: Ich denke grundlegend bleiben die Geschäftssparten so, wie wir sie im Dezember und heute beschrieben haben. Und ich würde da nichts hineininterpretieren. Wir haben einfach ein gutes erstes Quartal geplant.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Wenn Sie sich die Prognose für 2008 mit einem Jahreszuwachs von 10% ansehen, dann wissen Sie, dass wir auch auf das achten müssen, was wir in dem Quartal durchführen möchten und ich denke, das ist genau der angemessene Weg, wie wir jetzt über ein Quartal nachdenken müssen angesichts einer Umsatzsteigerung von 10%, Steve.

Steve Tusa - JPMorgan Chase & Company - Analyst

Ich habe Sie verstanden. Großartig.

Und schließlich; Jeff, bei Infrastruktur denke ich, dass es da draußen ziemlich viel Angst gibt, dass diese USA so aussieht wie ein drohender Einbruch und dies Auswirkungen hat auf die globale Infrastruktur insgesamt. Haben Sie, liebe Kollegen, eine Analyse vorgenommen darüber, wie weit die USA einbrechen müssen, bevor der Einfluss auf diese langfristigen Projekte außerhalb zu spüren ist oder denken Sie, Sie klingen ja 100 Prozent überzeugt, dass es im Ernstfall doch zu einer Loslösung kommt. Ich bin einfach neugierig bezüglich jeglicher Analyse, die Sie bereits vorgenommen haben.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Steve, was wir versuchen zu unternehmen ist, denn, nochmals, die Dinge sind niemals unabhängig voneinander, doch sie werden zunehmend unabhängig. Und deshalb versuchen wir direkt nach unserer Startbesprechung - John Rice, Mike Neal und ich reisten nach Südamerika – möglichst viele unserer leitenden Kollegen, z.B. Krenicki, Leute wie ihn eben, nach außen zu schicken in diese Länder wie Indien, Südamerika und dergleichen, um herauszufinden, wie die wirtschaftliche Lage ist, was diese Projekte bringen, um mit den Menschen zu sprechen, die diese Projekte finanzieren, solche Dinge eben und Tatsache ist dabei einfach, dass in all diesen Ländern das Thema Energie eine große Rolle spielt. Sie haben echte Lücken hinsichtlich der benötigten Energie. Die Erträge bei den Luftmeilen wachsen weiterhin an um 12 oder 14 Prozent.

Ich hatte Gespräche mit einigen Fluggesellschaften in Südamerika, und sie alle brauchten mehr Flugzeuge. John fuhr nach Indien, Südafrika und ähnliche Orte, dort herrscht überall Energieknappheit.

Daher denke ich, dass es sowohl bei der Finanzierung ihres Bedarfs für Inlandskonsum als auch bei den Exporten keine Anzeichen für einen Einbruch bei Infrastrukturprojekten gibt. Wir sehen weiterhin Investitionen in neue Infrastrukturprojekte wie Öl und Gas und dergleichen.

Steve Tusa - JPMorgan Chase & Company - Analyst

Großartig. Nun noch schnell ein letzter Punkt.

Wissen Sie, Sie haben über Rückstellungsanpassungen im Verbrauchersegment gesprochen, und es ist leicht ersichtlich, dass ein Großteil davon auf Süd- und Nordamerika entfallen wird. Aber haben Sie eine potenzielle Schwächung von Großbritannien oder allgemein von Europa mit Blick auf eine dortige Rücklagenstärkung berücksichtigt oder darüber nachgedacht?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Natürlich. Ich meine, schauen Sie, unsere gesamten Rückstellungen sind um 400 Millionen US\$ für die Geschäftssparte gestiegen. Beim gesamten Bereich Finanzdienstleistungen im Quartal entfiel etwa die Hälfte davon, wie ich gesagt habe, auf die USA. Die andere Hälfte ist aufgeteilt zwischen GE Money weltweit und Commercial und hängt mit unserem Anlagevolumen zusammen.

Ich denke, wir tragen auf sehr ausgefeilte Weise dafür Sorge, dass unsere Risikoteams immer genau wissen, was auf den einzelnen Märkten vor sich geht, und was bei Zahlungsrückständen geschieht, bestimmt unseren Ansatz für Rückstellungen. Wir haben noch zusätzliche Inkassobeauftragte eingesetzt, die unseren Hypothekenbestand in Großbritannien bearbeiten, bevor Probleme auftreten. Und wie Sie in den vergangenen 24 Monaten festgestellt haben, sind unsere Zahlungsrückstände bei Hypotheken in Großbritannien auch tatsächlich zurückgegangen.

Der Höchststand war tatsächlich vor ein paar Jahren zu sehen. Ich denke, wir sind uns dessen sehr gut bewusst, und wir arbeiten hart mit den Risikoteams und berücksichtigen für die Prognosen, die wir Ihnen für GE Money weltweit gegeben haben, wie das ökonomische Umfeld unserer Ansicht nach sein wird.

Steve Tusa - JPMorgan Chase & Company - Analyst

Vielen Dank.

Gesprächsleiter

Vielen Dank. (ANWEISUNGEN DES GESPRÄCHSLEITERS) Unsere nächste Frage kommt von Jeff Sprague von der Citigroup. Bitte fahren Sie fort.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Hallo Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Entschuldigung, können Sie mich hören?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Hallo, Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Vielen Dank. Ich möchte nur noch einmal kurz auf GE Money eingehen und dann zu Services wechseln.

Keith, könnten Sie uns ein bisschen etwas zu Rückstellungen sagen, ich glaube, Sie haben gesagt, die Rückstellung für 2008 wird um weitere 140 Basispunkte steigen. Wissen Sie, das ist meiner Ansicht nach weniger als in der Vergangenheit, offensichtlich hat sich der Mix verändert. Sagen Sie uns einfach etwas zur Rückstellung, wissen Sie, einen Gedanken dazu, wie sich diese Rückstellung in Ihren Augen in einem normalen Kreditzyklus entwickelt.

Und ich frage mich auch, Sie haben einige Gewinne verwendet, um sozusagen die Rückstellung im Quartal zu finanzieren. Ist das Teil Ihrer Erwartung, wenn Sie sich diesen Anstieg von 5 bis 600 Millionen US\$ für 2008 betrachten?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Nun, zunächst einmal, die absolute Zahl für die Rückstellung wird für uns ein ziemlich hohes Niveau haben. Wissen Sie, unser Gesamtverlust im ersten Quartal, oder im vierten Quartal, mit dem ich starte, lag bei etwa 6,6% für GE Money Nordamerika. Das ist ein ziemlich hohes Niveau.

Und wie ich gesagt habe, gehen wir davon aus, dass wir das während des Jahres 2008 um insgesamt etwa 140 Basispunkte erhöhen, es wird 6,5 für das gesamte Jahr 2008 sein, und das ist ein großer Anstieg, 140 Basispunkte. Daher halte ich das für einen angemessenen Anstieg, bedenkt man das Risiko, das wir gesehen haben, und die Zahlungsrückstände. Ich meine, das ist ziemlich formelhaft, Jeff, ich meine, wenn wir Zahlungsrückstände von 30 und 90 Tagen haben, dann schlägt sich das in unserem Modell direkt in den Rückstellungen nieder.

Zum anderen Punkt, zur Finanzierung eines Teils davon, das hängt von der Größenordnung ab. Aber wir haben viele verschiedene strategische Anlagen, die wir ins Auge fassen können, die uns helfen, Wachstum in anderen Teilen der Welt zu finanzieren, und ich erwarte, dass wir im Lauf des Jahres einige Dinge bei GE Money sehen werden.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Und dann noch eine Frage zum quasi großen Bild von Services. Ich meine, ich denke, wir alle verstehen mehr oder weniger das Mix-Thema, dass OE Equipment viel stärker wächst als der Servicebereich, so dass es zu Spannungen zwischen diesem Mix und den Gewinnspannen kommt. Aber es fällt mir auf, dass der Servicebereich nicht wirklich schnell in sich selbst und aus sich selbst heraus wächst, während man angesichts der hohen Nachfrage nach Ausrüstung und der daraus resultierenden Auslastung, die man für den bestehenden Ausrüstungsbereich annehmen würde, davon ausgehen könnte, dass vielleicht der Servicebereich stärker wäre, zum Beispiel ein Rückgang der Energieserviceaufträge um 1% für 2007.

Ich meine, können Sie dazu etwas sagen? Ich weiß, es gibt viele unterschiedliche Aspekte, es klingt, als ob die Bereiche ADOR und Luftfahrt eigentlich ganz solide waren. Aber trotzdem, wenn man sozusagen einen Schritt zurück macht und sich das Gesamtbild betrachtet--

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Natürlich. Ich denke, das Wachstum im Anlage-Segment ist überwältigend, eine großartige Service-Story. Für das vierte Quartal waren unsere Umsatzerlöse aus Service für das Unternehmen insgesamt um 10 gestiegen, und wie ich gesagt habe, war das Wachstum bei Equipment dreimal so hoch.

Wenn man sich allein Infrastruktur betrachtet, waren die Umsatzerlöse bei Infrastruktur-Services, die Umsatzerlöse bei Equipment waren durch die Service-Umsatzerlöse um das Sechsfache höher. Daher sehen wir meiner Ansicht nach ein Wachstum von 10% bei Services und Infrastruktur im Quartal, 59% Wachstum bei Equipment.

Der andere Punkt, den ich ansprechen möchte, ist, dass Sie bei der Auftragsgrafik durchaus recht haben, sie zeigt, dass die Aufträge für etwas wie Energie im Jahresvergleich gesunken sind. Wir haben keine Umgestaltung für die Veräußerung des Mietgeschäfts vorgenommen, und wir hatten auch bei Nuclear Services eine etwas holprige Auftragsentwicklung. Das Kerngeschäft ist im Jahresvergleich um etwa 8 gestiegen.

In meinen Augen ist die Menge an Equipment, die wir ausliefern, einfach unglaublich, überwältigend, eine großartige Services-Story. Ich bin begeistert, dass die Umsatzerlöse bei Services bei diesen Gewinnspannen um 10% steigen, und ich betrachte das als eine fantastische Leistung.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Jeff, ich möchte noch zwei Punkte hinzufügen. Ich würde sagen, dass sich dies in den nächsten drei, vier, fünf Jahren wahrscheinlich so fortführen wird, dass Services weiterhin Jahr für Jahr um 10 bis 12% wächst, auch wenn Equipment an irgendeinem Punkt zurückgeht. Aber so, wie die CSAs laufen und wie die Kunden es einsetzen.

18. Jan. 2008 / 08:30 Uhr ET, GE - General Electric, Telefonkonferenz zur Ertragslage, 4. Quartal 2007

Daher denke ich, dass sich dies als eine fünfjährige, zehnjährige kontinuierliche Entwicklung eines 10%igen Umsatzerlöswachstums bei Services abzeichnet. Und der Auftragsrückstand bei CSA ist 110 -- 109 Milliarden US\$, ein Plus von 17%. Das heißt, wir haben bereits einen immensen Auftragsrückstand bei Services, einen Auftragsrückstand, der vielleicht nicht direkt als Neuaufträge und dergleichen zu erkennen ist. Also meiner Ansicht nach eine ausgezeichnete Sichtbarkeit.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Großartig. Vielen Dank.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Okay.

Gesprächsleiter

Vielen Dank. Meine Damen und Herren, die nächste Frage kommt von Robert McCarthy von Bank of America Securities. Bitte fahren Sie fort.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Guten Morgen alle zusammen.

Herzlichen Glückwunsch zu den Auftragszahlen. Ich schätze, ein Punkt, auf den ich mich konzentrieren möchte, ist der Verlauf der ADR-Aufträge auf organischer Basis, die im vierten Quartal wirklich unterhalb der Trendlinie lagen, offensichtlich aufgrund des kurzfristigen zyklischen Drucks, den wir gerade feststellen.

Können Sie uns etwas dazu sagen, was Sie da sehen? Sehen Sie eine Progression im Quartalsverlauf oder Anzeichen für Dezember oder Januar, die Ihnen eine unerwartet starke Abkühlung in diesem Bereich zeigen?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Ich denke, das Quartal entsprach unseren Erwartungen. Wissen Sie, ich habe keine spezifischen Monatszahlen. Ich weiß, dass Haushaltsgeräte im Einzelhandel (Retail Appliances) und sicherlich auch der Immobiliensektor, Haushaltsgeräte war nach Thanksgiving wirklich rückläufig, ich meine, es war ein schwieriger Dezember für das Haushaltsgeräte-Geschäft. Aber wissen Sie, andererseits ist eine unveränderte Entwicklung für Haushaltsgerätemehr oder weniger das, was wir für das Jahr erwartet haben, und es war für uns ein Frage des Mixes.

Wir haben ein sehr starkes Einzelhandelsgeschäft gesehen. Wir gewinnen Marktanteile. Wir gewinnen Marktanteile bei den großen Heimwerkermärkten, und wir werden einfach die Immobilienprobleme beim Rest des Marktes durchstehen.

Ich bin also der Meinung, dass der Dezember eindeutig schleppend war. Aber ich denke auch, dass die Entwicklung des vierten Quartals weitgehend mit dem Gesamtjahr übereinstimmte, und wir planen auf dieser Basis für 2008.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Es war also keine Überraschung.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Ich würde sagen, die wirkliche Überraschung war die Stärke im Bereich Beleuchtung.

Wenn man sich die CFLs betrachtet, dann verkaufen sie sich überall einfach wie verrückt. Wir sprechen von einer Auftragszunahme bei Beleuchtung um 8 im Quartal, 13 für das Jahr, und es wird wirklich von CFL-Lampen weltweit und auch von Glühlampen angetrieben. Ich würde sagen, das Beleuchtungsgeschäft ist die wirkliche Überraschung. Es ist weltweit stark und es ist in den USA stark.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Könnten Sie zum US-Gewerbebau etwas sagen und die Rolle Ihres Verputzgeschäfts hinsichtlich des US-Gewerbebaus sagen, und vielleicht auch einige Kommentare vom GE Immobiliengeschäft, fangen Sie an, eine Art Übertragung von Light Commercial oder eine Kapitalbildung dort zu sehen? Könnten Sie etwas zum US-Gewerbebau sagen?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Wissen Sie, Rob, ehrlich gesagt machen wir nicht viel im Bereich US-Gewerbebau, wahrscheinlich ein kleines bisschen im Industriegeschäft. Das meiste von dem, wozu ich etwas sagen könnte, wäre nicht das, was wir bei GE sehen, sondern eher das, was ich von anderen höre, und das ist -- ich denke, das ist definitiv ein Einbruch beim Gewerbebau.

Aber einer der Leitpunkte, die ich immer betrachte, ist unsere Sparte Kapitallösungen, denn wissen Sie, das sind Tausende von Menschen, die sich auf mittlere Unternehmen konzentrieren, und GE Capital, und sie sehen immer noch ziemlich vernünftige Aktivität derzeit, und daher denke ich, dass noch viel Exportaktivität bevorsteht und sie nach wie vor gutes organisches Wachstum verzeichnen.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Wie ist es aber mit dem US-Bürosegment für GE Immobilien? Ist das ein Bereich, auf den man sich mit Hinblick auf Wachstum konzentriert? Werden dort Immobilien verkauft? Welche Trends sehen Sie dort hinsichtlich Risikomanagement für GE Real Estate mit Blick auf den US-Büromarkt?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Das US-Bürosegment hat im vierten Quartal des Jahres einige Portfolios verkauft, und wissen Sie, noch einmal, ich denke, es gibt dort nach wie reichlich Liquidität. Es hängt einfach von der örtlichen Lage und von der eigenen Position ab.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Es ist für uns wirklich eine Frage von Angebot und Nachfrage, Rob. Wissen Sie, wir berücksichtigen bei unseren Investitionen die Dynamik von Angebot und Nachfrage und die Frage, ob die Mieten steigen werden oder nicht. Und wenn wir Möglichkeiten haben, die Liquidität bei einem Objekt zu nutzen, das wir entweder hergerichtet oder vermietet haben, dann werden wir das tun, wissen Sie.

Also ist das Größte, was wir heute sehen, meiner Meinung nach eine Möglichkeit zur Investition in den US-Büroimmobiliensektor auf Ebene von vorrangig besicherten Darlehen mit hohen Spannen, und das betrachten wir als wirklich attraktiv. Wir sind also nicht wirklich im Baugeschäft tätig, wir suchen nach Möglichkeiten auf dem Markt, und derzeit investiert das Team in vorrangig besicherte Darlehen mit hohen Spannen.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Ich verstehe. Und zuletzt, zum Autorenstreik, offensichtlich gab es gestern Abend eine Einigung. Sie könnten relativ bald zu einer Einigung mit den Produzenten kommen.

Haben Sie sozusagen die Volatilität eingedämmt, die eintreten könnte, wenn sich dieser Autorenstreik ausweitet? Und dann habe ich den Eindruck, dass es in der zweiten Jahreshälfte möglicherweise einen Schauspielersstreik geben könnte. Ich meine, wie sieht quasi Ihr Planspiel für die Volatilität aus, die es dieses Jahr bei NBCU geben könnte, da es die Anleger unvorbereitet treffen könnte.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Wissen Sie, Robert, ich wollte gerade sagen, dass in meinen Augen unsere Zahlen mehr oder weniger das widerspiegeln, was wir heute sehen, daher erwarten wir eine schnelle Lösung des Autorenstreiks nicht notwendigerweise für das erste Quartal und nicht einmal für das gesamte Jahr. Wir hoffen, es wird sich klären. Ich denke, dass die Regisseure zurückgekommen sind, ist ein gutes Zeichen.

Aber ich denke, wir sind angenehm davon überrascht, wie gut sich das Reality-Format entwickelt hat, und von der Anziehungskraft von Apprentice und American Gladiators und ähnlichen Filmen auf die Verbraucher. Ich denke, wenn überhaupt, verleiht uns das mehr Zuversicht hinsichtlich der Finanzstärke von NBCU und hinsichtlich unserer Möglichkeiten in diesem Umfeld.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Sie denken also, Ihre Vorgaben berücksichtigen im Wesentlichen diese Volatilität?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Ja, Rob, das denke ich wirklich. Ich denke, Jeff und das Team haben bei der Vorbereitung dafür großartige Arbeit geleistet. Wir haben die Programmentwicklung da, wo wir sie brauchen. Wie ich gesagt habe, der Autorenstreik hatte keine Auswirkung im vierten Quartal.

Es gibt eine minimale Auswirkung im ersten Quartal, und in der zweiten Jahreshälfte wird es Verhandlungen mit den Schauspielern geben. Das Filmgeschäft ist darauf vorbereitet. Wenn es zu einem Streik kommen sollte, dann bereiten sie sich darauf vor, und die Prognosen für 2008 berücksichtigen das, daher denke ich, wir bereiten uns auf das Schlimmste vor, und hoffentlich wird es nicht so schlimm werden, wir sind ganz gut gerüstet. Das Team hat bei der Vorbereitung großartige Arbeit geleistet.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Vielen Dank für die Widmung Ihrer Zeit.

Gesprächsleiter

Vielen Dank. Meine Damen und Herren, die nächste Frage kommt von Deane Dray von Goldman Sachs. Bitte fahren Sie fort.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Vielen Dank. Guten Morgen.

Jeff, im Dezember haben wir darüber gesprochen, dass die GE Capitals-Strategie zur Geschäftstätigkeit bei schwierigen Kreditmärkten, potenziell einer Rezession, entstaubt wird, und Sie haben gesagt, dass Sie auf potenziell Not leidende Portfolios achten würden. Das ist schon vorher geschehen. Es sieht so aus, als ob das bei dem Merrill-Geschäft so war. Gehen Sie mit uns bitte die Dynamik durch und die Frage, welche Änderungen sich in etwa dem vergangenen Monat hinsichtlich zu Verkauf stehender Not leidender Portfolios ergeben haben.

Und der zweite Punkt oder die zweite Frage für Keith: Sie haben erwähnt, dass der Bereich Capital heute Geschäfte zu besseren Spannen verzeichnet, speziell Commercial Finance. Kommt das von einer Qualität der Aufträge, die Sie erhalten, oder ist es ein Finanzierungsvorteil? Können Sie diese besseren Spannen quantifizieren?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Wissen Sie, zunächst einmal denke ich, Sie haben bereits gesehen, dass einige unserer Transaktionen eine bessere Preisgestaltung aufweisen als in der Vergangenheit. Daher würde ich sagen, dass wahrscheinlich bei den Anlagen ein Plus in Höhe von 100 Milliarden US\$ gibt, die man als unseren „Sweet Spot“ bezeichnen könnte, auf irgendeine Weise der Kurs neu festgelegt wird. Und daher geht es aus Sicht von Mike Neal nur darum, die höchstmöglichen Gewinnspannen zu erreichen, dafür zu sorgen, dass wir alles mit der richtigen Sorgfalt machen und die richtigen Geschäfte an Land ziehen.

Aber dies ist ganz klar eine großartige Zeit, um sich darüber Gedanken zu machen - vor allem im Hinblick auf Commercial Finance -, was wir tun können, und wir versuchen, viel Kapazität zu schaffen, um das auf eine, wie ich sagen würde, vernünftige, aber aggressive Weise zu tun, so wie in den frühen und späten 1990ern.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Wissen Sie, Deane, die Preiserhöhungen beim Neugeschäft sind nur eine klassische ökonomische Reaktion auf Angebot und Nachfrage. Ich meine, auf dem Markt gibt es ein Liquiditätsproblem, wie Jeff schon gesagt hat. Sie alle wissen das.

Wenn man Kapital hat, sollte man für das Risiko, das man eingeht, angemessen bezahlt werden. Wir haben einen neuen Preis für Risiko festgelegt. Also werden die Preise angehoben. Ich meine, bei Corporate Finance, bei unserem Kreditvergabegeschäft sind im vierten Quartal die Kreditbereitstellungen um 49 Basispunkte gestiegen.

Im Leasing-Geschäft stiegen unsere Bereitstellungs-Spreads um 52 Basispunkte, und im Immobilien-Kreditgeschäft gab es bei Kreditbereitstellungen im vierten Quartal einen Zuwachs um 39 Basispunkte. Also denke ich, dass auch hier die Teams großartige Arbeit geleistet haben, es ist Teil der Ausführung, über die Jeff anfangs gesprochen hat.

Mike Neal und das Commercial Team und auch Dave sowie sein globales Team wussten, was kommen würde, sind dem zuvorgekommen, und wir haben die Preise angehoben und bessere Renditen für die Risiken gefordert, die wir eingehen. Ich denke, das wird sich in den nächsten 18 Monaten im Portfolio niederschlagen.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Großartig. Um nur noch einmal bei diesem Punkt nachzuhaken, Keith, hinsichtlich der kurzfristigen Finanzierungserwartungen für GE Capital sieht es nach weiteren Spannen auf schwierigen Märkten aus, aber es scheint trotzdem, als ob das ein Finanzierungsvorteil gegenüber Ihren Wettbewerbern ist.

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Wir haben in der ersten Jahreshälfte viel im Bereich Anleihen gemacht. Wir haben etwa 20 Milliarden US\$ an Anleihen, die im ersten Quartal fällig werden. Wir haben tatsächlich gesehen, dass die Banken viele Finanzierungsaktivitäten würden vornehmen müssen, nachdem sie ihre Zahlen veröffentlicht hatten, und wir sind ein bisschen zuvor ausgestiegen. Wissen Sie, ich gehe davon aus, dass unsere Anleihen im Jahresverlauf etwa das gleiche Niveau haben wie letztes Jahr, irgendwo im Bereich von 80 bis 90 Milliarden US\$ plus.

18. Jan. 2008 / 08:30 Uhr ET, GE - General Electric, Telefonkonferenz zur Ertragslage, 4. Quartal 2007

Unser globales Team arbeitet mit vielen hervorragenden Emissionsbanken, und sie versuchen, die Bereiche zu finden, bei denen Anleger AAA-Papiere wollen. Wir werden umsichtig vorgehen und dafür sorgen, dass Anleger das bekommen, wofür sie bezahlen, wenn sie in unsere Anleihen investieren, und natürlich haben wir mit dem Triple A einen Finanzierungsvorteil. Aber die Spannen haben sich für uns ausgeweitet, und sie haben sich für alle auf diesem Markt ausgeweitet, und darum muss man losziehen und diese Renditen auf dem Markt erzielen, Deane.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Vielen Dank.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Bill, wir würden gern noch eine Frage beantworten.

Gesprächsleiter

Okay. Wir nehmen eine Frage von Scott Davis von Morgan Stanley entgegen. Bitte fahren Sie fort.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Guten Morgen alle zusammen.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Hallo Scott, wie geht's?

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Danke, gut.

Ich mache mir Gedanken über Ihre Kreditaufnahmeanteile. Es sieht so aus, als ob sie gegenüber dem Vorquartal etwas gestiegen wären. Haben Sie noch Spielraum bei den Agenturen, oder ist das nur temporär?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Das ist wirklich eine sehr gute Frage. Im Wesentlichen haben wir sowohl mit Moody's als auch S&P zusammengearbeitet, um ein Kapitalmodell zu entwickeln, das auf dem Produktlinien-Risiko nach Unternehmensbereich basiert. Es geht also um den jeweiligen Unternehmensbereich bei der Frage, wie die angemessene Kreditaufnahme (Leverage) für das Risiko ist, das man bei einem Triple A im Hinblick auf Verlust eingeht, und man sieht die Mix-Auswirkung von GE Money zu vielen höheren Kreditaufnahmen, denn man hat es hier zum Beispiel mit dem Hypothekengeschäft zu tun, und hier gelten sehr hohe Kreditaufnahmen im Vergleich zu einer Aktieninvestition, wo eine niedrigere Kreditaufnahme gilt.

Im Wesentlichen geht es insgesamt bei GE Capital um den Mix. Bei Commercial Finance ist die Kreditaufnahme im Quartal sogar gesunken, basierend auf dem Geschäftsmix. Und dann wiederum ist er für GE Capital insgesamt etwas gestiegen, basierend auf dem globalen Mix, hauptsächlich bedingt durch die Segmente Hypotheken und Fahrzeuge.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay. Das leuchtet ein.

Außerdem habe ich festgestellt, dass GCAS und AFS ein ziemlich schwieriges Quartal hatten, aber Sie haben dazu nicht wirklich etwas gesagt. Noch einmal, ich weiß, es ist etwas holprig, aber angesichts der derzeitigen Knappheit bei Flugzeugen würde ich annehmen, dass Ihre Situation momentan ganz gut ist. Gibt es hier eine Timing-Frage oder eine andere Erklärung?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Natürlich. Ich denke, es geht um das Timing. Ich denke, wir hatten eine Erwartung für GCAS für das Gesamtjahr, und wenn Sie sich erinnern, beinhaltet dieser Plan den Verkauf einiger Anlagen. Das meiste davon wurde beim Genesis-Börsengang zu Jahresanfang erledigt.

Und wenn man das daher aus einer Vergleichsperspektive betrachtet, das wurde wirklich verglichen mit einigen der Anlage-Verkäufe im vierten Quartal des Vorjahres, die wir tatsächlich im ersten Quartal abgewickelt hatten, viertes Quartal 2006 gegenüber erstem Quartal 2007. Daher denke ich, es ist für das Gesamtjahr eine Timing-Frage, sowohl EFS als auch GCAS hatten um etwa 4% zugelegt und diese Sparten werden etwas schleppend verlaufen, ich denke, wir sollten sie auf im Verlauf von 12 Monaten betrachten, und beide verzeichneten ein sehr gutes Jahr.

Wissen Sie, bei GCAS, wir können heute einfach nicht genug Flugzeuge bekommen. Wir wünschten, wir hätten die Auftragsbücher nach dem 11. September verdoppelt. Wenn man derzeit Flugzeuge will - Sie können sehen, dass wir vor kurzem einige bei Boeing und Airbus in Auftrag gegeben haben, wissen Sie, wir sprechen hier von einem Zeitraum bis 2010, 2011, 2012.

Der Sekundärmarkt ist sehr anspruchsvoll, weil es den Fluglinien weltweit besser geht, und es herrscht viel Wettbewerb. Die Sparte ist in großartiger Fassung. Ich denke, wir hatten am Schluss fünf Flugzeuge auf dem Boden. Wir wünschen uns wirklich, wir hätten mehr Flugzeuge, wie Jeff gesagt hat.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Und EFS hat ein großartiges Portfolio und es gibt zahlreiche Möglichkeiten, in diesem Portfolio im Lauf der Zeit Gewinne zu erzielen, Scott. Es ist der Sektor, der immer noch, wie Luftfahrt, der immer noch wirklich gut dasteht.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay.

Und zum Schluss, was heißt es, belastet es Ihre Bilanz, wenn die Forderungsabsicherungen in dem Maß zurückgehen, wie sie zurückgegangen sind? Ändert sich dadurch die Lage per se für Sie?

Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman, CFO

Nun, ich denke, wir nützen die Kapitalmärkte. Die Kreditbereitstellung bei uns ist hervorragend. Wir waren weiterhin in der Lage, auf den Kapitalmärkten Transaktionen zu tätigen. Wir haben im vierten Quartal etwa 3 Milliarden US\$ beim Kapitallösungs-Geschäft erzielt.

Im ersten Quartal wurden einige Kreditkartengeschäfte abgeschlossen. Wir würden gerne auf Kapitalmärkte zugreifen können, aber wir haben unseren Plan auf der Basis der Tatsache erstellt, dass Kapitalmärkte unserer Ansicht nach im ersten Quartal schwierig sein werden.

Man kann es tun, und es ist nur eine Frage, wie die Preise bei dem, was man verkauft, aussehen. Es herrscht dort draußen Liquidität, und es geht darum, ob die Investoren auf die Rendite hin verkaufen, die sie wollen. Aber momentan gehen wir davon aus, dass die Kapitalmärkte in Ordnung sein werden, aber nicht so gut wie für das erste Quartal.

18. Jan. 2008 / 08:30 Uhr ET, GE - General Electric, Telefonkonferenz zur Ertragslage, 4. Quartal 2007

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay. Klingt gut. Danke, Leute.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Danke, Scott.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Okay. Wir möchten allen danken. JoAnna und ich stehen Ihnen heute den ganzen Tag für Ihre Fragen zur Verfügung, und die Abschriften und eine Aufzeichnung der Konferenz werden auf unserer Website zur Verfügung gestellt. Nochmals vielen Dank.

Gesprächsleiter

Vielen Dank, und vielen Dank an Sie, meine Damen und Herren, für Ihre Teilnahme an der heutigen Telefonkonferenz. Damit ist die Präsentation für heute beendet. Sie können jetzt auflegen. Ich wünsche Ihnen einen schönen Tag.

DISCLAIMER

Thomson Financial behält sich das Recht vor, Änderungen an den Dokumenten, dem Inhalt oder bezüglich anderer Informationen auf dieser Website vorzunehmen ohne verpflichtet zu sein, jemanden über diese Änderungen in Kenntnis zu setzen.

In den Telefonkonferenzen, die Veranstaltungsabschriften zugrunde liegen, können die Unternehmen Prognosen und zukunftsweisende Aussagen zu vielen verschiedenen Themen geben. Solche Aussagen basieren auf derzeitigen Erwartungen und unterliegen Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse können sich durch eine Reihe wichtiger Faktoren und Risiken beträchtlich von den Prognosen unterscheiden. Diese Faktoren und Risiken werden in den jüngsten SEC-Filings des Konzerns genauer beschrieben. Auch wenn die Unternehmen angeben und glauben, dass die den Vorhersagen zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind, könnte sich jede dieser Annahmen als ungenau oder falsch herausstellen und deshalb kann nicht zugesichert werden, dass die in den Prognosen und zukunftsgerichteten Aussagen angesprochenen Ergebnisse eintreffen werden.

DIE IN DEN KONFERENZABSCHRIFTEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN SIND EINE TEXTLICHE DARSTELLUNG DER STATTFUNDENEN TELEFONKONFERENZ DES UNTERNEHMENS UND OBWOHL ALLES UNTERNOMMEN WIRD, EINE GENAUE ABSCHRIFT ZU ERSTELLEN, KÖNNEN WESENTLICHE FEHLER, AUSLASSUNGEN ODER UNGENAUIGKTEIN IN DEM BERICHT BEZÜGLICH DES INHALTS DER TELEFONKONFERENZ AUFTRETEN. THOMSON FINANCIAL ODER DIE MASSGEBLICHE FIRMA ÜBERNIMMT KEINERLEI HAFTUNG IN BEZUG IRGEND EINER INVESTITION ODER ANDEREN ENTSCHEIDUNGEN AUFGRUND DER AUF DIESER WEBSITE ODER IN EINER ABSCHRIFT ZUR VERFÜGUNG GESTELLTEN INFORMATIONEN. DEN LESERN WIRD EMPFOHLEN, DIE BETREFFENDE TELEFONKONFERENZ SELBST UND DIE SEC-FILINGS DER BETREFFENDEN FIRMA ZU PRÜFEN, BEVOR SIE INVESTITIONEN VORNEHMEN ODER ANDERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN.

© 2005, Thomson StreetEvents Alle Rechte vorbehalten.