



## Abschrift der Telefonkonferenz

### GE – General Electric 4Q 2008 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Veranstaltungsdatum/-zeit: 23. Jan. 2009 / 08:30 Uhr EST

„Die Ergebnisse sind vorläufig und ungeprüft. Dieses Dokument enthält „zukunftsgerichtete Aussagen“, das heißt Aussagen, die sich auf Ereignisse in der Zukunft, nicht der Vergangenheit beziehen. In diesem Kontext beziehen sich zukunftsgerichtete Aussagen oft auf unsere erwartete geschäftliche und finanzielle Performance und enthalten häufig Begriffe wie „damit rechnen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „streben nach“ oder „werden“. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich aufgrund ihrer Natur auf Dinge, die zu unterschiedlichem Grade ungewiss sind. Für uns ergeben sich solche Ungewissheiten, die sich positiv oder negativ auf unsere zukünftigen Ergebnisse auswirken können, u.a. aufgrund folgender Faktoren: die Entwicklung der Finanzmärkte, einschließlich Schwankungen von Zinssätzen und Wechselkursen sowie Rohstoffpreisen und Aktienkursen und der Wert von Finanzanlagen; eine anhaltende Volatilität und weitere Verschlechterung der Lage auf den Kapitalmärkten; das Umfeld für Unternehmens- und Verbraucherkredite; die Auswirkungen von Regulierungen sowie aufsichtsrechtlichen, investigativen und gesetzlichen Maßnahmen; strategische Maßnahmen, einschließlich Übernahmen und Veräußerungen; die zukünftige Integration übernommener Unternehmen; die zukünftige finanzielle Performance bedeutender Branchen, die von uns beliefert werden, einschließlich und ohne Einschränkungen Luftfahrt und Bahn, Energieerzeugung, Medien, Immobilien und Gesundheitsfürsorge; und zahlreiche andere Faktoren von nationalem, regionalem und globalem Ausmaß, darunter politische, wirtschaftliche, geschäftliche und Wettbewerbsfaktoren. Diese Ungewissheiten können dazu führen, dass unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in unseren zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebracht wurden. Wir übernehmen keine Verpflichtung zur Aktualisierung unserer zukunftsgerichteten Aussagen.“

„Dieses Dokument kann auch nicht-GAAP-konforme Finanzinformationen enthalten. Das Management verwendet diese Informationen bei seiner internen Analyse der Ergebnisse und ist der Ansicht, dass diese Informationen für Anleger bei der Messung der Qualität unserer finanziellen Performance aufschlussreich sein können, da sich Trends bei unseren Ergebnissen identifizieren lassen und aussagekräftige Vergleiche für die Berichtszeiträume angestellt werden können. Informationen zur Abstimmung von in diesem Dokument enthaltenen nicht-GAAP-konformen Kennzahlen finden Sie in den ergänzenden Begleitinformationen im Abschnitt Investor Relations unserer Website unter [www.ge.com](http://www.ge.com).“

„In diesem Dokument bezieht sich GE auf die Industrial-Geschäfte des Unternehmens einschließlich GECS auf Equity-Basis. GE (ohne GECS) und/oder Industrial bezieht sich auf GE ausschließlich Financial Services. Das Segment Industrial Products war früher als Industrial bekannt.“

Die Abschrift der Telefonkonferenz wird von Thomson Reuters bereitgestellt. GE übernimmt keinerlei Verantwortung oder Haftung für Fehler, falsche Angaben oder Auslassungen, die Thomson Reuters während der Abschrift unterlaufen sind.

**FIRMENTEILNEHMER****Trevor Schauenberg***General Electric Company - VP, Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric Company - Chairman & CEO***Keith Sherin***General Electric Company - Vice Chairman & CFO***TELEFONKONFERENZ-TEILNEHMER****John Inch***Merrill Lynch - Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse - Analystin***Jeff Sprague***Citigroup - Analyst***Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Nigel Coe***Deutsche Bank - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***Jason Feldman***UBS - Analyst***Steve Tusa***JPMorgan - Analyst***Terry Darling***Goldman Sachs - Analyst***PRÄSENTATION**

---

**Gesprächsleiterin**

Guten Tag, meine Damen und Herren. Ich begrüße Sie zur Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im 4. Quartal 2008. Im Augenblick sind alle Teilnehmer auf Passiv-Modus geschaltet und können nur zuhören. Mein Name ist Lauren und ich werde heute Ihre Konferenzkoordinatorin sein. (Anweisungen der Gesprächsleiterin). Ich darf Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird.

Und nun gebe ich das Wort an den Gastgeber unserer heutigen Konferenz, Trevor Schauenberg, Vice President of Investor Communications. Bitte fahren Sie fort.

---

**Trevor Schauenberg - General Electric Company - VP, Investor Communications**

Vielen Dank, Lauren. Guten Morgen und herzlich willkommen, alle zusammen. Joanna und ich freuen uns, die Moderation der heutigen Telefonkonferenz zu übernehmen. Hoffentlich haben Sie die Presseerklärung von heute Morgen zur Hand. Die Folien, die wir durchgehen werden, stehen auf unserer Website unter [www.GE.com/investor](http://www.GE.com/investor) zur Verfügung. Wenn Sie sie nicht sehen können, laden Sie bitte Ihr Browserfenster neu. Sie können die Folien herunterladen oder ausdrucken, um sie während der Konferenz zu verfolgen.

Wie immer sind Elemente dieser Präsentation zukunftsgerichtet und basieren auf unserer Meinung zur weltweiten Lage und zu unseren Unternehmen, wie wir sie heute sehen. Diese Elemente verändern sich in dem Maße, wie sich die Welt verändert. Bitte interpretieren Sie sie vor diesem Hintergrund.

Wir werden die Presseerklärung von GE betrachten, die heute Morgen veröffentlicht wurde, und haben am Ende noch Zeit für eine Frage- & Antwortrunde. Für das heutige Webcast sind unser Chairman und CEO Jeff Immelt sowie unser Vice Chairman und CFO Keith Sherin anwesend. Nun möchte ich das Wort an unseren Chairman und CEO Jeff Immelt übergeben.

---

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

Vielen Dank, Trevor. Guten Morgen allerseits. Die erste Seite gibt einen kurzen Überblick über das Umfeld, das Umfeld bleibt sehr schwierig. Im Bereich Financial Services kommt es nach wie vor zu Kreditverlusten. Der Finanzdienstleistungssektor steht weiterhin unter Druck, die Bedingungen sind also, wie wir bereits im Dezember beschrieben haben, schwierig. Es herrscht eine Rezession und die Arbeitslosenquote steigt, auch hier hat sich also nichts gegenüber unserer letzten Konferenz zu Jahresende geändert.

Es gibt jedoch zwei Minderungsfaktoren. Es herrscht Deflation, und wir stellen das bei den Rohstoffen fest, die wir einkaufen, und die Regierungen weltweit schnüren Konjunkturpakete. Viel davon betrifft den GE Sweetspot saubere Energie und Healthcare IT. Also, noch einmal, einige Dinge sind besser, aber insgesamt stellt das Umfeld eine große Herausforderung dar.

Bevor wir uns mit den Details befassen, wollte ich zunächst darüber sprechen, wie wir das Unternehmen leiten und wie wir uns darauf konzentrieren, bei den Dingen, die wir kontrollieren können, großartige Arbeit zu leisten. Ich möchte sechs Bereiche behandeln. Der erste sind all die Managementprozesse, die beschleunigt und intensiviert wurden. Wir haben die Art und Weise und die Häufigkeit der Treffen der operativen Führungskräfte geändert. Wir haben eine Capital Vorstandsstruktur entworfen, in der sich unsere Strategie widerspiegelt. Wir haben für unser Team Vergütungstools, die Gewinn und Cashflow berücksichtigen. Und somit haben wir ein sehr starkes und engagiertes Managementteam, das sich mit diesem unglaublichen derzeitigen Umfeld befasst.

Wir haben unseren Umsatz diversifiziert und geschützt. Services und das Service-Geschäftsmodell bleiben robust. Wir können globale Vielfalt vorweisen, das sieht man an Aufträgen wie dem aus Irak. Wir bemühen uns in der ganzen Welt um die Wachstumsmöglichkeiten, die sich uns bieten. Wir investieren kontinuierlich in Forschung & Entwicklung und Inhalte, und wir bewahren uns die Fähigkeit, unseren Auftragsrückstand zu finanzieren und Wachstum zu finanzieren, dies scheint wichtig.

Wir richten unsere Aufmerksamkeit verstärkt auf unsere Barmittel. Zu Jahresende beliefen sich die verfügbaren Barmittel auf etwa 48 Mrd. USD, ein sehr starkes Betriebskapital- und CFOA-Ergebnis. Wir haben die Kapitalerhöhung vollzogen. Unser Inkasso übersteigt derzeit unsere Origination, wir verfügen also in der Bilanz von GE Capital über einen hohen Barmittelbestand.

Wir setzen den Plan um, den wir am 2. Dezember vorgestellt haben, dabei geht es um das Geschäftsmodell für Financial Services hin zu einem kleineren, stärker fokussierten Geschäftsbereich. Wir sind zum Jahresende aus einigen Produktlinien ausgestiegen, und wir sind der Ansicht, dass wir das Risiko bei Financial Services deutlich reduziert haben.

Wir sind unsere Kostenstruktur angegangen. Wir haben die Kosten um 5 Mrd. USD gesenkt. Wir haben im 4. Quartal erhebliche Umstrukturierungen vorgenommen. Die Deflation gewinnt an Tempo, und wir haben weniger Beschäftigte und weniger Ausgaben.

Wir haben uns für die Konjunkturanreize positioniert, die weltweit geboten werden. Noch einmal, jedes Land in der ganzen Welt bietet in irgendeiner Form Konjunkturanreize. Wir sind der Ansicht, dass erneuerbare Energien und Smart Grid und Healthcare IT gut zum Unternehmen passen. Wir sind also sehr stark auf die Ausführung der Dinge konzentriert, die wir kontrollieren können, und so lenken und leiten wir das Unternehmen in diesem unglaublichen Umfeld.

Der Rest der Präsentation befasst sich im Wesentlichen mit vier Punkten. Erstens wollen wir noch einmal zur Konferenz vom Dezember zurückgehen und über die Ergebnisse sprechen, die Sie heute sehen, und darüber, was wir als Vorbereitung für 2009 unternommen haben. Wir werden über unsere Liquidität und unseren Cash-Plan sprechen. Dann werfen wir noch einmal einen Blick auf den Rahmen, den wir sowohl für die Sparte Capital Finance als auch für die Geschäftsbereiche Infrastructure and Media entworfen haben, und legen dar, wie wir dafür sorgen wollen, dass die Gewinnzahlen wieder auf guten Weg kommen oder mit dem im Dezember skizzierten Rahmen übereinstimmen.

Damit übergebe ich das Wort an Keith, der diese Punkte behandeln wird.

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Vielen Dank, Jeff. Lassen Sie mich gleich damit beginnen, wie wir 2008 abgeschlossen und uns für 2009 positioniert haben. Zunächst möchte ich kurz eine Checkliste dessen hervorheben, was wir im Dezember genannt haben, und mit dem Umsatz beginnen, 183 Mrd. USD. Das ist etwas weniger als wir zu Jahresende prognostiziert haben, bedingt durch den stärkeren Dollar und einen etwas niedrigeren Umsatz bei Financial Services.

Zweitens, Umstrukturierungen und andere Aufwendungen. Wir sagten, wir würden am oberen Ende der Spanne von 1 Mrd. USD bis 1,4 Mrd. USD nach Steuern liegen. Tatsächlich lagen wir bei 1,5 Mrd. USD, und ich möchte dazu ein paar Grafiken besprechen. Wir haben 1,78 USD je Aktie erreicht, einschließlich der Auswirkung der Vorzugsaktien. Wir haben einen Reingewinn von 18 Mrd. USD erzielt und unsere Prognose zum Cashflow bei Industrial leicht übertroffen. Ich werde auf all das genauer eingehen, wenn wir heute Morgen die Grafiken durchgehen.

Auf der nächsten Seite sehen Sie die Schlüsselkennzahlen, die wir jedes Quartal hinsichtlich unseres Wachstums vorlegen. Die Gesamtauftragszahlen sind etwas zurückgegangen, liegen aber in diesem Umfeld auf einem sehr starken absoluten Niveau. Dazu befasse ich mich auf einer ganzen Seite.

Zum Umsatz bei Industrial, hier hatten wir ein Wachstum von 7%, ziemlich gut bei diesem Umfeld, ein gutes organisches Wachstum bei Industrial. Bei Capital Finance kam es zu einem Rückgang der Vermögenswerte um 2%, bei den Maßnahmen, die wir ergreifen, ist das zu erwarten. Wir haben den Gewinn je Aktie vorgelegt, den wir genannt haben, 0,37 USD ausschließlich der Auswirkungen der Vorzugsdividende, 0,36 USD einschließlich der Auswirkungen der Vorzugsdividende und genau so abgestimmt, wie es Jeff im Dezember dargelegt hat.

Unsere Renditen lagen bei 14,8%. Unsere Margen waren zum Jahresende einen Prozentpunkt niedriger, dies stimmt mit unserer Geschäftstätigkeit im Jahresverlauf überein. Und der Cashflow bei Industrial war zu Jahresende stark, wie ich gesagt habe, 16,7 Mrd. USD, ein Plus von 5%.

Ich beginne also mit einer Zusammenfassung des 4. Quartals. Links sehen Sie einen Überblick über die laufenden Geschäfte. Der Umsatz belief sich auf 46,2 Mrd. USD, dies entspricht einem Minus von insgesamt 5%. Man sieht, dass der Mix vom Umsatzwachstum bei Industrial von 7% angetrieben wird. Außerdem gab es einen kontinuierlichen Umsatzrückgang bei Financial Services, wir ergreifen Maßnahmen, um GECS neu zu fokussieren.

Wir erreichten einen Reingewinn von 3,8 Mrd. USD, dies entspricht einer Abnahme um 44%. Beim Gewinn je Aktie erreichten wir 0,36 USD und lagen damit im Einklang mit unserer Dezember-Prognose. Darin enthalten sind die 1,5 Mrd. USD an Umstrukturierungsaufwand nach Steuern sowie andere Aufwendungen im 4. Quartal. Insgesamt belief sich der Cashflow aus operativer Tätigkeit auf 19,1 Mrd. USD, und der Cashflow bei Industrial lag, wie ich bereits gesagt habe, bei 16,7 Mrd. USD, ein Plus von 5%. Ich werde ein paar Seiten später noch genauer auf die Barmittel eingehen.

Links unten sehen Sie unsere Steuersätze für das Quartal und das Jahr. Ich widme mich eine ganze Seite lang mit der nächsten Grafik den Steuersätzen, aber lassen Sie mich hier die Zusammenfassung beschreiben.

Erstens, der Steuersatz fiel genau so aus wie wir im Dezember vorhergesagt hatten. Der konsolidierte Satz für das Quartal sind negative 56%, er ergibt sich aus einer großen Steuergutschrift, die Folge eines deutlich geringeren Vorsteuergewinns für das Quartal. Sie können sehen, dass dafür GE Capital verantwortlich ist, der Satz bei Industrial liegt bei 25% für das Jahr.

Der konsolidierte niedrigere Vorsteuergewinn beinhaltet die Auswirkung höherer Verlustrückstellungen bei GE Capital, Wertberichtigungen und auch die Umstrukturierungen im 4. Quartal.

Für GE Capital ist der Satz positiv, denn wir teilen den Steuervorteil oder die Gutschrift in ein negatives Vorsteuereinkommen auf, so dass sich ein positiver Satz ergibt. Und ich denke, ein wichtiger Punkt hier lautet, dass es uns unsere Gewinne bei Industrial erlaubt haben, diese steuerlichen Verluste von GE Capital zu nutzen. Es ist einer der Vorteile der Verbindung der Segmente Financial und Industrial in einem Unternehmen. Ich werde mich auf der nächsten Seite mit dem Umfang der Auswirkung des 4. Quartals auf die Steuern befassen.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Ergebnisse der Geschäftsbereiche. Ich werde in ein paar Seiten auf jeden einzelnen Bereich eingehen, aber Sie sehen, dass unsere Segmente in Industrial ausschließlich C&I im Quartal um 3% zugelegt haben, dies entspricht unserer Prognose vom Dezember

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

von 0% bis 5%. Und ausgelöst wurde dies durch das zweistellige Wachstum bei Energy. GE Capital Finance erreichte einen Gewinn von etwas über 1 Mrd. USD und stand damit im Einklang mit unserer Vorgabe vom Dezember. Insgesamt ging der Segmentgewinn um 25% zurück.

Die Differenz zwischen dem Segmentgewinn und den Gesamtzahlen spiegelt die Umstrukturierung wider, die im 4. Quartal gegenüber dem Vorjahr um etwa 850 Mio. USD nach Steuern höher ausfiel. Daraus ergibt sich dann der Gesamtreingewinn.

Als Nächstes folgen weitere Informationen zu Steuern, speziell für GE Capital. Links sehen Sie die Entwicklung der Steuern vom 4. Quartal 2007 bis hin zum 4. Quartal 2008. Der Steuersatz im 4. Quartal 2007 lag bei etwa 1% bei GECS und das sind die Auswirkungen in Höhe von 30 Mio. USD, die im linken Balken aufgeführt sind.

Dann, zum Vergleich mit dem 4. Quartal 2008, wenn man sich die Zahlen ansieht, so hatten wir drei Kategorien, die sich auf den Steuersatz auswirkten. Wir hatten höhere Verluste und Wertberichtigungen von etwa 2,6 Mrd. USD, daraus ergab sich ein Steuervorteil in Höhe von 900 Mio. USD. Wir hatten Umstrukturierungsaufwendungen und niedrigere Einnahmen, zum Beispiel niedrigere Gewinne aus dem US-Immobiliengeschäft, und dadurch sanken unsere Hochsteuereinnahmen um etwa 2,3 Mrd. USD. Und das führte ebenfalls zu einem Steuervorteil, etwa 800 Mio. USD.

Drittens entschieden wir uns im 4. Quartal für eine permanente Reinvestition von etwa 1 Mrd. USD aus im Vorjahr im Ausland niedriger besteuerten Gewinnen, was zu einem einmaligen Vorteil in Höhe von etwa 400 Mio. USD führte. Insgesamt für das Jahr – im Quartal, meine ich, ist das ein Vorteil von 2,1 Mrd. USD.

Rechts sehen Sie sozusagen den Rahmen für die Sicht auf die Kapitalsteuern für 2009; ein Versuch der Auflistung der wichtigsten Faktoren. Erstens werden wir 2009 höhere Verlustrückstellungen haben, ich werde in ein paar Seiten noch viel mehr zu Verlusten sagen. Damit wird der Steuersatz sinken. Zweitens beinhaltet der Plan weniger Umstrukturierungen, dadurch steigt der Steuersatz. Und schließlich beinhaltet der Plan niedrigere globale Vorteile und geringere einmalige Posten, und dadurch steigt der Satz ebenfalls.

Für 2009 gehen wir beim Steuerrahmen von GE Capital also davon aus, dass wir weniger einmalige Vorteile als im Jahr 2008 haben werden. Wir erwarten einen höheren Steuersatz, aber es ist nach wie vor ein negativer Satz, wie ich im Dezember gesagt habe.

Als Nächstes folgt eine Zusammenfassung der Umstrukturierungs- und anderen Aufwendungen im 4. Quartal. In der unteren Hälfte der Seite sehen Sie die Aufwendungen für Umstrukturierung und Verlustrückstellungen, über die wir im Dezember gesprochen haben. Wir sagten, wir gingen von 1 Mrd. USD bis 1,4 Mrd. USD aus, und Jeff sagte, wir würden am oberen Ende dieser Spanne liegen. Am Ende lagen wir bei 1,5 Mrd. USD, wie ich gesagt habe.

In der Mitte, wir brachten 1 Mrd. USD an Nachsteueraufwendungen auf, um die Kosten im Unternehmen zu senken. Wir schließen Projekt mit etwas über einjährigen Rückzahlungen ab, und wir reduzieren unsere Kostenstruktur in jedem einzelnen Geschäftsbereich, wie Sie hier aufgeführt sehen. Wir haben außerdem inkrementelle Rücklagen bei GE Capital finanziert.

Ich möchte nur kurz über die Rücklagen sprechen, Sie sehen, dass wir sie um weitere 0,5 Mrd. USD aufgestockt haben. Unsere Rücklagen werden hauptsächlich auf der Basis statistischer Modelle berechnet. Wir verwenden historische Verlustdaten, historische Forderungseingänge, wir verwenden Sämnisdaten. Und da wir im 4. Quartal eine geringe Zunahme beim Zahlungsverzug feststellten, haben wir all unsere Rücklagenmodelle genau geprüft.

Diese Kosten, die wir hier hinzugefügt haben, spiegeln Updates aus den jüngsten Verlusterfahrungen, Veränderungen beim Forderungseingang und Updates bei den Annahmen zum Verlustausmaß wider. Es ging um etwa 300 Mio. USD im Geschäft mit Privatkunden und um etwa 200 Mio. USD bei Unternehmenskunden.

Dann hatten wir im Quartal zusätzlich zu den Umstrukturierungen und Rücklagen und anderen Aufwendungen auch Abschreibungen und Wertberichtigungen. Sie sehen, dass wir etwa 700 Mio. USD nach Steuern hatten, und wir haben die Kategorien hier aufgelistet. Etwa 500 Mio. USD davon entfielen auf GE Capital Services und etwa 200 Mio. USD auf unsere Geschäftsbereiche von Industrial. Zusätzlich zum Umstrukturierungsaufwand von 1,5 Mrd. USD haben wir also Abschreibungen und Wertberichtigungen in Höhe von etwa 700 Mio. USD, die unseren Gewinn im 4. Quartal reduzierten.

Wir hatten also im Quartal viele Belastungen, und die 1,5 Mrd. USD haben uns wirklich geholfen, uns für ein besseres Jahr 2009 zu positionieren.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Damit werde ich mich auf der nächsten Seite befassen. Für das Gesamtjahr 2008 verzeichneten wir 1,5 Mrd. USD nach Steuern an Umstrukturierungs- und anderen Aufwendungen, und dies beinhaltet das 4. Quartal – dies schließt die Verlustrückstellungen im 4. Quartal bei GE Capital aus, aber es beinhaltet unseren Umstrukturierungsaufwand im Jahr 2008 zusätzlich zu dem, was wir im 4. Quartal getätigt haben.

Wir hatten also im Jahresverlauf etwa 0,5 Mrd. USD, und das wird uns helfen, unsere Kostenstruktur für 2009 zu reduzieren. Die Maßnahmen, die wir zum Abbau unserer Beschäftigtenzahlen und zur Vereinfachung unserer Organisation und zur Reduzierung von Ebenen unternommen haben, werden 2009 etwa 1 Mrd. USD an Vorteilen aus den Schritten zum Kostenabbau mit sich bringen.

Darüber hinaus sind wir 2008 aus einer erheblichen Menge an nicht-strategischen Assets ausgestiegen. Wir haben das Geschäft mit Kreditkarten für Unternehmen aufgegeben, unser Partnership Marketing Group-Geschäft, das Verbraucherfinanzgeschäft in Japan, und wir haben auch den Tausch von Vermögenswerten im Verbrauchersegment mit Santander abgeschlossen. Insgesamt sind wir 2008 aus Assets in Höhe von 14 Mrd. USD ausgestiegen.

Wir haben den Tausch mit Santander bereits in den ersten zwei Wochen des Jahres 2009 für weitere 8 Mrd. USD abgeschlossen, es ergibt sich also aus diesem Ausstieg aus Geschäftsbereichen eine Reduzierung der Vermögenswerte um 23 Mrd. USD. Und wir werden weiterhin Vorteile daraus ziehen, dass wir die meisten dieser Geschäftsbereiche ab 2009 nicht mehr haben. Ich denke also, die Umstrukturierung zur Kostensenkung und der Ausstieg aus diversen Geschäftsbereichen helfen uns, uns auf dieses schwierige Umfeld, mit dem wir konfrontiert sind, vorzubereiten.

Im nächsten Abschnitt geht es um Liquidität und Liquiditätsplanung, ich werde Ihnen ein Update geben, wo wir bei der Finanzierung des Unternehmens und bei unserem Cashflow stehen. Beginnen wir mit der Liquidität. Erstens, wir haben unsere Zielvorgabe zum Abbau von Commercial Papers übertroffen. Wir beendeten das Jahr bei 72 Mrd. USD. Das ist ein Rückgang um 29 Mrd. USD im Jahr 2008 und um 16 Mrd. USD allein im 4. Quartal.

Der CP-Markt ist in einer besseren Verfassung. Wir haben eine starke Nachfrage, die Kurse sind sehr niedrig. Unsere Auffanglinien zuzüglich unserer Barmittel übersteigen unseren CP-Bestand. Wir haben das CPFF seit der Begründung im November nicht in Anspruch genommen, und wir hatten eine sehr gute Reaktion auf dem Markt in Bezug auf Commercial Papers. Wir werden diese Reduzierung 2009 fortführen. Unser Ziel ist es, bis Jahresende auf 50 Mrd. USD herunter zu sein, und mit dem Plan, den wir umsetzen, sind wir dazu hervorragend in der Lage.

Das Zweite, was wir getan haben, war unsere Fähigkeit zum Management unserer Originations und unseres Inkassos unter Beweis zu stellen. Unsere Teams reduzierten unsere auslaufenden Nettoinvestitionen um 22 Mrd. USD, zusätzlich zu den Veränderungen aufgrund von Wechselkursen, das sind also tatsächliche Geschäftsreduzierungen. Wir haben im 4. Quartal dennoch nach wie vor 48 Mrd. USD an neuem Buchbestand generiert. Es wurde also gute Arbeit beim Management von Inkasso und Originations geleistet, so dass wir die Größe erreichen, die wir benötigen, um unser Leverage-Ziel zu erreichen. Darauf werde ich auf der nächsten Seite eingehen.

Wir haben das Jahr außerdem mit 36 Mrd. USD an liquiden Mitteln bei GE Capital abgeschlossen, ein Anstieg gegenüber 13 Mrd. USD zum Ende des 3. Quartals.

Der dritte Punkt bei der Liquidität ist, dass es meiner Ansicht nach wirklich wichtig ist, dass wir beim Ausbau unserer Retail-Finanzierungsquellen erfolgreich waren. CDs und Einlagen haben 2008 um 25 Mrd. USD zugelegt, entsprechend unserer Zielvorgaben vom Dezember. Wir sind hier hinsichtlich der Liquidität wirklich in einer großartigen Verfassung und liegen bei den Maßnahmen für GE Capital über dem Zeitplan.

Zusätzlich zur Liquidität haben wir auch unser Leverage reduziert und wir haben 2009 in erheblichem Umfang vorfinanziert. Wir beendeten 2008 mit einem Leverage von 7 zu 1 bei GECC. Wir haben 5,5 Mrd. USD an Eigenkapital von GE im Dezember eingebracht, und das kompensiert die Leverage-Wirkung, die wir beim Eigenkapital bei GE Capital aufgrund der Dollarstärke verzeichneten, die unser Eigenkapital bei der Konversion unserer ausländischen Investitionen reduzierte. Und das wurde durch sowohl die ENI-Reduzierung, die ich Ihnen auf der vorherigen Seite gezeigt habe, als auch die Kapitalspritze, die wir getätigt haben, kompensiert und brachte uns auf das Leverage von 7 zu 1, das wir angepeilt hatten.

Auf der rechten Seite sehen Sie, wir haben bereits 29 Mrd. USD an langfristigen Anleihen von GE Capital emittiert, gegenüber unserem Plan von 45 Mrd. USD für das Jahr. Wir haben also 64% unserer Erfordernis für 2009 abgeschlossen, und damit sind wir in einer hervorragenden Position bezüglich der restlichen Finanzierung, die wir für den Rest des Jahres 2009 benötigen. Wir sind in einer sehr starken Verfassung.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Nun zur Gesamtliquidität. Betrachtet man sich GE im 4. Quartal, so hatten wir seit Jahresbeginn einen CFOA von 19,1 Mrd. USD. Das ist ein Rückgang, denn wir hatten keine Sonderdividenden aus Versicherungsveräußerungen im Jahr 2008, und wir hatten einige 2007. Wir haben außerdem die GE Capital Dividende in der zweiten Jahreshälfte auf 10% gesenkt.

Der Cashflow bei Industrial ist um 5% für das Gesamtjahr 2008 gestiegen. Er übertraf unseren Plan im 4. Quartal um etwa 700 Mio. USD. Auf der rechten Seite sehen Sie die Kassenbestandsentwicklung. Wir begannen das Jahr bei 6,7 Mrd. USD. Wir fügten den Cashflow von der linken Seite hinzu. Wir schütteten 2008 unsere Dividenden in Höhe von 12,4 Mrd. USD aus. Wir vollzogen die Aktienemission, und aus dieser Aktienemission leisteten wir einen Beitrag von 5,5 Mrd. USD für GECS.

In der ersten Jahreshälfte tätigten wir einige Aktienrückkäufe, etwa 3,2 Mrd. USD, das ist also die Reduzierung von 8,7 Mrd. USD. Wir hatten 3 Mrd. USD an Investitionen in Anlagen und Geräte und Software. Wir schlossen einige Übernahmen ab, und die Schulden gingen leicht zurück. Wir beendeten also das Jahr mit 12,1 Mrd. USD an liquiden Mitteln bei GE. Fügt man die liquiden Mittel von GECS von 36 Mrd. USD hinzu, ergibt sich ein konsolidierter Kassenbestand zu Jahresende von 48 Mrd. USD gegenüber den 16 Mrd. USD zum Ende des 3. Quartals. Wir sind also in einer viel sicheren Liquiditätsposition, und wir schätzen unsere derzeitige Verfassung großartig ein.

Als Nächstes spreche ich über die Ergebnisse von GE Capital und auch die Position und den Rahmen für 2009. Ich möchte mit der Seite beginnen, die wir bei früheren Präsentationen hatten. Wir haben sie im Dezember verwendet, um über GE Capital Finance zu sprechen. Wir sagten, wir würden etwa 9 Mrd. USD erreichen, und wir haben 8,6 Mrd. USD erreicht. Wir haben einen Plan und einen Rahmen, wir wollen etwa 5 Mrd. USD im Jahr 2009 erreichen, und ich werde Ihnen zeigen, wie wir das tun werden.

Wir konzentrieren uns auf drei Schwerpunktbereiche. Erstens wollen wir diesen unglaublich schwierigen Finanzzyklus auf sichere und verantwortungsbewusste Weise meistern. Ich bin bereits darauf eingegangen, was wir in Finanzierungsfragen erreicht haben, und ich werde Ihnen in ein paar Seiten aktuelle Informationen zum Kreditzyklus geben.

Zweitens vollziehen wir eine Neupositionierung von GE Capital. Jeff sagte, wir sprechen über eine strategische Veränderung dessen, was wir sein wollen – ein kleineres, stärker fokussiertes, diversifiziertes Finanzierungs-, Kernfinanzunternehmen – und ich werde auf den nächsten Seiten auf die Zahlen dafür eingehen.

Unser dritter Schwerpunktbereich ist die kontinuierliche Unterstützung unserer Kunden durch neue Originations. Wir haben im 4. Quartal 48 Mrd. USD getätigt. Unser Plan für 2009 lautet auf 150 Mrd. USD bis 200 Mrd. USD, und wir werden uns weiterhin auf das Mid-Market-Segment, die Vertikalen und das Konsumentengeschäft konzentrieren. Also ein anspruchsvolles Jahr, aber mit starker relativer Performance. Lassen Sie mich auf die Details eingehen.

Zuerst die Zahlen für das 4. Quartal für Capital Finance. Mike Neal und sein Team haben das erreicht, was wir im Dezember vorgegeben haben. Ein Umsatz von 14,8 Mrd. USD entsprach einem Rückgang um 17%, der Segmentgewinn von 1 Mrd. USD war ein Minus von 67%, und die Vermögenswerte bei GE Capital Finance sind um 2% gesunken. Die separaten Geschäftsergebnisse sehen Sie unten links. Insgesamt ein wirklich schwieriges Quartal in einem sehr schwierigen Umfeld.

Lassen Sie mich zuerst mit GE Money beginnen. Die Vermögenswerte haben mit 184 Mrd. USD um 12% gegenüber dem Vorjahr nachgegeben, hauptsächlich bedingt durch Wechselkurse. Aber sie waren 3% niedriger als im 3. Quartal, da das Neuvolumen bei allen Produkten rückläufig war, denn wir haben weltweit das Underwriting zurückgefahren. Ein Reingewinn von 832 Mio. USD entspricht einer Abnahme um 14%, ausgelöst durch die höheren Rückstellungen vor allem in Nord- und Südamerika, 660 Mio. USD.

Außerdem hatten wir keine Wiederholung des Gewinns, den wir 2007 verzeichneten, etwa 150 Mio. USD aus dem Verkauf von Garanti-Aktien. Diese beiden Posten wurden durch den einmaligen Steuervorteil kompensiert, den ich bereits angesprochen habe. Das meiste davon entfiel auf GE Money.

Als nächstes kommt der Immobilienbereich. Vermögenswerte von 85 Mrd. USD entsprachen einem Zuwachs von 8% gegenüber dem Vorjahr, da wir zu Jahresbeginn in das Schuldenportfolio investiert haben. Fremdkapital als ein Prozentsatz des Gesamtvermögens ist auf 57% des Portfolios gestiegen, aber die Vermögenswerte sind um 4% gegenüber dem 3. Quartal zurückgegangen, da wir das Underwriting bei allem, was wir im Immobilienbereich tun, drastisch zurückgefahren haben.

Der Unternehmensbereich wies im Quartal einen Verlust von 60 Mio. USD aus. Dies entspricht einem Rückgang von über 660 Mio. USD gegenüber dem Vorjahr und war hauptsächlich auf weniger Gewinne im Quartal zurückzuführen. Wir verkauften im 4. Quartal Immobilien im

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Wert von 1 Mrd. USD und erzielten so einen positiven Gewinn, aber das war etwa 400 Mio. USD weniger als letztes Jahr. Darüber hinaus hatten wir Abschreibungen und Wertberichtigungen von etwa 200 Mio. USD im Unternehmensbereich.

Das Portfolio ist dennoch in einer guten Verfassung. Wir haben eine Ausfallquote von 1%, und zwar sind die Eigenkapitalgewinne zurückgegangen, aber wir sind voll und ganz überzeugt, dass wir unsere Investitionen während Halteperioden von Vermögenswerten mehr als wieder hereinholen. Und ich werde ein paar Seiten später noch genauer auf den Immobilienbereich eingehen.

Als nächstes kommt Commercial Lending und Leasing. Sie können sehen, dass wir Capital Solutions herausgenommen haben. Wir hatten bei unserem Corporate Lending-Geschäft ein wirklich schwieriges Quartal. Hier wurden wir von den Turbulenzen auf den Kapitalmärkten am stärksten getroffen.

Wir hatten einen Gewinnrückgang von über 400 Mio. USD aus den Mark-to-Markets bei Aktien und aktienähnlichen Wertpapieren. Am größten war Genpact mit 96 Mio. USD. Wir hatten fast 400 Mio. USD an inkrementellen Verlustrückstellungen, die wir im Quartal im Geschäftsbereich geleistet haben, und wir hatten niedrigere Gewinne von etwa 150 Mio. USD.

Und schließlich die Vertikalen. Sie zeigten im 4. Quartal eine solide Performance. GECAS ging um 5% zurück, bedingt durch eine einmalige Steuerbelastung von etwa 25 Mio. USD, aber die Portfolioqualität bleibt in guter Verfassung. Wir beendeten das Quartal – beendeten das Jahr mit einem Flugzeug auf dem Boden und fast keinen Zahlungsrückständen.

Und Energy Financial Services hatte ebenfalls ein großartiges Quartal, die Gewinne legten um 24% zu. Insgesamt also ein aufgrund der aktuellen Gegebenheiten schwieriges Quartal, das im Einklang mit unseren Erwartungen stand.

Lassen Sie mit nun etwas zur Portfolioqualität und zu den Kreditverlusten und den Rücklagen sagen, dazu komme ich auf den nächsten Seiten. Als Erstes die Zahlungsrückstände und die nicht Ertrag bringenden Assets. Links sehen Sie die Daten von Commercial. Wir haben bei Commercial im 4. Quartal einen Anstieg des Zahlungsverzugs und der nicht Ertrag bringenden Vermögenswerte verzeichnet.

Wir spüren in den meisten Portfolios Druck. Wir haben gegenüber dem 3. Quartal einen Zuwachs der Ausfallquote um 56 Basispunkte, der Hauptteil davon ist auf Capital Solutions zurückzuführen. Darauf entfielen 38 Basispunkte des Anstiegs, und auch Healthcare Financial Services verzeichnete ebenfalls einen Zuwachs.

Auch bei den nicht Ertrag bringenden Assets kam es zu einer Zunahme. Sie erhöhten sich um 37 Basispunkte, fast 700 Mio. USD gegenüber dem 3. Quartal, und zurückzuführen ist das auf unsere erstrangig besicherten Darlehen. Wir erwarten eine deutliche Erholung. Darum sind unsere erstrangig besicherten Positionen so wichtig. Ich gebe Ihnen ein Beispiel.

Im Quartal hatten wir neun Accounts, die größer als 30 Mio. USD waren. Das war alles, der ganze Rest der nicht Ertrag bringenden Assets waren weniger als 30 Mio. USD. Dies entsprach einem Engagement von etwa 450 Mio. USD, aber unser erwarteter Verlust ist weniger als 60 Mio. USD. Bei den Accounts, die in die nicht Ertrag bringenden Assets eingingen, sind wir also erstrangig besichert, das ist ein Nettoengagement von etwa 13%, aber insgesamt liegen unsere Rücklagen für nicht Ertrag bringende Assets bei Commercial bei 53%. Ich denke, wir werden also nicht Ertrag bringende Assets verzeichnen. Wir werden eine Zunahme der Zahlungsrückstände sehen; erstrangig besicherte Positionen, und daher ist unsere Diversifizierung hier so wichtig.

Rechts sehen Sie die Daten vom Consumer-Segment. Wir haben im Quartal eine weitere Verschlechterung im Consumer-Portfolio gesehen, sowohl beim Hypotheken- als auch beim hypothekenfremden Geschäft. Ich hielt es für das Beste, das Hypotheken- und das hypothekenfremde Geschäft aufzuteilen, da ein erheblicher Unterschied zwischen der jeweiligen Verlustdynamik besteht.

Die zwei Faktoren, die den stärksten Druck auf sowohl Zahlungsverzug, der links aufgeführt ist, als auch auf die nicht Ertrag bringenden Assets, die links gelistet sind, ausüben, sind das Verbrauchergeschäft in Nordamerika und das britische Hypothekengeschäft. Ich habe versucht, das unten aufzugliedern. Insgesamt erhöhten sich die Zahlungsrückstände für das Verbrauchergeschäft um 108 Basispunkte gegenüber dem 3. Quartal. Das Nordamerika-Geschäft macht 64 Punkte dieses Anstiegs aus, und das britische etwa 29 Basispunkte. Insgesamt stiegen die nicht Ertrag bringenden Assets um 62 Basispunkte, und davon entfielen 17 auf Nordamerika und 28 Basispunkte auf Großbritannien.

Wir sind auch von geringerem Volumen betroffen. Wir haben weniger Volumenzufluss, wir haben keine neuen Accounts, die derzeit vorhanden sind, und schon aus rein mathematischer Logik ergibt sich am Ende ein höherer Prozentsatz.

Die Hypothekenverlustquoten steigen, aber sie bleiben wirklich niedrig. Unser hypothekenfremder Auftragsbestand weist auch geringe nicht Ertrag bringende Posten auf. Der Anteil liegt bei 1,76%, Sie können das sehen. Und trotz der nicht Ertrag bringenden Posten im Hypothekengeschäft, die bei 5,57% liegen, sind die Verlustraten im Hypothekensegment niedrig. Die Abschreibungen im 4. Quartal betragen 109 Mio. USD, 0,67% der Finanzierungsforderungen, und unsere derzeitige Loan-to-Value-Ratio unseres Portfolios liegt bei 76%.

Wir haben in den Geschäftsbereichen, bei denen wir Geschäfte, für die kein Prime-Rating besteht, alles mit einer Loan-to-Value-Ratio von über 80% mit Hypothekenversicherungen abgedeckt, wir haben also auch Versicherungsschutz. In Großbritannien, wo wir unseren größten Bestand haben, sehen Sie, dass die Zahl der Zwangsenteignungen gegenüber dem 3. Quartal 2008 unverändert war. Wir sprechen von etwas weniger als 1.000 Häusern, bei denen es zu einer Wiederinbesitznahme kam. Obwohl also das Geschäft unser größtes Portfolio ist, geht es nur um eine kleine Zahl von Immobilien, bei denen es tatsächlich zu einer Wiederinbesitznahme kam, und der Grund ist die Art und Weise unseres Underwritings bei der Kreditvergabe und es ist die Hypothekenversicherung.

Insgesamt gehen wir davon aus, dass sich die Zahlungsrückstände sowohl bei Commercial als auch im Konsumentengeschäft 2009 weiter verschlechtern, aber wir haben dafür gute Vorkehrungen getroffen, und ich gehe auf der nächsten Seite darauf ein.

Hier ist ein Update von der Konferenz vom 2. Dezember. Wir haben Ihnen unsere Kreditverluste und unsere Rücklagen gezeigt. Wir haben hier die tatsächlichen Zahlen für das 4. Quartal aktualisiert und haben Ihnen unsere aktuelle Ansicht zu 2009 dargelegt. Ganz oben sind die Kreditverluste. Im 4. Quartal fielen die Verluste höher aus, unsere Rückstellungen, es war hauptsächlich durch Abschreibungen und Stärkung der Rücklagen bedingt. Es ergaben sich 7,5 Mrd. USD für das Gesamtjahr.

Wir haben unsere Prognose für 2009 von vorher 9 Mrd. USD auf nun 10 Mrd. USD heraufgesetzt. Wir haben außerdem die Rücklagen im Quartal um 700 Mio. USD und um 1,1 Mrd. USD für das Jahr angehoben, bei einer Zunahme der Abschreibungen von 2 Mrd. USD. Es kam also zu einer massiven Stärkung in diesem Portfolio. Die Rücklagen betragen am Ende 5,3 Mrd. USD, dies entspricht unserer Prognose, bereinigt um Wechselkursauswirkungen und einige der Geschäfte, aus denen wir im 4. Quartal ausgestiegen sind.

Wie ich bereits erwähnt habe, sind unser US-Konsumenten- und unser britisches Hypothekengeschäft die beiden Faktoren, die Druck ausüben, und oben rechts sehen Sie dazu einige Statistiken. Wenn Sie sich das Karten- und Verkaufsfinanzierungsgeschäft in den USA ansehen, unser US-Verbrauchergeschäft, so haben wir die Rücklagen im 4. Quartal um 0,5 Mrd. USD aufgestockt. Für das Jahr ergeben sich damit 1,3 Mrd. USD, damit konnten wir die Deckungsquote um 178 Basispunkte auf 6,15% der Finanzierungsforderungen erhöhen. Das ist eine wirklich gute Rücklage für diesen Bestand, und die Rücklagen für nicht Ertrag bringende Posten sind auf das 2,25-fache abgedeckt.

Wir haben also die Rücklagen in Nordamerika aufgestockt, darin spiegeln sich die Zahlungsrückstände und unsere Veränderungen beim Underwriting wider. Wir sehen einen Vorteil bei neuen Verlusten, die zu Zahlungsausfällen werden, bei neuen Accounts, bei denen es zu Zahlungsverzug kommt, aber wir verspüren natürlich noch viel Druck vom Verbraucher- und vom US-Bestand.

Beim Hypothekenbestand haben wir unsere Deckungsquote um 56% auf 0,64% erhöht. Wir haben hier als erstrangig besicherter Darlehensgeber deutlich weniger Verluste. Bei Versicherungen liegen die Rückstellungen für nicht Ertrag bringende Posten bei etwa 11,5%, und unsere durchschnittliche Loan-to-Value-Ratio für das gesamte Portfolio liegt jetzt bei 76%. Ich denke also, wir haben unsere Rücklagen massiv angehoben. Wir haben auch unsere Verlustschätzungen für 2009 nach oben korrigiert, ausgehend von dem derzeitigen Umfeld. Wir planen jetzt ein schwierigeres Verlustumfeld ein, als wir Ihnen am 2. Dezember dargelegt haben.

Betrachten wir uns nun die nächste Seite. Ich hielt es für hilfreich, noch einmal auf den Rahmen von GE Capital einzugehen, den wir im Dezember besprochen haben. Und dann rechts gehe ich auf einige der Trends in den Unternehmensbereichen ein und darauf, was von 2009 zu erwarten ist, die Frage, die sich jeder stellt. Derzeit haben wir keine Veränderungen beim allgemeinen Rahmen, der links zu sehen ist, aber ich möchte auf einige Verlagerungen innerhalb der Bandbreiten zu sprechen kommen. Ich werde Ihnen dazu ein Update geben.

Wir beendeten das Jahr bei Capital Finance mit Gewinnen in Höhe von 8,6 Mrd. USD. Wir haben nicht wirklich Veränderungen an der Bandbreite, für die wir bei den Asset-Rückgängen und den Veränderungen im Portfolio ausgehen, nach wie vor ein Minus von 0 bis 1 Mrd. USD. Wir haben keine Veränderungen bei unseren Gewinnschätzungen. Wir werden eine Abnahme um 1,4 Mrd. USD bis 1,8 Mrd. USD verzeichnen.

Zu den Verlusten, wir beendeten das Jahr, wie ich gesagt habe, mit höheren Verlusten und Rücklagen. Wir planen leicht höhere Verluste ein, etwa 10 Mrd. USD gegenüber 9 Mrd. USD, und damit wären wir nahe an der Mitte dieser Bandbreite.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Bei Vertriebs- und Verwaltungskosten sehen wir bei den Kostenmaßnahmen, die wir gestartet haben, mehr Aufwärtspotenzial. Wir erwarten, mindestens am oberen Ende der Bandbreite bei den Verkaufs- und Verwaltungskosten zu liegen, möglicherweise wird das Ergebnis noch besser, und das wird sich im Jahresverlauf noch beschleunigen.

Schließlich zu den Steuervorteilen. Sie werden 2009 sinken, aber wahrscheinlich in die Nähe der unteren Hälfte der Bandbreite hier, basierend auf unserem Abschluss des Jahres 2008. Dennoch ein deutlicher Rückgang gegenüber 2008. Also alles in allem eine konservativere Verlustannahme für 2009, kompensiert durch Verkaufs- und Verwaltungskosten und zum Teil durch Steuern, und danach operieren auch die Teams.

Rechts, wenn Sie sich die wesentlichen Zahlen von GE Capital betrachten, dann ist es sicher hilfreich, ein bisschen auf die Dynamik einzugehen. Ich beginne mit Immobilien. Wir erhöhen weiterhin unseren Fremdkapitalmix gegenüber Eigenkapital, aber wir verfolgen im Immobilienteam eine konservative Planung von Breakeven bis hin zu einem möglichen Verlust von Null bis zu einem Verlust von 0,5 Mrd. USD. Und dies ist zurückzuführen auf unsere niedrigeren Gewinnannahmen, vor allem in der ersten Hälfte, und einen leichten Anstieg der Wertberichtigungen.

Sie können sehen, dass wir letztes Jahr zum Ende des Jahres einen eingebetteten Gewinn hatten. Im 10-K-Formular wiesen wir etwa 3 Mrd. USD aus, und wir erwarten, dass wir dieses Jahr im 10-K-Formular einen eingebetteten Verlust von etwa 4 Mrd. USD vor Steuern vorlegen werden. Aber dabei haben wir 2008 einen Verkaufsgewinn von 2 Mrd. USD erreicht, und der Rest ist die Veränderung der Marktdynamik. Und ich denke, der Verkauf dieser Immobilien und die Realisierung der Gewinne war auf diesem Markt eine ziemlich gute Performance.

Ein weiterer Punkt, über den ich in Verbindung mit den 4 Mrd. USD an eingebetteten Verlusten bei Immobilien sprechen wollte, wir sind der Betreiber dieser Assets. Wir können sie langfristig halten. Die Assets werden aus bilanztechnischer Sicht zu historischen Kosten geführt. Wir prüfen sie auf Wertberichtigung unter FAS144, Wertberichtigung bei langlebigen Vermögensgegenständen. Sie werden jedes einzelne Quartal geprüft, aber sie fallen nicht unter Mark-to-Market. Wir handeln nicht mit REITs. Wenn Sie sich diesen Eigenkapitalbestand betrachten, den wir hier haben, wir generieren aus diesen Immobilien einen Nettobetriebsgewinn von etwa 1,7 Mrd. USD.

Wir verzeichnen auch jährlich die Wertminderung bei den Immobilien, bei denen wir der Eigentümer sind. Das senkt unsere Basis um etwa 1,2 Mrd. USD pro Jahr, und wir haben diese Immobilien langfristig in den Bestand genommen. Wir haben sie in unsere Bilanz genommen. Wir arbeiten an Wertschaffung, Vermietung, Immobilienverschönerungen und managen die Immobilie über einen längeren Zeitraum, und wir werden diese Immobilien fünf Jahre lang oder mehr halten.

Ich denke also, das Portfolio ist in einem ziemlich guten Zustand, es herrscht wenig Zahlungsverzug. Die Marktbedingungen sind so, wie sie sind, aber wir haben diese mit hochwertigem Underwriting abgedeckt, und uns gefallen die Angebots- und Nachfragecharakteristika der Märkte, in denen wir investiert haben. Und wir sind darauf vorbereitet, diese Immobilien während dieses Zyklus zu halten.

Als Nächstes nun zu GE Money, wir erwarten höhere Verluste. Ich denke, Sie können das sicher im Verbrauchergeschäft für mindestens das 1. und 2. Quartal sehen. Wir werden den Bestand weiter abbauen, da wir den Mix bei Commercial neu gestalten, und daher erwarten wir für 2009 einen Rückgang gegenüber 2008.

Bei den Darlehen und Leasinggeschäften bei Commercial erwarten wir wieder ein anspruchsvolles Jahr, der Verlustdruck, den wir verzeichnen, dürfte durch die Schritte bei Verkaufs- und Verwaltungskosten kompensiert werden. Wir gehen hier wirklich weltweit umfassend an die Kostenstruktur heran. Aber wir haben eine gute Marktposition, und das ganze neue Underwriting, das wir vornehmen, geschieht zu deutlich verbesserten Margen.

Dann zu den Vertikalen, wir sind bei GECAS wirklich gut positioniert, und all unsere anderen Platzierungen für 2009 sind zugesagt und solide. Und auch für EFS scheint ein ziemlich starkes Jahr anzustehen, sie dürften sich also positiv auswirken.

Wir richten uns also auf ein schwieriges Jahr in einem schwierigen Umfeld ein. Das Team operiert im 5 Mrd. USD-Rahmen für 2009, und sie wissen, dass sie das umsetzen müssen.

Lassen Sie mich nun zu Infrastructure and Media kommen. Ich beginne mit den Auftragszahlen im Quartal, wir sind hier sehr zufrieden. Auf der linken Seite sehen Sie den Bereich Equipment. Im Quartal hatten wir Auftragsgänge in Höhe von 13,4 Mrd. USD, das entspricht einem Minus von 11%. Sie können sehen, dass Energy unverändert war. Das Thermal-Business stieg um 1% an. Wind stieg um 5%. Oil and Gas hat um 19% nachgegeben, wechsellkursbereinigt um 9% angesichts der globalen Natur der Sparte. Und wir haben einige Aufschiebungen im Oil & Gas-Geschäft.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Wie Sie sehen können, hat Healthcare 6% verloren. Life Sciences hat stark zugelegt, Surgery ist offensichtlich auch positiv dank der OEC-Aufträge und -Auslieferungen gestiegen, und DI hat 14% nachgegeben. Aviation hatte einige schwierigere Vergleichszahlen. Letztes Jahr kam es im 4. Quartal zu einem Anstieg von 66%, aber trotz des Auftragsrückgangs um 26% konnte der Auftragsbestand noch ausgebaut werden. Das hohe absolute Auftragsniveau lag über dem Verkaufsniveau.

Nun zu Transportation, Sie können sehen, dass die Equipment-Aufträge um 48% im Quartal und um 59% für das Jahr gefallen sind. Wir erwarten für 2009 weniger Lokomotivenauslieferungen, und ich werde den Rahmen für 2009 für all diese Geschäftsbereiche ein paar Seiten später behandeln.

Wenn man sich also das Jahr insgesamt betrachtet, dann hatten wir 54 Mrd. USD an Equipment-Aufträgen. Wir beendeten das Jahr mit einem Auftragsbestand von 51 Mrd. USD, ein Plus von 6%, und wir sehen weiterhin ziemlich starke globale Aktivität. Ich werde etwas mehr zu den Auftragszahlen sagen, wenn ich die verschiedenen Geschäftsbereiche bespreche.

Rechts sehen Sie Services. Im Quartal hatten wir Auftragseingänge in Höhe von 9,8 Mrd. USD, das entspricht einem Anstieg von 2%. Energy war unverändert. Wir hatten starke Auftragszahlen bei der Energieerzeugung, aufgehoben durch eine Nicht-Wiederholung von einigen Aufträgen im Bereich Kernbrennstoff, die sich immer – die sich zeitlich auf uns auswirken. Sie kommen herein, sie sind groß und sprunghaft.

Oil & Gas hat 2% zugelegt; sehr gutes Upgrade, und der kurze Zyklus hat in der Sparte Oil & Gas etwas nachgegeben. Aviation hatte ein starkes Quartal mit einer Steigerung von 9%. Sowohl im Militär- als auch im kommerziellen Bereich lag die Bestellrate für Ersatzteile bei 21,9 pro Tag, eine Zunahme um 6% gegenüber letztem Jahr.

Die Serviceaufträge insgesamt für das Jahr betragen 37 Mrd. USD. Es ist ein fantastisches Geschäft. Wir beendeten 2008 mit einem Auftragsbestand bei individuell zugeschnittenen Servicevereinbarungen in Höhe von 121 Mrd. USD, das ist eine Erhöhung um 11%. Die Gesamtaufträge für das Quartal haben mit 22,8 Mrd. USD um 6% nachgegeben, aber die Gesamtaufträge für das Jahr haben mit 89,8 Mrd. USD um 5% zugelegt. Wir haben den Auftragsbestand insgesamt einschließlich Equipment-Service um 15 Mrd. USD im Jahr 2008 gesteigert, in den Infrastructure-Sparten herrscht also nach wie vor noch ziemlich viel Geschäftstätigkeit.

Ich beginne aus Geschäftssicht mit dem Energy Infrastructure-Team. Der Umsatz lag bei 11,4 Mrd. USD, eine Steigerung um 21%. Wir hatten einen Segmentgewinn von 2 Mrd. USD, ein Zuwachs von 11%. Beginnen wir mit Energy.

Die Auftragszahlen bei Energie lagen, wie ich bereits gesagt habe, unverändert bei 8,7 Mrd. USD, aber das ist ein starkes absolutes Auftragsniveau. Für das 4. Quartal beliefen sich die Auftragszahlen für Equipment dabei auf 5 Mrd. USD und waren unverändert. Wir erhielten im 4. Quartal Aufträge für 70 Gasturbinen, eine gute absolute Auftragszahl. Nur sechs Gasturbinen oder etwa 200 Mio. USD des Irak-Auftrags über 55 Einheiten, den wir im Dezember bekannt gegeben haben, der Auftrag über 3 Mrd. USD, sind in dieser Zahl enthalten. Wir haben also weitere 2,8 Mrd. USD aus diesem Auftrag, die eingehen werden.

Was wir brauchen ist ein unterzeichneter Vertrag. Wir brauchen nicht erstattungsfähige Barmittel, bevor wir sie in die Auftragszahlen einbeziehen. Wir haben also angekündigt, dass wir die Vereinbarung haben, aber sie ist noch nicht in diese Auftragszahlen eingeflossen. Das ist ein weiteres Anzeichen für das weiterhin bestehende Konjunkturgeschehen.

Die Auftragszahlen bei Wind haben im Quartal um 5% auf 4 Mrd. USD zugelegt, etwas über 930 Turbinen gegenüber 900 im letzten Jahr. Die Aufträge bei Air stiegen um 86% auf ungefähr 700 Mio. USD. Ausgeglichen wird all das durch die Auftragszahlen bei Nuclear, diese gingen um etwa 90% auf 18 Mio. USD zurück, hier herrscht also nicht viel Aktivität bei Equipment.

Die Serviceaufträge waren im 4. Quartal unverändert. Bei Energy Services gab es einen Anstieg um 9%, wieder ausgeglichen durch Nuclear Services, die aufgrund des Nachladezeitpunkts beim Treibstoff um etwa 55% nachgegeben haben. Der Auftragsbestand insgesamt lag bei 24 Mrd. USD, ein Plus von 14%, und die Auftragspreisentwicklung zog um 5,5% an, also eine sehr starke kontinuierliche Auftragsaktivität beim Energy-Geschäft.

Der Umsatz im Quartal war sehr stark, er erhöhte sich um 29%, bedingt durch das Wachstum bei Energieerzeugung. Hier kam es zu einem Anstieg um 48%, und der Umsatz im Servicebereich verbesserte sich um 3%. Das Thermal-Segment hatte ein hervorragendes Quartal. Der Umsatz legte bei starkem Volumen um 76% zu. Wir hatten zwei Gasturbinen mehr, fünf Dampfturbinen mehr, 17 Generatoren mehr, und dann war noch etwas mehr Anlagenperipherie, dabei handelt es sich um mehr Fremdeinspeisung zu niedrigeren Margen, aber viel Umsatz.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Wind legte bei mehr Einheiten um 29% zu. Hier waren es 988 Einheiten im Quartal, ein Plus von 168 Einheiten. Der Umsatz im Servicebereich ist, wie ich gesagt habe, um 3% gestiegen, es herrschten schwierigere Vergleichszahlen gegenüber dem Vorjahr, letztes Jahr gab es Großaufträge bei Transaktionsteilen und hohen Umsatz.

Für Energy hat der Betriebsgewinn um 15% angezogen. Zurückzuführen ist das auf das starke Volumen, das ich gerade bei Power Generation angesprochen habe, teilweise kompensiert durch einen etwas niedrigeren Betriebsgewinn bei Services. Dieser fiel in diesem Quartal um etwa 10% niedriger aus. Wir hatten höhere Inflation bei den Instandsetzungskosten bei Fleet, und Energy hatte außerdem eine Belastung in Höhe von 30 Mio. USD durch die Nettokündigungen im Nuclear und Wind-Geschäft. Also Negativpunkte bei Nuclear und einige positive Punkte bei Wind und Aero.

Nun zum nächsten Bereich, Oil & Gas, hier gab es wieder ein starkes Quartal, und der Bereich hatte ein großartiges Jahr. Die Aufträge von insgesamt 1,9 Mrd. USD entsprachen einem Minus von 11%. Wie ich sagte, verzeichneten wir eine Auswirkung von niedrigeren Preisen in der Wirtschaft. Wir hatten Stornierungen von etwa 275 Mio. USD im Oil & Gas-Geschäft, aber das hatte keine Auswirkungen auf das operative Geschäft, während die Nettoposition von liquiden Mitteln jegliches Engagement, das wir hatten, kompensierte.

Außerdem machte sich der starke Dollar bemerkbar. Ohne Wechselkursauswirkungen, selbst einschließlich Stornierungen, waren die Aufträge unverändert. Der Umsatz sank um 4%, Equipment gab 13% nach, und Services legten 14% zu. Wieder waren es die Wechselkursauswirkungen, der starke Dollar; der Umsatz war in Landeswährung um 6% höher. Der positive Service-Mix bei Equipment im Oil & Gas-Geschäft ergab die ausgezeichnete Entwicklung des Betriebsgewinns mit einem Wachstum von 22%. Also ein zweistelliges Wachstum im Energy-Geschäft und für uns kontinuierlich großartige globale Wirtschaftsaktivität.

Nun kommen wir zu Tech Infrastructure. Der Umsatz lag bei 12,6 Mrd. USD, eine Steigerung um 1%. Der Segmentgewinn betrug 2,5 Mrd. USD, auch ein Plus von 1%. Sie können die Ergebnisse des Geschäftsbereichs wieder oben links sehen. Lassen Sie mich nun kurz einige der Highlights aller einzelnen Bereiche hier ansprechen.

Das Quartal war für Aviation sehr gut. Die Auftragseingänge im Quartal beliefen sich auf 5,3 Mrd. USD, ein Rückgang von 12%. Das war zu erwarten, Flugzeugzellen oder Auftragsbestand ausgebucht bis 2011 oder 2012. Wir wussten, wir würden schwierigere Vergleichszahlen bei Triebwerken gegenüber einigen der Auftragszahlen des Vorjahres haben.

Die Auftragseingänge für Triebwerke für den kommerziellen Bereich lagen im 4. Quartal bei 1,5 Mrd. USD, also nach wie vor viel Aktivität, auch wenn es eine Abnahme um etwa 40% bedeutet. Die Auftragseingänge im militärischen Bereich waren ziemlich stark, sie sind nur um 4% geschrumpft. Und die Serviceaufträge erhöhten sich um 9%, wir konnten somit trotz einer schwierigen Vergleichsbasis unseren Auftragsbestand bei Equipment ausbauen. Im Jahresvergleich ist der Auftragsbestand bei Equipment um 9% höher.

Der Umsatz hat mit 5,2 Mrd. USD um 2% angezogen. Ausgelöst wurde dies durch mehr Auslieferungen im militärischen Bereich, plus 78%, teilweise ausgeglichen durch weniger Triebwerke für die kommerzielle Luftfahrt, minus 14%, und der Umsatz bei Commercial Service stieg um 4%. Daraus ergab sich ein Betriebsgewinn von 1,2 Mrd. USD, eine Erhöhung um 21%, zurückzuführen auf Preise, die über der Inflation lagen, und eine gute Produktivität im Servicebereich.

Bei Healthcare sank der Umsatz um 3% und der Segmentgewinn um 9%. Dies ist glücklicherweise das letzte Quartal, auf das sich die Anpassung der Umsatzrealisierung vom letzten Jahr auswirkt. Ohne diese Auswirkung wäre der Segmentgewinn, wie Sie an der Fußnote der Grafik sehen können, um etwa 8% gestiegen. Die Auftragseingänge bei Healthcare sanken um 4%, Equipment gab 6% nach, und Services legten 1% zu.

Wir verzeichnen weiterhin Druck im DI-Geschäft. DI hat um 14% nachgegeben, ausgelöst durch stärkeren Druck in den USA. Die Auftragseingänge sanken etwa – etwas weniger als 30%, und international war in Landeswährung ein Anstieg um 8% zu verzeichnen. Insgesamt hat der Umsatz im Quartal also um 3% nachgegeben.

Wir hatten ein leichtes Wachstum bei Life Sciences von 13%. Wir hatten gute Zahlen bei Surgery aus den Auslieferungen des OEC-Geschäfts. Wir hatten ein Wachstum von 1% bei Services, dies wurde kompensiert durch DI mit einer Abnahme um 2%, Clinical Systems verlor 9%, und Medical Diagnostics rutschte um 6% ab.

Also ein gemischtes Bild bei Healthcare. Der Betriebsgewinn verringerte sich um 9%, ausgelöst durch die gegenüber der Inflation negative Preisentwicklung und die Anpassung der Umsatzrealisierung aus dem Vorjahr.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Dann zum Transportation-Geschäft hier bei Tech Infrastructure, der Umsatz hat mit 1,4 Mrd. USD um 20% zugelegt. Wir hatten ein großes internationales Lokomotivenvolumen. Wir hatten Wachstum bei unseren Windtriebseinheiten, teilweise kompensiert durch weniger Lokomotiven in Nordamerika. Der Betriebsgewinn sank um 16% aufgrund der Kostenauswirkung der Entwicklung dieser nordamerikanischen Lokomotive. Wir haben eine neue Plattform und wir hatten auch höhere Rohstoffkosten, die sich auf das Geschäft auswirkten.

Für das Jahr hat der Betriebsgewinn bei Transportation um etwa 3% zugelegt. Also ein gemischtes Umfeld bei Tech Infrastructure, aber genau das, was wir Ihnen im Dezember vorhergesagt haben.

Als Nächstes kommt NBC. NBC erzielte – das Team erzielte Ergebnisse, die den Erwartungen im 4. Quartal entsprachen. Der Umsatz lag bei 4,4 Mrd. USD, ein Minus von 3%, und der Segmentgewinn fiel um 6%. Es ist ein etwas schwierigeres Profil als größtenteils im Jahr 2008. Wir hatten eine kontinuierlich starke Performance bei Cable, aber das wurde durch den Druck, den wir auf lokalen Märkten verspüren, mehr als wettgemacht.

Cable hat wieder ein großartiges Quartal. Der Umsatz stieg um 11%, der Betriebsgewinn erhöhte sich um 22%, und die Situation ist überall stark. USA setzt die Erfolgsserie fort, Bravo, Sci-Fi, und USA wies überall ein zweistelliges Wachstum aus. MSNBC hatte ein fantastisches Quartal, ein Plus von 37%, mit großartiger politischer Berichterstattung im Quartal. CNBC legte um 14% zu und zeigt fantastische Arbeit bei Wirtschaftsnachrichten.

Die nächste Kategorie ist Broadcast. Wenn Sie sich das Netzwerk und unser TV-Produktionsgeschäft betrachten, dann sehen Sie ein starkes Quartal mit positivem Gewinnwachstum, aber die lokalen Medien hatten ein schwieriges Quartal. Der Umsatz sank um 25 und der operative Gewinn um 55, bedingt durch die Konjunkturlage. Und Sie sehen das bei lokaler Werbung.

Das TV-Studio fing dies teilweise auf. Hier ist die Performance weiterhin gut, wir erzielen viel guten Umsatz und gute Margen aus eigenem Inhalt wie House und Heroes und 30 Rock, und auch NBC News hatten wieder ein großartiges Quartal. Eine starke Nummer Eins mit Meet the Press, Today und Nightly News.

Wir sehen der Veränderung des Sendemodells mit Spannung entgegen, es gibt eine Vereinbarung mit Jay Leno für eine 22-Uhr-Sendung, diese startet in der nächsten Saison, nach September. Insgesamt hat der operative Gewinn für Broadcasting um etwa 50% nachgegeben, ausgelöst durch die lokale Performance.

Rechts sehen Sie ein gemischtes Quartal bei Film & Parks. Der operative Gewinn sank um etwa 7%. Wir hatten sechs neue Starts im 4. Quartal gegenüber vier im Jahr 2007. Das heißt, der Werbe- und Promotion-Aufwand für die neuen Releases belastete uns etwas im Jahresvergleich. Teilweise wurde dies durch sehr starke DVD-Umsätze kompensiert, sie schnellten dank Hits wie Mamma Mia um 20% nach oben.

Wir hatten insgesamt hinsichtlich Inhalten und Qualität ein ziemlich gutes Quartal. Wir haben einige gute Oscar-Nominierungen vom Team bei Universal. Herzlichen Glückwunsch dazu.

Die Parks zeigten eine uneinheitliche Performance. Die Pro-Kopf-Ausgaben waren ziemlich stark, die Besucherzahlen waren gemischt. Wir haben ein Plus von 4% in Kalifornien, ein Minus von 4% in Orlando, das ist bei dem derzeitigen Umfeld ziemlich gut.

Schließlich zu Digital & Kosten und anderem. Hulu zeigt weiterhin eine gute Performance, großartige Beachtung und gutes Wachstum. Wir ergreifen hier viele Maßnahmen zur Kostensenkung, und das Team wird sich weiter damit befassen.

Dann erreichten wir im 4. Quartal eine Einigung mit der Versicherung für die vollständige Erledigung der Auswirkung des Brandes, den wir in Hollywood hatten. Diese Leistung von etwa 225 Mio. USD wurde kompensiert durch Abschreibungen in Höhe von etwa 215 Mio. USD für einige unserer Investitionen in NBC wie Shop NBC und unsere Investition in Ion. Also eine solide Performance in einem schwierigen Umfeld.

Als Nächstes möchte ich ein paar Grafiken zum Geschäftsmodell bei Industrial besprechen, die ich in diesem Umfeld für relevant halte und die unsere Botschaft vom Dezember unterstreichen. Jeff hat im Dezember fünf Faktoren angesprochen, die uns für eine Outperformance in einem schwierigen Umfeld positionieren.

Als Erstes wäre da unsere Position bei Infrastructure. Wir beginnen 2009 mit einem Auftragsbestand bei Equipment von 51 Mrd. USD. Wir sind unglaublich gut positioniert, um an den globalen Anreizen zu partizipieren, und die ganze Welt schnürt Konjunkturpakete. Und wir werden aggressiv Möglichkeiten verfolgen, wie wir Regierungen bei der Schaffung von Arbeitsplätzen und bei der Verbesserung der wirtschaftlichen Tätigkeit und bei der Verbesserung der Infrastruktur helfen können. Wir sind dort gut aufgestellt. Wir haben aus der Sicht einer sauberen Umwelt und erneuerbarer Energien und bei Healthcare ganz klar eine großartige Position.

Zweitens unsere globale Diversität. Wir beendeten 2008 mit 53% des Umsatzes bei Industrial außerhalb der USA. Trotz der Konjunkturabkühlung gibt es noch Bereiche mit globalem Wachstum. Sie können das sehen, wir profitieren nach wie vor von Großaufträgen im Nahen Osten. Ich habe bereits den Irak-Auftrag erwähnt.

Außerdem hatten wir im 4. Quartal einen Auftrag in Höhe von 1 Mrd. USD in Saudi-Arabien. Healthcare in China im 4. Quartal legte um 33% zu, und wie Jeff gesagt hat, wurde auch hier ein Konjunkturpaket geschnürt. Unsere globale Position versetzt uns also wirklich in die Lage, von all den Marktaktivitäten überall auf der Welt zu profitieren.

Drittens unsere hervorragende Position im Servicebereich. Wir profitieren von einer großen installierten Basis, und in einem schwierigen Umfeld neigen Kunden dazu, die Nutzungsdauer ihrer Vermögenswerte auszudehnen, und das ist gut für unser Service-Geschäft. Wir hatten im 4. Quartal einen Service-Umsatz von 9 Mrd. USD bei hohen Margen mit kontinuierlichem Wachstum. Wir haben einen großartigen Bestand an individuell zugeschnittenen Servicevereinbarungen, die uns eine langfristige Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden sichern, und in einem Umfeld wie dem derzeitigen ist das wirklich wichtig.

Viertens der Wertunterschied, die Margen. Wir erwarten, dass wir 2009 eine Preisentwicklung über der Inflation erreichen. Wir haben positiven Rückenwind bei der Entwicklung der Inflation, und auch der Mix bei Equipment Services wird sich 2009 ins Positive wenden. Ich denke also, wir haben hier auf dieser Seite viele Faktoren, und dann kommt als fünfter Punkt noch die Kostenkontrolle, auf die ich auf der nächsten Seite eingehe.

Sie sprachen über – Jeff erwähnte die Art und Weise, wie wir das Unternehmen führen. Wir sind mit dem Operating Council und unserem Fokus beim Vorstand von GE Capital stark kostenorientiert. Aber im operativen Bereich bei Industrial ist das gesamte globale Einkaufsteam auf Deflation bei Materialpreisen konzentriert. Wir gehen davon aus, dass sich unsere direkten Materialkosten dieses Jahr um mehrere Milliarden Dollar verringern, und wir sehen das über die gesamte Bandbreite hinweg, da die Rohstoffpreise gesunken sind und das Umfeld schwieriger geworden ist.

Jedes einzelne Team in diesem Unternehmen hat ein Kostenziel auf der Grundlage der Personenzahl, und die Umstrukturierungsmaßnahmen, die wir im 4. Quartal finanziert haben, haben uns wirklich vorangeholfen. Sie werden uns helfen, 2009 etwa 1 Mrd. USD an inkrementellem Nutzen gegenüber dem Vorjahr zu erreichen. Außerdem ist das ein großer Teil unserer Schritte zur Senkung unserer Basiskosten von 44 auf 41 Mrd. USD.

Und schließlich hat jedes Team im Unternehmen ein Programm zur Reduzierung der indirekten Kosten, und das ist ein Teil, und die indirekten Kosten sind ein Bestandteil der Basiskosten. Aber wir erwarten im Einkauf eine Deflation von etwa 7%, und vielerorts ist es besser als das. Da wir unsere Beschäftigtenzahl im Rahmen der Kostenmaßnahmen senken, hilft uns das auch, unsere indirekten Ausgaben zu reduzieren, die Verbindung zwischen Beschäftigung und indirekten oder direkten Kosten. Wir verfolgen also wirklich aggressive Kostenmaßnahmen im ganzen Unternehmen.

Damit möchte ich nun zurück zum Rahmen für 2009 kommen. Ich dachte, ich fasse erst noch einmal den operativen Rahmen für 2009 zusammen. Wir haben darüber bereits im Dezember mit Ihnen gesprochen, ich habe dazu noch einige Anmerkungen. Wir sagten, der Umsatz würde unverändert bis 5% niedriger sein. Sie können sehen, dass wir ein Wachstum bei Industrial und eine kontinuierliche Abnahme bei Financial Services haben. Das hat sich nicht geändert.

Bei den Industrial-Segmenten erwarten wir für den Segmentgewinn einen Anstieg um 0% bis 5%. Wir haben viele Stärken, die ich gerade besprochen habe – die fünf Punkte –, darunter unser großartiger Auftragsbestand, unsere Position bei Infrastructure, unser Service-Geschäft und unser Kostenfokus. Trotz einer schwierigen konjunkturellen Lage und trotz der Finanzkrise dürften wir in der Lage sein, zu liefern.

Ich dachte, ich stelle Ihnen einige der Annahmen zu den Einheiten vor, die wir in unserem Rahmen haben, damit Sie sich bessere Vorstellungen machen können. Bei Energy hatten wir 2008 etwa 188 Gasturbinen. Für 2009 erwarten wir einen unveränderten Stand, etwa 185. Bei Wind hatten wir 2008 etwa 3.240 Turbinen. Wir erwarten, dass – in unserem Modell haben wir etwa 2.800 Turbinen. Das ist ein Rückgang um etwa 14%.

Bei Transportation hatten wir im Jahr 861 Lokomotiven. In unserem Modell rechnen wir für 2009 weiter mit etwa 600. Bei Aviation hatten wir 2008 etwa 2.156 ausgelieferte Triebwerke für den kommerziellen Bereich. Das ist tatsächlich im aktuellen Rahmen, 2.200 Triebwerke basierend auf dem Produktionsplan für Flugzeugzellen und unserem Anteil. Beim militärischen Bereich hatten wir etwa 746 Triebwerke, und wir rechnen weiter mit etwa 925, bei denen Verträge mit der Regierung bestehen.

Das hilft Ihnen also etwas bei Ihrer Sicht bezüglich der 0% bis 5% und vermittelt Ihnen einen Eindruck davon, wie wir über diese langzyklischen Geschäftsbereiche bei Infrastructure denken.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Bezüglich Capital Finance sagten wir, dass wir etwa 5 Mrd. USD haben würden. Ich bin auf die operativen Performance-Faktoren eingegangen, das Team ist wirklich voll und ganz darauf fokussiert. Wir wissen, dass es ein schwieriges Umfeld ist, und wir haben viele Maßnahmen, die wir umsetzen wollen, um es zu meistern, aber wir haben Ihnen einen Rahmen dargelegt, wie wir die Lage sehen.

Dann schließlich unsere Konzernkosten und C&I. Hier wird die Entwicklung unverändert verlaufen. Wir werden weniger Umstrukturierung haben. Wir werden etwas höhere Pensionskosten haben.

Nur ein Update zu den Pensionen, wenn Sie sich die Wolke auf der rechten Seite betrachten, sehen Sie, unsere US-Pensionen – der Hauptpensionsplan, unsere Vermögenswerte sind um 28% gefallen. So wie jeder andere letztes Jahr waren auch wir von den Renditen der Vermögenswerte betroffen. Da die Vermögenswerte um 28% gesunken sind, beendeten wir das Jahr mit einem Defizit von etwa 1 Mrd. USD im Hauptplan der USA.

Es gibt keinen Finanzierungsbedarf für 2009. Die Finanzierungsanforderungen sind nicht nur die Differenz zwischen den Aktiva und Passiva in den Büchern. Bei den Berechnungen der Finanzierungsanforderungen sind wir zum Ende des Jahres 109% überfinanziert, und wir erwarten für 2009 keine Finanzierung.

Wir werden abwarten müssen, was 2009 und 2010 mit Diskontsätzen und den Renditen der Vermögenswerte geschieht, um etwas mehr darüber zu wissen. Aber die Ausgaben werden sich 2009 leicht gegenüber 2008 erhöhen, wie wir Ihnen gezeigt haben, etwa 300 Mio. USD gegenüber 200 Mio. USD. Also keine große Auswirkung.

Insgesamt gibt es gegenüber Dezember keine Änderung am Rahmen für 2009. Ich dachte, es wäre gut, Ihnen ein paar Updates zu unserer Situation zu geben. Nun möchte ich das Wort wieder an Jeff übergeben.

---

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

Sehr gut, Keith. Vielen Dank. Ich möchte noch einmal kurz die Kapitalallokation zusammenfassen und möchte auf einen Punkt eingehen, der viel Aufmerksamkeit erhalten hat und bei dem es zu vielen Spekulationen kam. Wir planen hier ein wirklich schwieriges Umfeld ein. Die Rezession ist hart, die Krise bei Financial Services ist noch schlimmer. Im 4. Quartal wurden zwölf Finanzdienstleistungsunternehmen herabgestuft. GE wurde von S&P auf negativ eingestuft, wir sind also für ein wirklich schwieriges Umfeld vorbereitet.

Aber ich möchte wirklich sagen, dass wir das Unternehmen für eine gute Performance in diesem Umfeld vorbereitet haben. Wir haben seit Beginn der Krise jede Liquiditätszusage erfüllt oder übertroffen. Unser CFOA bei Industrial ist mit 16,7 Mrd. USD gegenüber einem Plan von 16 Mrd. USD sehr stark. Wir generierten im 4. Quartal einen Cashflow bei Industrial von 5,3 Mrd. USD.

Wir beenden das Jahr mit einer sehr starken Position bei liquiden Mitteln. Beim CP-Abbau liegen wir über Plan; 64% der Schulden sind vorfinanziert. Der Leverage ist auf 7 zu 1 gesunken, also sind wir meines Erachtens aus Sicht der Kapitalliquidität, des Cashflows in großartiger Verfassung.

Unser Management ist sehr fokussiert. Der Operating Council, GECS, zeitigen Ergebnisse. Das Team von GE Capital hat in meinen Augen wirklich großartige Arbeit bei der Umsetzung und bei der Reaktion auf dieses Umfeld geleistet. Wir haben die Häufigkeit unserer Besprechungen erhöht. Wir haben die Vergütung an die Cash-Situation angepasst. Ich denke, das Team ist sehr fokussiert und engagiert, und der Plan ist realistisch.

Meiner Meinung nach haben wir uns im Einklang mit dem Umfeld angepasst. Wir berücksichtigen das Umfeld. Wir haben die Verlustrückstellungen erhöht, und noch einmal, ich bin sehr zuversichtlich, dass wir unsere Erwartungen für dieses Umfeld in vollem Umfang berücksichtigen.

Der Schlüsselfaktor ist die Aufrechterhaltung unserer Disziplin. Wir sind der Auffassung, dass die Dividende im derzeitigen Umfeld eine gute Rendite für die Aktionäre darstellt, und wir führen das Unternehmen weiterhin mit dem Ziel eines AAA-Ratings. Wir haben also erhebliche Liquidität, wir haben die Liquidität verbessert, unsere Prioritäten bleiben gleich. Ich denke, wir haben bei GE Capital einen wirklich ausgewogenen Plan. Unsere Prioritäten für 2009 entsprechen unserem Ausblick vom Dezember, nämlich ein organisches Wachstum des Unternehmens, die Beibehaltung der GE-Dividende und die Umsetzung unseres Plans für Financial Services, den wir bei der Konferenz am 2. Dezember skizziert haben.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Also, um das Ganze noch einmal zusammenzufassen, ich denke, wir haben 2008 im Einklang mit unserer Dezember-Konferenz abgeschlossen. Wir haben 18 Mrd. USD verdient, GE Capital nahm 8,6 Mrd. USD ein, Capital Finance, Infrastructure & Media lagen mit 3% im Rahmen der Erwartungen. Wir haben den von uns vorgestellten Liquiditäts- und Cashplan umgesetzt, das ist sehr wichtig, und wir haben auf breiter Basis Umsetzung und Performance gezeigt. Wir haben die auslaufenden Nettoinvestitionen um 46 Mrd. USD im 3. Quartal reduziert, und 64% unserer Fremdkapitalfinanzierung für 2009 ist abgeschlossen.

Wir nehmen für 2009 keine Änderungen am Finanzrahmen in Bezug auf die Art und Weise vor, wie wir das Unternehmen sehen und wie wir es leiten. Wir leiten das Unternehmen mit Intensität. Wir haben kürzere Zykluszeit bei Prozessen. Wir haben die Umsatzströme diversifiziert. Wir haben den Cashflow erhöht. Wir ändern das Geschäftsmodell bei Financial Services. Wir haben die Kosten aggressiv gesenkt und sind für Anreize positioniert. Daher sind wir der Ansicht, dass das Unternehmen für ein sehr schwieriges Umfeld gut positioniert ist und eine gute Performance zeigen wird.

Damit gebe ich das Wort zurück an Trevor.

---

**Trevor Schauenberg - General Electric Company - VP, Investor Communications**

Sehr gut. Lauren, ich denke, wir kommen nun zu der Frage- & Antwortrunde.

## FRAGE UND ANTWORT

---

### Gesprächsleiterin

(Anweisungen der Gesprächsleiterin) John Inch, Merrill Lynch.

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Wenn wir also die Kapitalsituation betrachten, dann fällt mir auf, dass vielleicht eine der größten Ursachen für Druck auf den Märkten, nun, der Equity-Teil Ihres Immobilienbestands sein könnte. Keith, ich verstehe Ihre Kommentare zu einer Art Periodenrechnung und wie Sie diese Posten verbuchen, aber dann ist da dieser eingebettete Verlust.

Ich schätze, angesichts dessen, was auf den gewerblichen Immobilienmärkten geschehen ist und bei dem Druck, unter dem diese Branchen stehen, könnten Sie beschreiben, wie wir mögliche zukünftige Verluste oder Abschreibungen bei diesem Geschäftsbereich einstufen sollten? Wie lange können Sie dieses Niveau halten, ohne eine viel stärkere Belastung hinnehmen zu müssen?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Natürlich. Ich denke, was man sehen muss, ist die Art und Weise, wie ich es heute Morgen beschrieben habe. Wir investieren in diese Immobilien, um sie langfristig zu halten. Wir nehmen kein Mark-to-Market vor. Wir können sie führen. Wir nehmen von den Mietern Betriebseinnahmen ein. Wir investieren in die Immobilien und sanieren sie. Unser Haltezeitraum für diesen Equity-Bestand wird fünf Jahre und mehr sein. Wir haben Underwriting für jede einzelne Immobilie aus Sicht von Angebot und Nachfrage vorgenommen, um sicherzustellen, dass wir über einen hochwertigen Vermögenswert verfügen, mit guten Angebots- und Nachfrageeigenschaften. Und kurzfristig, wenn man mit einem Mietrückgang oder einem Leerstandsproblem konfrontiert ist, wir können das bewältigen, und wir beziehen das in unsere Annahmen ein.

Im Wesentlichen verwenden wir Daten von Dritten für unsere Annahmen zum Mietwachstum. Wir betrachten uns die Belegung auf der Basis des Marktes und unserer tatsächlichen Daten. Wir gehen bei unserer Prognose von einer Steigerung unseres Ausgabenwachstums aus. Wir verwenden Umsatzvergleichszahlen für die Kapitalisierungsraten. Wir verwenden Daten Dritter; die Diskontsätze werden von Dritten festgelegt. Ich denke also, wir gehen sehr sorgfältig dabei vor, wie wir den Wert der Immobilien betrachten, die langfristigen Aussichten für die Immobilie, mit Mietwachstum und Inflation und Kapitalisierungsraten, und wir können sie halten.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Daher bin ich der Meinung, wir werden natürlich anhaltenden Druck auf dem Markt für gewerbliche Immobilien sehen, aufgrund der Auswirkung der Arbeitslosenquote und der allgemeinen Konjunktur. Und wir beziehen das in unsere Prognosen ein, wie wir die zukünftige Entwicklung dieses Bestands betrachten. Ich meine, man kann einen weiteren Rückgang eines tatsächlichen Fair Value Mark-to-Market gegenüber diesem Bestand sehen, aber wir können diese Immobilien langfristig halten, und das wollen wir auch tun.

Ich denke, als wir den Plan für 2009 erstellten, erwarteten wir einen Verlust von 0 bis 500 Mio. USD für den Immobilienbereich. Darin enthalten war, dass wir 500 Mio. USD, 600 Mio. USD, 700 Mio. USD aus dem Schuldenportfolio machen werden. Wir werden einen ähnlichen Betrag bei dem Equity-Portfolio insgesamt verlieren, denn wir haben operative Einnahmen. Aber diese werden ausgeglichen durch Carrying Costs und diese Wertminderung, die die Basis verringert. Ich denke, es ist wichtig, dass wir die Basis jedes Jahr um 1,2 Mrd. USD senken, John.

Insgesamt werden wir wahrscheinlich 2009 ein paar hundert Millionen Dollar an Abschreibungen haben. Keine große Zahl, und sie basiert auf der aktuellen Marktsituation, unsere Schätzungen dessen, wie die Zukunft aussehen wird, ausgehend von unseren Annahmen für 2009 und 2010 und danach. Und wir sind darauf vorbereitet, den Sturm zu überstehen.

Ich denke, wissen Sie, es unterscheidet sich nicht allzu sehr von der Lage bei GECAS nach dem 11. September. Nach dem 11. September hatten wir bei GECAS die Situation, dass viele Fluglinien unter Stress standen, aber wir haben gute Vermögenswerte. Die Flugzeuge haben einen hohen Wert, und wir können diesen Sturm überstehen.

Wenn man sich ansieht, was wir seit dem 11. September erreicht haben, wir konnten nicht nur diese Vermögenswerte wieder hereinholen, sondern wir konnten das ganze Geschäft wieder in eine Position mit erheblichen Gewinnen versetzen. Das ist es, was wir sind. Wir sind ein langfristiger Investor. Wir sind ein Investor mit einer Buy-and-Hold-Strategie. Wir richten die Immobilien her, und wir haben die Fähigkeit und die Kapitalbasis, um diesen vorübergehenden Sturm bei gewerblichen Immobilien zu überstehen, auch wenn er sich ein paar Jahre hinziehen sollte.

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Dann nur noch einmal als Anschlussfrage, aufgrund der höheren Rückstellungen von 1 Mrd. USD, wenn Sie sich die derzeitige weltweite Lage betrachten, Jeff, bleiben Sie immer noch bei Ihrer Aussage, dass Sie kein zusätzliches Aktienkapital aufbringen müssen?

---

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

Wissen Sie, John, ich sehe mir die Cash-Position des Unternehmens heute an und die Stärke unseres Cashflows und solche Dinge. Und ich kann mir einfach kein Szenario vorstellen, bei dem wir zusätzliches Aktienkapital aufbringen müssten. Wir haben einfach – wir haben die gesamte Kapitalplanung, Liquiditätsplanung, Cashflow-Stärke umgesetzt. Wir haben – ich glaube, dies sehr gut gemeistert, und wir haben ein hohes Niveau an Cash und Liquidität.

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Nicole Parent, Credit Suisse.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin**

Guten Morgen. Ich schätze, ich versuche einfach nur, dieses organische Wachstum von 3% bei Industrial, das Sie für 2009 anstreben, mit den Informationen zu vereinbaren, die Sie uns für 2009 gegeben haben, und ich schätze, auch mit den Auftragszahlen für das 4. Quartal. Ich denke, vielleicht wären ein paar mehr Details zu Oil & Gas gut, Sie sprachen über Aufschiebungen im Quartal, einen Rückgang der Equipment-Aufträge, einen starken Service-Bereich. Für Transportation nannten Sie einen Auftragszuwachs um 50%, die Stückprognose für 2009 ist 30% zurückgegangen.

Und dann, schätze ich, bei Healthcare, mit dem Rückgang bei diagnostischer Bildgebung um 30%, können Sie uns darlegen, wie die einzelnen Teile Sie zu dem Wachstum bringen, von dem Sie sprechen?

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ich denke, man muss sich den Auftragsbestand betrachten. Die Auftragszahlen im 4. Quartal spiegeln nicht wirklich wider, was wir haben, den Auftragsbestand, der für 2009 auslieferbar ist, auch wenn natürlich das hohe Niveau, das absolute Niveau, auf dem wir diese Aufträge realisieren, ein Anzeichen ist, Nicole, für einen Rückgang gegenüber diesem Niveau. Ich denke, wenn man sich Geschäftsbereich für Geschäftsbereich ansieht, dann ist Energy wirklich für ein gutes Jahr positioniert. Ich denke, wir haben einen sehr starken Auftragsbestand bei Power Generation.

Meiner Ansicht nach ist Wind – wir geben eine Prognose, und wir gehen in unserem Rahmenmodell von einem Rückgang um 14 aus. Ich denke, die Konjunkturpakete könnten uns helfen, das etwas zu beeinflussen. Ob es sich nun 2009 oder 2010 auswirkt, werden wir abwarten müssen, aber ein Standard beim erneuerbaren Portfolio sowie eine Änderung des Produktions-Steuervorteils zu einer tatsächlichen Rückerstattung ändert wirklich die Marktdynamik für dieses Geschäft. Ich denke also, es ist gut positioniert.

Ich denke, bei Oil & Gas haben wir diese Aufschiebungen gesehen. Wir haben einen sehr guten Auftragsbestand. Die gute Nachricht bezüglich der Verlangsamung bei Equipment lautet, dass wir nicht viel Geld bei der Equipment-Marge machen, wenn wir diese Einheiten ausliefern, aber es ist wichtig, die installierte Basis aufzubauen. Und das Servicegeschäft wächst gut. Ich denke also, bei Oil & Gas wird sich ein ähnliches Profil im 4. Quartal ergeben, mit weniger Equipment-Auslieferungen, aber aus Sicht des Gesamtwachstums haben wir es mit einer viel besseren Servicemarge zu tun, und das Geschäft mit Equipment-Auslieferungen reicht aus, damit kein Kostenproblem beim Geschäftsmodell entsteht.

Bei Aviation haben wir meines Erachtens eine ziemlich gute Stückprognose. Ich denke, wir werden abwarten müssen, wie der Auftragsbestand aussieht, wenn man sich betrachtet, ob Finanzierung und ob die Kapitalmärkte die gesamten Produktionspläne für Flugzeugzellen, die sie haben, beibehalten werden. Wir haben versucht, uns gegen das, was unseres Erachtens ausgehend von der Lage der Finanzmärkte passieren könnte, abzusichern, aber wir haben hier aus Equipment-Sicht aufgrund des Anteils, den wir gewonnen haben, einen starken Auftragsbestand. Und das Wachstum des Service-Geschäfts bei dieser installierten Basis sieht ziemlich gut aus.

Wir haben bei Aviation – wie Sie wissen, kündigten im Sommer letztes Jahr Fluglinien weltweit an, dass etwa 1.500 herauskommen würden. Wir haben das berücksichtigt und prognostizieren sowohl in Bezug auf das, was es vielleicht für Fluglinien heißt, die neue Flugzeuge hinzunehmen, als auch in Bezug auf die Gesamtzahlen und die installierte Basis. Dass Öl auf 40 USD pro Barrel gesunken ist, hat sich vorteilhaft ausgewirkt, wir verspürten weniger Druck als wir ursprünglich für das 4. Quartal des Vorjahres erwartet hatten.

Diese Verschiebungen wirkten sich im Gesamtjahr 2008 mit etwa 200 Mio. USD auf unser Servicegeschäft aus, und wir gehen für 2009 von ähnlichen Zahlen aus.

Für Healthcare wird das Geschäft schwierig werden. Letztlich müssen wir bei den Kosten besser werden. Wir bereinigen die Kostenstruktur um viele Kostenfaktoren. Wir haben dort, wie Sie wissen, viele Produktlinien, das wird uns aus Equipment-Sicht helfen. Wir müssen im Surgery-Geschäft besser werden. Dieser Prozess ist natürlich im Gange, und wir werden 2009 einen leichten Rückenwind verspüren, aber wir beobachten natürlich den DI-Markt.

Ich denke, der andere Pluspunkt werden die Konjunkturbeize sein, unter anderem auch in China, wo viel auf lokaler Ebene getan wird, um hoffentlich die lokalen Gesundheitsmärkte zu unterstützen. Und wir verzeichnen das weltweit. Das ist ein Pluspunkt, den wir bei Healthcare beobachten müssen.

Transportation wird nachgeben, das ist keine Frage. Meiner Ansicht nach wird es zu weniger Lokomotiven in Nordamerika kommen. Wir bemühen uns um viele globale Aufträge, aber es werden gute Serviceleistungen erforderlich sein. Und es werden gute Leistungen bei verbundenen Bereichen erforderlich sein, zum Beispiel im Windturbinengeschäft, das hilft ihnen, weil sie die Getriebe bauen.

Ich denke also, wir haben all das berücksichtigt, wenn man sich den Rahmen von Null bis Fünf für Industrial ansieht, und es wird ein schwieriges Equipment-Umfeld werden. Daran besteht gar kein Zweifel. Die Teams haben ihre Pläne für 2009 auf der Basis dieses Umfelds erstellt, Nicole.

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

Nicole, das Service-Geschäft ist sehr stark. Der Auftragsbestand ist sehr stark. Wir sprechen hier von Einnahmen bei Industrial von 8 Mrd. USD. Wenn Sie an die Dezember-Konferenz zurückdenken, so entsprechen unsere Auftragszahlen in meinen Augen unserer damaligen Schätzung. Es ist sehr wenig Verkauf und Installation für 2009 gefordert, und wir haben einen sehr robusten Auftragsbestand im Service-Geschäft, das ist meiner Ansicht nach der Schlüssel für dieses Jahr.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin**

Ich verstehe. Nur noch eine Frage zu Immobilien. Keith, Sie haben glaube ich gesagt, dass Sie 1 Mrd. USD mit Gewinn verkauft haben. Könnten Sie uns etwas dazu sagen, wie hoch der Dollar-Betrag dieses Gewinns war und entsprach er Ihren Erwartungen, übertraf er sie oder verfehlte er sie?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ja, wir haben Immobilien im Wert von etwa 1 Mrd. USD verkauft. Wir erzielten mit diesen Verkäufen einen Nettogewinn von etwa 50 Mio. USD. Das entsprach den Erwartungen eines schrecklichen Marktes im 4. Quartal. Es ist weniger, als wir uns gewünscht hätten, wenn man sich das 2. oder das 3. Quartal ansieht, aber es entsprach dem, was wir zu Beginn des 4. Quartals und bei dem Umfeld, das wir sahen, schätzten.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin**

Sehr gut. Nur noch eine letzte Frage zu Transportation, Sie haben gesagt, dass Sie in die internationale Plattform investieren. Wie hoch war der Dollar-Betrag dieser Investition, nur damit wir eine End-Run Rate für das Gesamtjahr ableiten können?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Es geht um etwa 40 Mio. USD in Verbindung mit der Plattform. Wir entwickelten eine Lokomotive für Nordafrika. Wir hatten einen Auftrag über etwa 80 Stück für Ägypten. Wir haben die Auslieferung all dieser Einheiten noch nicht abgeschlossen, aber die Kosten belaufen sich auf etwa 30 Mio. USD. Wir haben einen Anschlussauftrag für Libyen für etwa 15, 18 Stück erhalten. Das ist also für uns ein Wachstumsbereich, und die Investition wird sich unseres Erachtens auszahlen.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin**

Großartig. Danke.

---

**Gesprächsleiterin**

Jeff Sprague, Citi Investment Research.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Danke. Guten Morgen. Keith, können Sie uns noch ein bisschen mehr dazu sagen, was beim Eigenkapital geschehen ist? Sequenziell ist der Eigenkapitalbestand um etwa 7,5 Mrd. USD gesunken, trotz einer Kapitalerhöhung und eines Reingewinns, der höher ist als die Dividende. Ich bin sicher, ein Teil davon entfällt auf Pensionen, aber ich habe etwas Schwierigkeiten, zu verstehen, was da los ist.

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Natürlich. Betrachten Sie sich – ich beginne mit dem 3. Quartal, Jeff. Wir hatten einen Eigenkapitalbestand von etwa 112 Mio. USD, und im 4. Quartal beendeten wir das Jahr mit etwa 105 Mio. USD an Eigenkapital. Im Wesentlichen gab es eine kleine Veränderung bei den unrealisierten Investitionsverlusten, etwa 800 Mio. USD. Die Veränderung beim Wert der Cashflow-Hedges wirkte sich mit etwa 1 Mrd. USD negativ aus.

Die Wechselkurse haben uns wirklich belastet. Der stärkere Dollar, der die Hälfte unserer Vermögenswerte bei Financial Services im Ausland und in den USA und die ausländischen Vermögenswerte von GE Industrial betrifft, wirkte sich mit etwa 7,5 Mrd. USD negativ aus. Etwa 14 Mrd. USD ergeben sich aus den Leistungsplänen. Das sind größtenteils Pensionen. Der Überschuss, der zu einem Defizit wurde.

Wir hatten einen Zuwachs von 15 Mrd. USD aus der Aktienemission, und wir haben ein Plus von 4 Mrd. USD aus den Umsatzerlösen, und dann zahlten wir unsere Dividende. Also wurde unter dem Strich unsere Aktienemission quasi durch die Leistungspläne wieder aufgehoben, und wir hatten einen Rückgang beim Eigenkapital aufgrund von Wechselkursen.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Und dann ebenso, nur um diese verschiedenen Entwicklungen zusammenzufassen, die Entwicklung von GE Capital, es gab eine leichte Anpassung vom Ausgangspunkt bei 8,6 Aber es scheint, dass Ihre Gewinne – Entschuldigung, Ihre Verluste, dass Sie nun ein Delta von 2,5 Mio. USD erwarten, basierend auf den Kreditverlusten in Höhe von 10 Mrd. USD, von denen Sie für 2009 gesprochen haben, aber Sie haben diesen Verlust-Gegenwind nicht von 1,3 Mrd. USD auf 2 Mrd. USD geändert.

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ja. Ich denke, es ist wahrscheinlich die Differenz zwischen vor Steuern und nach Steuern. Wenn man sich das Rückstellungsniveau und die Rückstellungen für Kreditverluste ansieht, es ist vor Steuern. Und dann die Entwicklung des Reingewinns bei GECS, die Entwicklung von 8,6 Mrd. USD hin zu 5 Mrd. USD, das ist die Zahl nach Steuern.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Und dann Ihre Anmerkung zu den Steuern, wir dürften mehr in der Mitte dieses Bereichs liegen, bei 1 Mrd. USD bis 2 Mrd. USD Gutschrift?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ja, ich sagte, wahrscheinlich eher am unteren Ende dieser Bandbreite als am oberen Ende. Und wir haben natürlich viel Arbeit in Verbindung mit den Steuern, damit wir das auch bekommen, aber da ist auch etwas Volatilität dabei.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Das untere Ende der Bandbreite bedeutet eine größere Gutschrift?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Nein, ich meinte mit dem unteren Ende der Bandbreite weniger Gutschrift, näher an der 1 Mrd. USD weniger als an den 2 Mrd. USD weniger, Jeff, tut mir leid.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Okay.

---

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

Jeff, ich denke, wir konnten bei GE Capital eine gute Leistung im 4. Quartal erreichen. Ich meine, man sollte das meines Erachtens nicht unterschätzen. Die Stärkung der Rücklagen, die Umstrukturierungen zur Kostensenkung. Ich würde sagen, dass wir mit dem Kostenplan wahrscheinlich noch Besseres erreichen können. Also denke ich, dass wir im 4. Quartal gute Arbeit geleistet haben, um uns für 2009 zu positionieren. Und all die Maßnahmen, die wir ergriffen haben, machen in meinen Augen die 5 Mrd. USD leichter erreichbar.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Jeff, noch ein anderer Gedanke. Sie haben Deflation als etwas Positives charakterisiert. Vielleicht ist die Deflation eine Zeit lang gut, wenn einige der Rohstoffkosten sinken. Aber sehen Sie Anzeichen für die dunkle Seite der Deflation, wo Ihre Fähigkeit, auf dem Markt die richtigen Preise zu erzielen, beeinträchtigt wird, oder sorgen Sie dafür, dass die Pläne wirklich ausgewertet und Investitionen und andere Dinge neu überdacht werden?

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

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

Jeff, ich denke, wir haben einen Zyklus durchlaufen, wenn man sich die letzten Jahre ansieht, unsere Preisgestaltung in der beginnenden zeitversetzten Inflation, unsere Preisentwicklung war besser als die Inflation. Zum Beispiel war unsere Preisentwicklung in Geschäften wie Energy im 4. Quartal sehr positiv. Wir neigen also in vielen unserer Geschäftsbereiche dazu, länger zu verkaufen als zu kaufen, daher betrachte ich es unter dem Strich als positiv.

Ich denke auch, dass Projekte aufgrund der Inflation storniert wurden und jetzt wieder stärkere Aufmerksamkeit erhalten könnten. Also noch einmal, ich denke, das ist eher positiv als negativ gegenüber dem, was wir für 2009 erwarten können, aus Sicht des Wertunterschieds.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Bob Cornell, Barclays Capital.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Guten Morgen alle zusammen. Zum allerersten Mal mehr Fragen zu Capital als zu Industrial. Noch ein Gedanke, Keith, wenn Sie sich das 4. Quartal für Financial Services ansehen, der operativen Gewinn vor Rückstellungen lag bei 1,572 Mrd. USD, gegenüber 4,7 Mrd. USD letztes Jahr. Nun, wenn Sie von diesem Niveau ausgehen und wenn Sie diese Zahl auf das Jahr hochrechnen, dann reden wir von einem operativen Gewinn von 6 Mrd. USD im Jahr 2009, und dann reden wir von Rückstellungen von 10 Mrd. USD im nächsten Jahr. Man beginnt also – wenn Sie nur das Quartal, für das Sie gerade die Zahlen vorgelegt haben, ableiten, dann reden wir für nächstes Jahr von einem erheblichen Verlust.

Also, das Ausmaß, in dem es Ihnen möglich ist – natürlich sind dabei die Kosteneinsparungen und so weiter nicht berücksichtigt. Vielleicht ist es möglich, die aktuelle Zahl zu nehmen und davon auf 2009 zu schließen, vielleicht können Sie uns da etwas helfen?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Natürlich. Ich denke, wenn man sich GE Capital ansieht, den gesamten Service-Bereich von GE Capital, dann gab es einen Vorsteuerverlust von etwa 1,5 Mrd. USD im Quartal, Bob.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Ja.

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ich würde mit der Umstrukturierung beginnen. Wir hatten 700 Mio. USD vor Steuern im 4. Quartal, das ist über jeder Run Rate, wenn ich das zurückaddieren würde. Ich denke, wenn Sie sich die Verlustrückstellungen ansehen, wir hatten im Quartal Verlustrückstellungen von 3,1 Mrd. USD. Natürlich, selbst bei einer Rate von 10 ist man irgendwo – ich gehe nur vom Durchschnitt für Quartale aus, und ich wähle kein spezielles Quartal aus. Ich sage nur, der Durchschnitt für das Jahr, das wären 2,5 gegenüber 3,1, auch hin zur Rate von 10. Das ist also 600 höher im 4. Quartal als diese Run Rate.

Verluste – Mark-to-Markets und Wertberichtigungen, im Quartal hatten wir Mark-to-Markets und Wertberichtigungen in Höhe von etwa 1,2 Mrd. USD vor Steuern. Selbst wenn ich sagen würde, dass wir im ganzen Jahr 2009 das gleiche Mark-to-Market- und Wertberichtigungsniveau wie 2008 haben würden, wissen Sie, wir hatten Marks im 1. und im 3. Quartal.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Das wären im Gesamtjahr etwa 1,6 Mrd. USD vor Steuern. Das wäre also weniger als im 4. Quartal. Weitere 800 Mio. USD im 4. Quartal, ich denke, das war hinsichtlich Marks und Wertberichtigungen ein sehr schwieriges Quartal für uns hier bei GE Capital.

Und dann schließlich niedrigere Kosten. Wir haben im Jahresvergleich um etwa 2 Mio. USD niedrigere Kosten. Sie sprechen von 0,5 Mio. USD. Ich kann Sie wieder auf über 1 Mrd. USD an Vorsteuergewinn bringen, und dann ist man für das Jahr bei sagen wir 4,5 Mrd. USD, vor Steuern.

Und dann dieses Jahr, für das Gesamtjahr sind da auch Steuergutschriften von etwa 2,4 Mrd. USD für das Gesamtjahr. Und das ist diese Entwicklung, die wir Ihnen vorstellen, die Steuergutschriften, die einmaligen Posten, und andere Dinge, die sich nicht auf dem gleichen Niveau wiederholen.

Selbst bei 1 Mrd. USD weniger an Steuergutschriften wären es immer noch 1,4 Mrd. USD. Man ist immer noch nahe an – für GE Capital insgesamt eine höhere Zahl als die 5 Mio. USD. Man kommt auf 5,5 Mio. USD bis 6 Mio. USD. Also wieder ungenaue Makro-Zahlen vom 4. Quartal, aber ich denke, das stimmt mit dem Rahmen überein, den wir dargelegt haben, 5 Mrd. USD für GE Capital Finance für 2009.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Okay, wir werden Feinabstimmungen vornehmen, ich verstehe. Ich glaube, wir hatten gedacht, dass Sie, dass GE uns etwas zum 1. Quartal sagen könnte, vielleicht im Hinblick auf einen Prozentsatz der Einnahmen, die im 1. Quartal erzielt werden könnten. Ist das bei dieser Konferenz möglich?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Nun, wir haben gesagt, dass wir keinen Quartalsausblick für den Gewinn je Aktie geben werden, und ich denke, wir bleiben dabei. Wir haben Ihnen den Rahmen für 2009 dargelegt, und ich bin der Meinung, dass sich jeder sein eigenes Modell bauen muss. Sie können sich ansehen, wie der Prozentsatz des Jahres historisch aussieht. Sie können sich die Run Rates unserer Unternehmensbereiche ansehen. Sie können Ihre eigenen Modelle dazu erstellen, wie Kostenvorteile einfließen, basierend auf Umstrukturierung und ähnlichen Dingen. Wir geben keinen Ausblick auf den Gewinn je Aktie im 1. Quartal.

---

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

Wir haben den Rahmen aktualisiert. Noch einmal, Bob, wir haben den Rahmen aktualisiert, und der aktualisierte Rahmen sagt, basierend auf Auftragsbestand, Auftragsrate, Kostensenkung, Produktivität bei Industrial ist Null bis Fünf für das Jahr immer noch solide. Und Keith hat Ihnen gerade einen Überblick für Capital Finance gegeben, also denke ich, dass wir an dem Rahmen festhalten wollen. Wir haben ihn heute aktualisiert und sagen, dass wir, ausgehend von dem, was wir sehen, ihn immer noch für in Ordnung halten.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Wir werden unsere Bleistifte spitzen. Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Nigel Coe, Deutsche Bank.

---

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst**

Danke. Guten Morgen. Noch einmal kurz zu Jeffs Frage zu den Wechselkursen, von diesen 7,5, wie viel davon entfiel auf GE Capital?

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Wenn Sie sich nur das Eigenkapital von GE Capital betrachten, dann geht es um etwa 6 Mrd. USD aufgrund von Wechselkursen. Wenn Sie also GE Capital ansehen, es beendete das 3. Quartal mit etwa \$56 Mio. USD Eigenkapital, beendete das Jahr bei 53 Mio. USD. Im Wesentlichen wurden die 6 Mrd. USD aus Wechselkursen durch den Beitrag in Höhe von 5,5 Mrd. USD kompensiert, den wir aus dem Mutterunternehmen hineinsteckten.

---

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst**

Okay, okay. Dann eine Frage, die immer wieder aufgetaucht ist, zur Bilanz, die Rücklagen für die Verluste liegen derzeit unter der Verlustrückstellung in der GuV. Die Frage ist, wenn Sie Verluste in Höhe von 10 Mrd. USD für 2009 erwarten, warum spiegelt dann die Bilanz diese 10 Mrd. USD nicht wider?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ja, ich denke, wir müssen dafür sorgen, dass sich die Verluste widerspiegeln, was der eingebettete Verlust im Portfolio ist, und das ist sehr stark statistisch bedingt. Ich denke, wenn man sich die Rückstellung von 31 im 4. Quartal betrachtet, ist das wahrscheinlich als Run Rate etwas hoch. Aber die Rückstellungen, die wir für Verluste haben, sind genau das, was wir brauchen, basierend auf dem, was in unserem momentanen Bestand eingebettet ist.

Leider können wir keine Verluste für Dinge buchen, die unserer Ansicht nach in der Zukunft eintreten könnten. Zum Beispiel hat unsere Verlustschätzung von 10 Mrd. USD, Nigel, eine durchschnittliche Annahme einer Arbeitslosenquote von derzeit über 9%. Aber das ist nicht die aktuelle Arbeitslosenquote. Ich kann also keine Verluste für Faktoren buchen, die ich für die Zukunft vorhersehe, aber ich berücksichtige sie bei der Zusammenstellung der Rahmenvorgabe.

---

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst**

Okay, das ist klar. Dann noch einmal zu den gewerblichen Immobilien, ich möchte da nur noch etwas klären. Im Wesentlichen ist also der Carrying Value der Immobilien der innere Wert, das heißt, die diskontierten Mieteinnahmen, die Sie verbuchen. Ist das richtig? Auch wenn Sie also (mehrere Redner)

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Der Carrying Value ist der Buchwert, neutralisiert um die jährliche Abschreibung.

---

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst**

Gut. So lange der innere, d.h. der diskontierte Wert der Mieten, diesen Wert sozusagen hält. Auch wenn eine große Lücke zwischen dem inneren und dem Marktwert bestünde, würden Sie sich immer noch nicht unter dem Druck von Abschreibungen fühlen?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Die Prüfung nach FAS 144 erfolgt nicht auf Basis des diskontierten Cashflows, sondern auf diskontierten zukünftigen Cashflows. Wir prüfen also auf den Fair Value, und so kommen wir zu unserem eingebetteten Verlust, über den wir heute mit Ihnen gesprochen haben. Aber die tatsächliche Prüfung befasst sich mit dem undiskontierten Cashflow.

---

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst**

Okay, das ist klar. Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Scott Davis, Morgan Stanley.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Ich versuche, das etwas besser zu verstehen, Sie haben etwas zu den statistischen Modellen und dem Niveau Ihrer Rücklagen gesagt. Mal nicht als Finanzmensch, wenn man sich 2002, 2003 noch einmal ansieht, dann waren Ihre Rücklagen viel höher. Wenn man bedenkt, wie schwer diese Krise bisher war, wie passen Sie dann diese Modelle so an, dass sie realistisch sind?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Wir arbeiten sehr intensiv daran. Ich möchte noch einmal zurückblicken – wenn Sie zurückblicken – jeder geht zurück zum Stand von 2000, dem Unternehmen vor 2001/2002 – ich weiß nicht genau, wann die Veränderung aufgrund von Bilanzierungsanforderungen vorgenommen wurde. Ich hatte Jahr ein, Jahr aus eine Verlustrückstellung von 2,63, und die Bilanzierung änderte sich, man musste den eingebetteten Verlust in den Büchern ausweisen.

Das Ergebnis, die Portfolioqualität verbesserte sich und die Zahlungsrückstände gingen zurück und wir hatten einen offensichtlich sehr guten Zeitraum aus Kreditperspektive, mit einem Rückgang auf den tatsächlichen eingebetteten Verlust. Die Veränderung bei den Verlustrückstellungen im Vergleich zu früher ist also wirklich durch andere Anforderungen aus Sicht der Verlustrückstellungen bedingt.

Wenn Sie sich ansehen, wo wir heute stehen, wir haben eine umfassende Untersuchung im 4. Quartal durchgeführt, basierend auf den von uns verzeichneten Zahlungsrückständen und basierend auf dem Druck, der auf jedem lastet. Natürlich wären wir verrückt, wenn wir nicht eine ganze Tonne von Ressourcen dafür aufbringen würden, sicherstellen würden, dass wir alles richtig machen. Das ganze Team ist darauf konzentriert, alles richtig zu machen.

Wir betrachten unsere statistischen Modelle. Wir betrachten die historischen Verlustraten. Wir betrachten uns ein Update für das 4. Quartal, um mehr Verlustinformationen aus der jüngsten Zeit zu erhalten, basierend auf den Zahlungsverzugsraten. Und wir haben auf der Basis dieser Untersuchung die Rückstellungen um über 0,5 Mrd. USD nach Steuern angehoben, ich denke also, wir versuchen wirklich, dafür zu sorgen, dass wir auf dem laufenden Stand sind und alles richtig machen.

Aber wir befinden uns in einem schrecklichen Kreditumfeld. Wir werden noch mehr Druck seitens der Verbraucher spüren. Wir werden noch mehr Druck seitens des gewerblichen Bereichs spüren. Wir erwarten das, und die Rückstellungen werden steigen müssen, wenn es eintrifft. Und wir versuchen, ein schlimmeres Umfeld als heute zu prognostizieren, und das wird sich in zukünftig höheren Verlustrückstellungen widerspiegeln, Scott. Das ist einfach die Art und Weise, wie die Mathematik in den Formeln funktioniert.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Natürlich. Vielleicht wäre es hilfreich, wenn Sie unser Gedächtnis nur noch einmal kurz auffrischen könnten, bei wie viel Prozent der Vermögenswerte ist Mark-to-Market gegenüber den langlebigen Vermögenswerten erforderlich?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Insgesamt handelt es sich bei der Mehrheit unseres Bestands um Finanzierungsforderungen, und diese müssen den Fair Value auf der Basis des eingebetteten Verlusts widerspiegeln. Die Mehrheit unserer Vermögenswerte, die große Mehrheit unserer Vermögenswerte sind also Finanzierungsforderungen. Für sie gibt es Rückstellungen, die ich Ihnen gezeigt habe, dies führt zu einem realisierbaren Nettowert auf Basis des Fair Value der Forderungen abzüglich – der Wert der Forderungen abzüglich der Rücklagen für den eingebetteten Verlust.

Die tatsächlichen Mark-to-Market-Vermögenswerte im Bestand liegen bei etwa 10 Mrd. USD, das läuft direkt durch die Gewinn- und Verlustrechnung. Wir haben weitere 45 Mio. USD an Vermögenswerten in unserem Versicherungsportfolio in unserem Trinity-Portfolio an kurzfristigen Guaranteed Investment Contracts. Bei denen erfolgt Mark-to-Market durch andere umfassende Einnahmen. Aber die große Mehrheit sind Finanzierungsforderungen.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

Dann die andere Kategorie, das wären die langlebigen Vermögenswerte wie der Immobilienbestand und an andere verleastes Equipment, einige der Operating Leases im GECAS-Portfolio, solche Dinge, die zu historischen Kosten gehalten und auf Wertberichtigung geprüft werden.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Okay. Und dann zum Schluss, und ich weiß, wir haben im Dezember viel darüber gesprochen, aber können wir über die Dividendenbegründung reden? Sie ist ganz klar keine Unterstützung für Ihre Aktie. Die Aktie rentiert fast 10%. Sie haben gerade Anleihen zu etwa 7% ausgegeben, Sie haben also angesichts ihrer Fremdkapitalkosten außerordentlich hohe Eigenkapitalkosten.

Können Sie also etwas sagen zu – die Kapitalmärkte sagen Ihnen etwas, aber fließt das in Ihre Entscheidung ein, ob die Dividende aufrecht erhalten werden soll? Warten Sie ab, wie hoch die Arbeitslosenquote in sechs Monaten sein wird, bevor Sie eine längerfristige Entscheidung treffen? Vielleicht können Sie kurz auf den Gedankengang eingehen und auch darauf, was der Vorstand seit Ihrem Update im Dezember diskutiert hat.

---

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

Sicher, Scott. Ich würde sagen, dass die Ergebnisse, die wir im Quartal erzielten, dem entsprachen, wovon wir bei der Konferenz im Dezember ausgingen. Der Cashflow war tatsächlich stärker, also ist unsere Cash-Position heute tatsächlich besser als unsere Position im Dezember. Das Kapital insgesamt im Unternehmen, das Cash im Unternehmen beträgt fast 50 Mrd. USD. Unser Cashflow bei Industrial für das Quartal betrug 5,3 Mrd. USD, wir sehen also die Liquidität und den Cash-Plan im Unternehmen positiv.

Die Frage lautet also, wie setzt man dieses Kapital ein und wie verwendet man diese liquiden Mittel? Wir investieren in die Zukunft, wir hungern also die Unternehmensbereiche nicht aus. Wir reinvestieren in das langfristige Wachstum des Unternehmens. Wir haben einfach das Gefühl, dass es in dieser Zeit der Unsicherheit gut ist, den Investoren mit der Dividende etwas zurückzugeben, aber wir müssen uns nicht überanstrengen, um sie zu zahlen.

Anders ausgedrückt, wir haben viel liquide Mittel und viel freien Cashflow und viel Kapital im Unternehmen. Und daher sind wir zu dem Schluss gekommen, dass es die anlegerfreundlichste Verwendung dieses Kapital ist.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Okay. Gute Erklärung. Danke, Leute.

---

**Gesprächsleiterin**

Jason Feldman, UBS.

---

**Jason Feldman - UBS - Analyst**

Guten Morgen. Wenn ich also die Folien richtig lese, dann zeigen Sie uns, dass Sie bei den Rücklagen von einer Erhöhung um etwa 2 Mrd. USD im Jahr 2009 ausgehen, aber die Rückstellungen steigen nur um etwa 2,5 Mrd. USD. Entgeht mir da etwas? Gehen Sie nur von einem Anstieg der Abschreibungen um 500 Mio. USD, 600 Mio. USD nächstes Jahr aus?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Rückstellungen beinhalten die Abschreibungen und Rücklagen.

---

**Jason Feldman - UBS - Analyst**

Ich verstehe. Wenn also die Rückstellungen um 2,5 steigen –?

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Die Abschreibungen erhöhten sich dieses Jahr um 2 Mrd. USD. Wir haben wirklich eine massive Beschleunigung der Abschreibungen, auch bei – mit der Erhöhung der Rückstellungen um 3 Mrd. USD, die Abschreibungen nahmen um 2 Mrd. USD zu. Ich denke, man sieht hier eine Run Rate, die sicherlich im Verbraucherbereich eher reflektierend ist als dass sie beschleunigt, ich würde sagen, im gewerblichen Bereich, ja.

---

**Jason Feldman - UBS - Analyst**

Okay. Sie erwarten also eine Verlangsamung beim Wachstum der Abschreibungen?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Im Verbraucherbereich.

---

**Jason Feldman - UBS - Analyst**

Okay, vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Steve Tusa, JPMorgan.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Nur eine Frage zu den Rücklagen. Ich habe bemerkt, dass Sie den Mix von Verbraucher und gewerblich nicht wirklich geändert haben, und es lässt sich schwer aus dem Balkendiagramm entnehmen. Commercial scheint tatsächlich – und das bezieht sich auf die Kreditverluste – scheint tatsächlich relativ unverändert gegenüber 2008.

Betrachtet man sich einige der Verluststatistiken und was Sie zum Unternehmenskreditzyklus gesagt haben, ist das konservativ genug oder steigt das 2010 wieder? Wenn Sie nur etwas zur Dynamik bei Commercial sagen könnten, denn es sieht so aus, also ob wieder das meiste der Rückstellungen vom Consumer-Bereich kommt.

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Nun, insgesamt ist die Wertberichtigung etwa 400 Mio. USD gegenüber dem 3. Quartal gestiegen. Im Commercial-Geschäft gab es einen Anstieg um 600 Mio. USD gegenüber dem Vorjahr, es ist also auch Commercial betroffen. Ich denke, der Unterschied ist, dass wir erstrangig besichert sind, und Sie werden einen langsameren Verlustzyklus bei Commercial feststellen.

Bei Consumer stellen wir das natürlich bereits fest; speziell bei den Zahlungsrückständen in den US-Beständen. Ich denke, der Hypothekenbestand hat eine langsamere und stärker verzögerte Verlustreaktion. Aber ja, wir haben bei Commercial aufgestockt, basierend auf dem allgemeinen konjunkturellen Druck, höheren Zahlungsrückständen und mehr nicht Ertrag bringenden Assets.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Aber liege ich damit richtig, dass Sie sagen, dass die Rate 2009 im Wesentlichen im Einklang mit 2008 steht, weil Sie im 4. Quartal so sehr aufgestockt haben, ist es das, was Sie sagen?

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ich denke, beide werden 2009 ansteigen, Steve; vielleicht zeigt das Balkendiagramm das nicht. Ich werde Ihnen bessere Zahlen dazu besorgen müssen, aber beide werden 2009 klar steigen.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Okay. Und dann zu (mehrere Redner) – Entschuldigung.

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Wenn Sie die Rückstellungen um 10 Mrd. USD heraufsetzen, werden Sie feststellen, dass drei Viertel davon auf Consumer entfallen, der Zuwachs im anderen Viertel im Bereich Commercial.

---

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

Schauen Sie, ich denke, seit der Konferenz vom 2. Dezember haben wir die Verlustrückstellungen um 1 Mrd. USD für 2010 heraufgesetzt. Und ich denke, ein Teil davon geschah im 4. Quartal, und eine Erhöhung der Schätzungen für nächstes Jahr, und dann die Entwicklung der 5 Mrd. USD, die Verlustdynamik hat sich nicht großartig geändert. Ich meine also, wir waren unserer Ansicht nach ziemlich konservativ. Ich glaube nicht, dass es einen Grund gibt, bei der Schätzung dieser Verluste nicht konservativ zu sein.

Wir sind im Kreditzyklus. Wir sind schon lange in diesem Geschäft. Wir gehen beim Underwriting anders vor als die Banken, wir sind erstrangig besichert. Aber schauen Sie, wir haben viel unternommen, um uns einem sehr schwierigen Umfeld zu stellen.

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Wissen Sie, Steve, ich habe mir das Balkendiagramm gerade noch einmal angesehen. Das Balkendiagramm – die Balken wurden nicht um den Anstieg der Zahl am oberen Ende des Balkens aktualisiert, Entschuldigung.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Okay, das ist also – ist also Commercial tatsächlich höher als das, was dieses Balkendiagramm zeigt?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Richtig, das Balkendiagramm bezieht sich auf den 2. Dezember. Wir haben den Balken hier nicht geändert; wir haben nur die Zahl für die Gesamtverluste aktualisiert. Entschuldigung.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Ich verstehe. Ich dachte einen Moment lang, mit meinem Lineal wäre etwas nicht in Ordnung. Zu Mark-to-Market, Sie haben gesagt, glaube ich, wie viel fällt dieses Jahr unter Mark-to-Market? 1,6 Mrd., sagten Sie, glaube ich?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Auf Vorsteuerbasis, ja.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

1,6 Mrd. USD. Das gilt also im Wesentlichen für alles außer Ihre Forderungen, also etwa 200 Mrd. USD an Vermögenswerten, schätze ich? Ist das die Zahl, von der wir ausgehen sollten?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Es dürfte viel weniger sein.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Okay.

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ich denke zu Mark-to-Market – einige der Wertberichtigungen sind offensichtlich in den 200 Mrd. USD, bei denen es sich nicht um Finanzierungsforderungen handelt. Aber ein großer Teil der Wertberichtigungen, die wir dieses Jahr vorgenommen haben, betrafen Public Equity-Wertpapiere. Wir hatten einige Milliarden Dollar, das ist auf etwa 1 Mrd. USD gesunken, glaube ich, der Betrag, der in diese Kategorie fällt. Wir hatten also ganz eindeutig viele Marks, die wir vorgenommen haben, die die Basis eines großen Teils der Public Securities, die wir hatten, reduziert haben.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Gut. Und dann noch eine Frage, diese bezieht sich wieder auf den Cashflow. Ich schätze, bei Industrial haben Sie ziemlich solide Ziele für das Betriebskapital, um Cash zu generieren. Gibt es irgendetwas – viele Unternehmen setzen mehr oder weniger alle Hebel in Bewegung, um Cash zu erhalten. Machen Sie da etwas?

Vielleicht könnten Sie etwas dazu sagen, was Sie in Bezug auf Ihre Verbindlichkeiten machen, oder bei GE Capital, ob es Rabattprogramme zur Beschleunigung gibt, Bilanzreduzierungen bei Ihren Kunden? Alles dort wäre – können Sie etwas dazu sagen, wie Sie diese Strategien geändert haben, um hier wirklich die Schotten dicht zu machen? Ich weiß, dass alle Unternehmen so etwas machen. Ich bin einfach nur neugierig, wie Sie dabei vorgehen.

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Natürlich. Wir haben einen Operating Council, wie Jeff gesagt hat. Der Schwerpunkt liegt auf Margen und auf Cash. Wenn man sich die Cash-Situation betrachtet, so haben wir spezifische Ziele für jeden einzelnen Geschäftsbereich bezüglich Lagerbestand. Wir nutzen im gesamten Unternehmen Lean, um den Lagerbestand zu senken, um unsere Zykluszeiten zu verkürzen. Wir nutzen die gleiche Vorgehensweise bei unseren Forderungen.

Wir arbeiten sorgfältig an der Reduzierung unserer überfälligen Forderungen im gesamten Unternehmen, an der Änderung unserer Bedingungen, wenn wir zu ausgedehnte Fristen haben gegenüber der Marge, die wir für Equipment bekommen. Wir haben ein Rabattprogramm bei GE Capital, bei dem Zulieferer frühzeitig bezahlt werden, wenn sie einen Rabatt nehmen, der mit einer guten Eigenkapitalrendite verknüpft ist. Und wir arbeiten an einer Zulieferbasis, um unsere Zahlungsbedingungen um etwa vier oder fünf Tage auszudehnen.

Es wird also an jedem Element des Betriebskapitals hier im Unternehmen intensiv gearbeitet. Ich denke, dass uns beim Betriebskapital das veränderte Umfeld tatsächlich hilft, wissen Sie, wir hatten in den letzten drei Jahren ein hohes einstelliges, zweistelliges Ertragswachstum im Industrial-Geschäft. Jetzt befinden wir uns in einem schwierigeren Umfeld, und wir werden nicht so viel Betriebskapital benötigen. Und das wird uns aus Cashflow-Sicht im Jahr 2009 sehr helfen, zusätzlich zu all den Maßnahmen, die wir vom Operating Council ergreifen.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Was sind die normalen Zahlungsbedingungen, einfach auf hohem Niveau?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Etwa 55, 60 Tage.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Okay. Gut, vielen Dank.

---

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

Was ich sagen möchte, nur um noch genauer auf das einzugehen, was Keith gesagt hat, wir haben hier viel unternommen, um unser Schicksal selbst in die Hand zu nehmen. Wir haben die Kosten gesenkt. Wir haben seit vergangenem Jahr reale Cash-Programme vorangetrieben. Ein Teil davon zeigte sich, denke ich, im 4. Quartal. Wir leiten das Unternehmen mit Intensität. Und ich denke, die Tatsache, dass wir fast 50 Mrd. USD an Cash und Liquidität haben und starke Programme haben, zeigt, dass wir die richtigen Schritte ergriffen haben, um in der Lage zu sein, diesen Zyklus zu bewältigen.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Dann noch eine sehr kurze Frage, wie viel Ihres Auftragsbestands wird 2009 ausgeliefert?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ich glaube, etwas über die Hälfte.

---

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

Ja, die Grafik im Dezember, Steve, zeigt denke ich wirklich –

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Etwa 26 Mrd. USD der 50 Mrd. USD.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Okay, prima. Vielen Dank.

---

**Trevor Schauenberg - General Electric Company - VP, Investor Communications**

Lauren, wir haben gleich 10 Uhr. Warum nehmen wir nicht noch eine letzte Frage an?

---

**Gesprächsleiterin**

Terry Darling, Goldman Sachs.

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

**Terry Darling - Goldman Sachs - Analyst**

Danke, Keith, ich versuche, mich kurz zu fassen. Zurück zu der Diskussion über den Wertunterschied, Sie hatten erwähnt, dass Sie in Ihrer Prognose für 2009 von Einsparungen bei Rohstoffkosten in Höhe von 2 Mrd. USD ausgehen. Könnten Sie uns dazu vielleicht die Nettoszahl sagen, was dazu führen würde, dass wir Sie zu Ihrer Preisannahme in diesem Kontext fragen?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Wir werden von einem positiven Preis im Jahr 2009 ausgehen. Natürlich ist ein Großteil davon bereits im Bestand, Terry. Wir haben keine Zahl dazu ausgegeben, wie hoch der Netto-Dollarbetrag zwischen den beiden ist. Was wir im Dezember gesagt haben, und was Jeff dargelegt hat, war, dass wir von einem Anstieg der Margen ausgehen, und wir hatten viel Rückenwind, der uns unterstützte. Wir haben den Preisfaktor im Auftragsbestand.

Ursprünglich, als wir in das 4. Quartal 2008 einstiegen, hatten die Geschäftsbereiche etwas mit Inflation zu kämpfen. Wir haben mit den Einkaufsteams gearbeitet, um das in eine Deflation zu verwandeln. Und wir sprechen über einen großen Teil dieser direkten Materialkostenreduzierung von der Deflation, den wir im Lauf des Jahres hier von den Lieferketten erhalten werden und wenn sich die globale Konjunktur verlangsamt und die Menschen wirklich den Rohstoffvorräten nachjagen.

---

**Terry Darling - Goldman Sachs - Analyst**

Außerdem, in Bezug auf die Verlagerung hier, der Gewinn fängt an, bei Industrial eine Outperformance gegenüber dem Umsatzertrag zu erreichen, sollten wir davon ausgehen, dass diese Verlagerung eher in der ersten oder in der zweiten Jahreshälfte eintritt?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Ich habe dazu keine aufgeschlüsselten Zahlen, Terry. Ich denke, wir werden uns damit befassen müssen. Ich denke, Sie werden sehen, bei Equipment gegenüber Services, eine Wende hin zu mehr Ertragswachstum bei Services als bei Equipment. Ich weiß nicht genau, wie schnell das in den Quartalen geschehen wird.

---

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

Ich würde sagen, Terry, dass Service gegenüber Equipment wahrscheinlich in der ersten Jahreshälfte eine Umkehr vollziehen wird. Der Wertunterschied ist meiner Ansicht nach derzeit ziemlich solide, und die Umstrukturierungsmaßnahmen werden im Lauf des Jahres untersucht. Es werden also einige Dinge in der ersten Jahreshälfte geschehen und einige in der zweiten Jahreshälfte, so würde ich es sagen.

---

**Terry Darling - Goldman Sachs - Analyst**

Und dann zur zusätzlichen Umstrukturierung, haben Sie für uns eine Zahl für – eine Zahl für die zusätzliche Umstrukturierung, die wir zu diesem Zeitpunkt in die Zahlen einbauen könnten?

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

Wir hatten dieses Jahr etwa 1,5 Mrd. USD nach Steuern, und nächstes Jahr beziehen wir etwa 0,5 Mrd. USD nach Steuern in den Rahmen ein.

---

**Terry Darling - Goldman Sachs - Analyst**

Also derzeit hier kein Update?

23. Jan. 2009 / 13:30 Uhr GMT, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 4. Quartal 2008

---

**Keith Sherin - General Electric Company - Vice Chairman & CFO**

\$1,5 Mrd. USD bis 0,5 Mrd. USD.

---

**Terry Darling - Goldman Sachs - Analyst**

Vielen Dank.

---

**Trevor Schauenberg - General Electric Company - VP, Investor Communications**

Terry, danke für Ihre abschließenden Fragen. Ich gebe das Wort nun wieder an Jeff Immelt für letzte Fragen (mehrere Redner).

---

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

Noch einmal, wir haben in einem sehr schwierigen Umfeld Ergebnisse erzielt, die mit unseren Aussagen vom Dezember übereinstimmen, wir nahmen fast 4 Mrd. USD im Quartal und 18 Mrd. USD im Jahr ein. Ich denke, das Highlight des Quartals ist der starke Cashflow bei Industrial und die wirklich solide Stärke der Bilanz, insbesondere angesichts des verfügbaren Cash in der Bilanz. Wir haben keine Änderungen für den Rahmen für 2009, und das ist genau das, was wir im Dezember gesagt haben.

Abschließend möchte ich noch einmal auf einen Punkt kommen, der, glaube ich, Teil der Frage von Scott war, nämlich dass wir denken, angesichts der starken operativen Performance des Unternehmens und des Rahmens und der starken Kapitalposition, dass wir immer noch an die Unterstützung der Dividende glauben und das, ohne uns zu überanstrengen. Nur dadurch, dass wir unser Schicksal selbst in die Hand nehmen und eine exzellente Umsetzung verfolgen. Das ist die beste Kapitalverwendung und Kapitalallokation.

Wir führen das Unternehmen so, dass es mit AAA bewertet ist. Wir haben das unterstützt und verfügen über viel Cash und viel Kapital. Und wir führen das Unternehmen, wir nehmen unser Schicksal selbst in die Hand, mit wirklicher Exzellenz und mit Konzentration. Nun, danke für Ihre Aufmerksamkeit. Trevor, Sie haben noch einmal das Wort.

---

**Trevor Schauenberg - General Electric Company - VP, Investor Communications**

Vielen Dank, Jeff. Nur noch ein paar Schlussbemerkungen für alle, vielen Dank für Ihre Fragen und die Zeit, die Sie sich heute genommen haben. Eine Aufzeichnung wird heute Nachmittag auf unserer Website zur Verfügung stehen. Unsere nächste Telefonkonferenz für das 1. Quartal findet am 17. April statt, und wie immer stehen Ihnen Joanna und ich für Ihre Fragen heute zur Verfügung. Vielen Dank für Ihre Zeit.

---

**Gesprächsleiterin**

Hiermit ist unsere Telefonkonferenz beendet. Wir danken Ihnen für Ihre Teilnahme. Sie können jetzt auflegen.

**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 zukunftsweisenden 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 jede dieser Annahmen sich als ungenau oder falsch herausstellen und deshalb kann keine Zusicherung abgegeben werden, dass die in den Vorhersagen betrachteten Ergebnisse eintreffen werden.

DIE IN DEN KONFERENZABSCHRIFTEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN SIND EINE TEXTLICHE DARSTELLUNG DER STATTGEFUNDENEN TELEFONKONFERENZ DES UNTERNEHMENS, UND OBWOHL ALLES UNTERNOMMEN WIRD, EINE GENAUE ABSCHRIFT ZU ERSTELLEN, KÖNNEN WESENTLICHE FEHLER, AUSLASSUNGEN ODER UNGENAUIGKEITEN IN DEM BERICHT BEZÜGLICH DES INHALTS DER TELEFONKONFERENZ AUFTRETEN. THOMSON FINANCIAL ODER DIE MASSGEBLICHE FIRMA ÜBERNIMMT KEINERLEI HAFTUNG IN BEZUG AUF INVESTITION ODER ANDERE 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.