



Abschrift der Telefonkonferenz

GE - General Electric 1Q 2008 Ertragstelefonkonferenz

Veranstaltungsdatum/-zeit: 11. April 2008 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit

Die Ergebnisse sind vorläufig und nicht revidiert. „Dieses Dokument enthält „zukunftsgerichtete Aussagen“, das heißt Aussagen, die sich auf Ereignisse in der Zukunft, nicht aus der Vergangenheit beziehen. In diesem Kontext beziehen sich zukunftsgerichtete Aussagen oft auf unsere erwartete geschäftliche und finanzielle Performance und enthalten häufig Begriffe wie „rechnet damit“, „erwartet“, „beabsichtigt“, „plant“, „glaubt“, „strebt danach“ oder „wird“. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich aufgrund ihrer Natur auf Dinge, die zu unterschiedlichem Grade ungewiss sind. Für uns sind bestimmte Ungewissheiten, die sich positiv oder negativ auf unsere zukünftigen Ergebnisse auswirken können u.a. folgende: Die Entwicklung der Finanzmärkte, einschließlich Schwankungen von Zinssätzen, Wechselkursen, Rohstoffpreisen und Aktienkursen; die wirtschaftliche Situation und die Lage bezüglich der Konsumentencredite, die Auswirkung von Vorschriften und aufsichtsrechtlichen Maßnahmen, Ermittlungs- und Rechtsverfahren, strategische Maßnahmen, einschließlich Anschaffungen und Veräußerungen; zukünftige Integration übernommener Unternehmen; zukünftige finanzielle Performance bedeutender Branchen, die von uns beliefert werden, einschließlich, aber nicht nur Luftfahrt und Bahn, Energieerzeugung, Medien, Immobilien und Gesundheitsfürsorge und zahlreiche andere Angelegenheiten von nationalem, regionalem und globalem Ausmaß, einschließlich solcher eines politischen, wirtschaftlichen, geschäftlichen, konkurrenzbezogenen Wesens. 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.“

Ergebnisse werden auf Grundlage eines laufenden Geschäftsbetriebs besprochen, auf Ausnahmen wird hingewiesen.

FIRMENTEILNEHMER**Dan Janki***General Electric Company - VP Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric Company - Vorsitzender, CEO***Keith Sherin***General Electric Company - Vorsitzender, CEO***TELEFONKONFERENZ-TEILNEHMER****Jeff Sprague***Citigroup - Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Steve Tusa***JPMorgan - Analyst***Robert Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse - Analystin***John Inch***Merrill Lynch - Analyst***Ann Duignan***Bear Stearns - Analystin***Nigel Coe***Deutsche Bank - Analyst***PRÄSENTATION****Gesprächsleiterin**

Guten Tag, meine Damen und Herren. Ich begrüße Sie zur Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im ersten Quartal 2008. Im Moment befinden sich alle Teilnehmer im ausschließlichen Zuhör-Modus. Mein Name ist Melanie 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, Dan Janki, stellvertretender Präsident von Investor Communications. Bitte fahren Sie fort.

Dan Janki - General Electric Company - VP, Investor Communications

Vielen Dank, Melanie. Zunächst möchte ich Sie alle willkommen heißen zu unserer Telefonertragskonferenz für das erste Quartal. Das heutige Präsentationsmaterial, die Pressemitteilung und Ergänzungen können unter www.ge.com/investor eingesehen werden. Die Präsentation heute enthält zukunftsgerichtete Erklärungen hinsichtlich der globalen wirtschaftlichen Situation nach unserer heutigen Auffassung im Wandel der Zeit.

Heute sprechen wir über die Ergebnisse des ersten Quartals, über das zweite Quartal sowie die Aussichten für das Gesamtjahr, und dafür stehen uns unser Vorsitzender und CEO, Jeff Immelt sowie unser stellvertretender Vorsitzender und CFO, Keith Sherin, zur Verfügung. Und hiermit möchte ich das Wort an Jeff Immelt übergeben, um die Präsentation zu beginnen.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Schön, Dan. Guten Morgen alle zusammen. Ich will gleich zu Beginn sagen, dass wir mit unserer Entwicklung nicht zufrieden sind. Wir haben unseren Prognosen nicht entsprochen, angeführt, aber nicht nur, von Financial Services. Es gab allerdings weiterhin ein paar Lichtblicke. Unser globales Wachstum war sehr gut bei einer Steigerung von 22% bei den Schwellenländern und sogar die Industrieländer mit Ausnahme der USA hatten keine schlechten Ergebnisse, doch die Konjunktur in den USA hat sich im 1. Quartal verlangsamt.

Die Gewinne in Industrial waren beträchtlich, angeführt von Infrastructure, die insgesamt stark bleibt, doch die Situation bei Financial Services war sehr schwierig und verschlechterte sich gegen Ende des Quartals sogar noch weiter, Commercial Finance und GE Money sind um ca. 20% eingebrochen.

Wir hatten uns im Dezember bereits auf eine schwierige Zeit vorbereitet. Das Umfeld hat sich meiner Meinung nach insbesondere bei Financial Services im Laufe des Quartals verschlechtert und wir versuchten, Keith wird dies mit Ihnen genauer durchgehen, das Jahresgleichgewicht wiederherzustellen entsprechend der globalen Lage, wie wir sie heute einschätzen, sowie den Herausforderungen, welchen Financial Services im März ausgesetzt war.

Hinsichtlich des ersten Quartals möchte ich gerne drei Hauptthemen mit Ihnen besprechen. Zunächst, was lief unseren Prognosen zuwider. Commercial Finance, die immer ein verlässlicher Performer waren und jahrelang stetig ihre Zahlen erfüllt haben, lagen bei einem Gewinn von \$0,05 pro Aktie als Folge geringerer Zunahmen und Neubewertungseinflüssen, die nicht geplant waren. Healthcare, weil OEC nicht versandte und C&I mit einem sehr schwierigen Gerätemarkt konfrontiert war, hatte auch mit Gegenwind zu kämpfen.

Wir hatten uns im Dezember bereits auf eine schwierige Zeit vorbereitet. Wir hatten uns auf ein Umfeld gefasst gemacht, das schwierig werden würde, das jedoch meiner Ansicht nach erst recht spät im Quartal eintraf, insbesondere nach dem Bear Stearns-Ereignis, wir erlebten einen außerordentlichen Einbruch bei den Abschlussmöglichkeiten von Anlageverkäufen und mussten Minderungen bei den Bewertungen hinnehmen. Das haben wir wirklich bis Ende des Quartals nicht vorausgesehen worden.

Auch im US-amerikanischen Healthcare- und C&I-Markt kühlten sich die Geschäfte ab und wir haben einfach versucht, uns damit auseinanderzusetzen, keine Ausreden vorzubringen, sondern vielmehr die angemessenen Maßnahmen zu ergreifen. Wir haben in den vergangenen Wochen alle Geschäftssparten überprüft. Wir haben mit betrieblichen Anpassungen für das weitere Jahr begonnen. Die Grundlagen des Unternehmens sind weiterhin stark. Das globale Wachstum ist gut, die Auftragsbestände bei Infrastructure sind groß, wir verfügen über starke Produktivitätsprogramme, eine starke Bilanz und einen großartigen Industrial Cash Flow.

Wir sind der Ansicht, dass die Strategie und die Grundlagen des Unternehmens weiterhin stark sind, doch wir dachten, es sei angebracht, die Prognosen für das restliche 2008 zu korrigieren, um die Gegebenheiten des derzeitigen Marktes widerzuspiegeln; Keith wird dies mit Ihnen besprechen und die Gewinne in Industrial darstellen, die immer noch eine Steigerung von 10% bis 15% verzeichnen, allerdings unter Einberechnung der rückläufigen Gewinne von Financial Service, die um 5% bis 10% eingebrochen sind. Wir erwarten also für den restlichen Verlauf des Jahres keine Erholung. Wir glauben, das derzeitige Umfeld angemessen einzuschätzen und rechnen insgesamt nicht mit einem Konjunkturanstieg.

Wenn wir uns die Leistungskennzahlen anschauen, dann war das Wachstum im Quartal weiterhin recht ordentlich, bei einem Anstieg der Auftragsgänge um 8%, der Erträge um 8%, der Vermögenswerte um 20%. Das organische Wachstum der Erträge betrug bei Industrial 5%, Financial war um 7% eingebrochen, wirklich aufgrund eines geringeren Volumens bei höheren Kursen und geringeren Zuwächsen. Wie bereits zuvor erwähnt, haben die Gewinne pro Aktie (EPS) den Plan nicht erfüllt und liegen unterhalb der Prognosen.

Die Renditen waren bei 18,1% im Jahresverlauf stagnierend. Die Gewinnspannen haben sich in Jahresfrist verringert. Unsere Preispolitik hat uns gute Produktivität beschert, doch die Mischung von Anlagen gegenüber Dienstleistungen und insgesamt geringeren Gewinnen bei Healthcare haben die Gesamtquote der Gewinnspanne für dieses Quartal einbrechen lassen und Cash, angeführt von einem Wachstum des Industrial Cashflow von 8%, bleibt konstant und sollte sich im weiteren Verlauf des Jahres gut entwickeln. Also insgesamt eine gemischte Entwicklung in einem schwierigen Umfeld und Keith wird Ihnen nun die Einzelheiten dazu erläutern.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Vielen Dank, Jeff. Beginnen wir mit den Auftragsengängen. Die absolute Auftragslage ist weiterhin sehr gut. Auf der linken Seite: Auftragsengänge für Major Equipment (Großanlagen) Im ersten Quartal verzeichneten wir bei den Auftragsengängen für Großanlagen in Höhe von \$12 Mrd. einen Zuwachs von 11%. Diese Auftragsengänge haben von Quartal zu Quartal immer einen sprunghaften Verlauf. Das sehen Sie bei Aviation (Luftfahrt) Im vierten Quartal hatten wir dort eine Zunahme von 66%. Im ersten Quartal brach die Sparte hingegen um 21% ein. Aviation hatte mit ganz schön harten Vergleichen bei den Verkehrsflugzeugen zu kämpfen, doch selbst bei einem Einbruch von 21% konnten wir hinsichtlich des absoluten Niveaus der Auftragsengänge weiterhin einen Auftragsbestand bilden. Die Auftragsengänge waren 1,3 mal höher als die Lieferungen.

Wie Sie sehen, erfuhr Energy ein weiteres großartiges Quartal bei einer Verbesserung um 59%. Die Auftragsengänge im Thermalsektor stiegen um 125% an. Die Auftragsengänge im Windsektor wuchsen um 40%. Öl und Gas sowie Transportwesen waren sprunghaft, doch beide verzeichneten bei den Auftragsengängen Zuwächse und bildeten Auftragsbestände; wenn Sie sich schließlich Infrastructure insgesamt anschauen, dann verzeichnete Infrastructure aus Major Equipment insgesamt Auftragsengänge in Höhe von \$9,3 Mrd. mit einem Zuwachs von 15%, einem Anstieg des Auftragsbestands auf \$46,8 Mrd.. Das bedeutet eine Steigerung von 48% zum Vorjahr.

Die Performance in unserem Infrastructuresegment ist also immer noch hervorragend, nicht nur das absolute Niveau der Auftragseingänge, wie Sie auf dem Balken sehen können für den Durchschnittsverlauf über das Jahr von \$12,5 Mrd., doch schließlich macht das den Auftragsbestand aus, denn nochmals: Im Durchschnittsverlauf des Jahres kommen wir auf Lieferungen in Höhe von 9,8 Mrd., das heißt wir fügen zwischen 3 Mrd. bis 4 Mrd. pro Monat an Auftragsbestand hinzu, wenn wir so weiter machen. Selbst wenn die Auftragseingänge in dieser Höhe zurückgehen, bleiben die Auftragsbücher in den kommenden Jahren gefüllt und wir haben weiterhin eine großartige Performance in Auftragseingängen bei Major Equipment, angetrieben durch Infrastructure.

In der Mittellinie von Services lagen unsere Auftragseingänge bei \$8,3 Mrd. ein Anstieg also um 5%. Wie Sie sehen, erfuhr Aviation einen Anstieg von 4%, angetrieben durch die Stärke im Militärbereich. Die Auftragseingänge bei gewerblichen Ersatzteilen lagen bei \$ 19,7 Mio. pro Tag gegenüber \$19,3 Mio. im vergangenen Jahr, ein Anstieg von 2%. Auftragseingänge bei Energy Service rutschten um 2% ab. Das ist wohl zurückzuführen auf den Zeitpunkt im Atomgeschäft. Die Auftragseingänge gingen um 29% zurück. Die PowerGen Services stiegen um 6% an und nachfolgend werden Sie bei den Erträgen sehen, dass das Quartal hier gut verlief.

Öl und Gas war sehr stark. Healthcare erfuhr ein gutes Leistungsquartal und dort auf der rechten Seite sehen Sie die Auftragseingänge, 3,9 Mrd. im Quartal mit einem Rückgang von 2%. Dies ist ein organisches Wachstum, es gibt also keine Auswirkungen durch eine günstige Umrechnungsdifferenz aus Auftragseingängen aus dem Ausland. Das wäre es in der hiesigen Währung.

Sie sehen, Appliances hatte es nicht leicht. Das gilt vor allem für die USA. Der Einzelhandel sank um 5% und der Auftrags-/Bausektor war um 14% eingebrochen und führte zum Abrutschen um 6% von Appliances insgesamt und Enterprise Solutions stieg um 3% mit deutlichen Stärken in Abstaltungs- und Überprüfungstechniken sowie Digital Energy. Die Auftragslage in Infrastructure ist weiterhin der Motor des Unternehmens. Die Auftragslage ist schwieriger geworden, doch wir bilden weiterhin Auftragsbestände und für die Zukunft der Industriegeschäfte sieht es nicht schlecht aus.

Ich werde zunächst das erste Quartal zusammenfassen und fahre dann fort mit den Industriegeschäften, anschließend mit den Finanzgeschäften. Hier auf der linken Seite sehen Sie die Zusammenfassung der Betriebsvorgänge. Die Erträge lagen bei 42,2, ein Plus von 8%. Die Verkäufe in Industrial ergaben \$24 Mrd. mit einem Anstieg von 12%, die niedrigere Zahl bei den Erträgen lag an Financial Services. Die Gewinne waren mit \$4,4 Mrd. um 12% geschrumpft, bei Gewinnen pro Aktie von \$0,44, einem Einbruch um 8%, insgesamt ergibt dies einen Rückgang von 2%, einschließlich der Folgen von eingestellten Betrieben. Der Cashflow mit 4,9 Mrd. ist gegenüber dem Vorjahr geschrumpft infolge der besonderen Dividenden bei GE Capital. Ich werde darauf später zurückkommen auf der Cash-Seite; Industrial CFOA wuchs bei \$3,7 Mrd. um 8%.

Die Steuern, Sie sehen den konsolidierten Satz für das Quartal, lagen bei 16%. Dies sind vier Punkte weniger als im vergangenen Jahr. Sie sehen auch, der niedrigere Satz ergab sich durch den Satz von 3% bei GE Capital in dem Quartal. Der Kapitalsatz lag bei 3% wegen der geringeren Gewinne in den USA vor Abzug der Steuern; dies war vor allem eine Folge der negativen Neubewertungen sowie der geringeren Zuwächse, die Jeff bereits angesprochen hat, und da die Gewinne in den USA zu einem viel höheren Satz als unserem Durchschnittssatz besteuert werden, hat die Abnahme dieser Gewinne zum Rückgang des Durchschnittssatzes geführt. Für das Jahr insgesamt liegen unsere Prognosen bei dem Steuersatz des 1. Quartals, also bei 16% im 1. Quartal und ist somit unverändert zum vergangenen Jahr.

Und auf der rechten Seite sehen Sie also die Business-Ergebnisse. Ich werde die einzelnen Sparten durchgehen, doch wenn man das Quartal insgesamt betrachtet, lag der Segmentgewinn bei \$6,3 Mrd. und war somit um etwa \$600 Mio. hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Der Einbruch fand vor allem in Commercial Finance statt, wie Jeff bereits erwähnte, und das Gleichgewicht hielten Healthcare und Industrial. Wir haben es also vor allem mit zwei Treibern zu tun. Angespanntere Kapitalmärkte haben unser Financial Services Business beeinträchtigt. Ich werde Ihnen die Einzelheiten dazu erläutern und eine verlangsamte US-Konjunktur hat unsere Ergebnisse weiter gedrückt.

Ich werden den Ablauf dieses Mal etwas anders durchführen. Wir beginnen mit einer Zusammenfassung der Industriegeschäfte und betrachten diese etwas näher; anschließend befassen wir uns mit den Finanzgeschäften, weil ich glaube, dass diese in diesem Quartal zwei verschiedene Geschichten sind. Wenn Sie sich einmal die Industriegeschäfte anschauen, auf der linken Seite, unsere Reingewinne daraus, und die Beeinträchtigung aus Financial Services nicht berücksichtigen, dann erfuhren sie einen Anstieg von 26% im Jahresverlauf.

Nun auf Segmentbasis, wenn Sie sich die vier Sparten anschauen und die Auswirkungen von Corporate ausklammern, dann lag der Reingewinn bei einer Steigerung von etwa 12%. Doch die Tatsache, dass wir dieses Jahr weniger Restrukturierungsmaßnahmen durchführten sowie weniger andere Lasten haben verglichen mit dem Vorjahr, steigert unseren ausgewiesenen Reingewinn um 26%. Angekurbelt wird dieser durch ein starkes Ertragswachstum infolge globaler Aktivität. Die Erträge stiegen um 12%, organisch um 5%, global um 28%, Dienstleistungen sind stark.

Und auf der rechten Seite sind die Treiber nach Sparten geordnet. Ich führe Sie nun spartenweise durch diese Seiten, Infrastructure entwickelte sich wirklich hervorragend in diesem Quartal. NBCU zeigt weiterhin stabiles Wachstum und ist retabel. Healthcare hatte es nicht leicht in diesem Quartal und musste schwierige Vergleiche hinnehmen. Ich werde darauf näher eingehen, wenn wir auf der Healthcare-Seite sind; Industrial war recht unterschiedlich mit starker Wertentwicklung hinsichtlich Enterprise Solutions, doch der Markt für C&I war eine große Herausforderung; lassen Sie mich die Einzelheiten dazu erklären.

Beginnen wir mit Infrastructure. Infrastructure war wieder großartig in diesem Quartal. Die Erträge lagen bei \$14,9Mrd., eine Steigerung um 23%. Der Segmentgewinn war \$2,6 Mrd. eine Steigerung um 17%. Die Kerngeschäfte sind unten auf der linken Seite aufgelistet und wenn Sie sich das Kästchen links unten anschauen, sehen Sie, dass die Industriegeschäfte keine Beeinträchtigung von den Vertikalen der Financial Services zeigen; Erträge und Segmentgewinn kletterten um 21% nach oben, ein weiteres sehr starkes Quartal.

Auf der rechten Seite befinden sich einige Angaben zur Geschäftsdynamik; ich beginne detaillierter mit Aviation, anschließend fahre ich mit Energy fort und fasse mit Infrastructure zusammen. Bei Aviation waren also die Erträge um 25% gestiegen und der Segmentgewinn nahm um 11% zu. Die Erträge waren um 8% angestiegen, wenn man Smiths nicht hinzurechnet. Die Auftragseingänge insgesamt, wie bereits erwähnt, lagen bei \$5,1 Mrd. bei einem Rückgang von 11%. Die Verkehrsflugzeuge verzeichneten Auftragseingänge über \$1,5 Mrd. Dies ist ein Einbruch von 50% infolge der wirklich schwierigen Vergleiche mit dem Vorjahresquartal für GE90 und GENx. Trotzdem hatten wir zusätzlich 120 Bestellungen für GENx in diesem Quartal und die Bestellungen für Militärmaschinen gingen um 52% hoch.

Der Auftragsbestand bei unseren Produkten wächst weiter. Wir schlossen das Quartal bei \$19,3 Mrd. ab, einer Steigerung von 51%; wir bilden also weiter Auftragsbestände, obwohl wir mehr Motoren liefern. Die Erträge lagen bei 4,3 Mrd. ein Anstieg um 25%, wie ich bereits sagte. Die Erträge für Verkehrsflugzeuge erfuhren einen Anstieg um 10%. Wir lieferten dieses Jahr 35 mehr Verkehrsflugzeuge als im Vorjahr. Die Erträge für Service gingen um 6% nach oben. Trotzdem war Commercial tatsächlich um 3% geschrumpft. In diesem Quartal waren die Absätze für Ersatzteile sehr gut bei 19,4 Mio. pro Tag gegenüber 17,5 im Vorjahr, also ein Anstieg von 11%, doch dies wurde wieder aufgewogen von geringeren Ergebnissen bei Contractual Services, die schwierigen Vergleichen zum Vorjahr ausgesetzt waren.

Militärmaschinen stiegen um 18% und Smiths sorgte für weitere knapp \$600 Millionen, etwa 18 Zähler der Erträge. Der operative Gewinn verzeichnete also einen Anstieg von 11% mit Smiths als Treiber mit 7%er Steigerung, und die Kernbetriebe waren um 4% nach oben geklettert, ein recht positives Quartal also trotz einiger schwieriger Vergleiche.

Als nächstes kommen wir zu Energy. Energy ist einfach äußerst stark. Die Erträge bei Energy waren um 21% gestiegen, die Segmentgewinne waren um 32% nach oben geklettert. Die Auftragseingänge bleiben insgesamt hervorragend in dieser Sparte. Bei \$4,8 Mrd. verzeichneten wir einen Anstieg von 30% bei den Auftragseingängen in diesem Quartal. Die Auftragseingänge bei Großanlagen (Major Equipment) waren um 60% gestiegen, wir sind also im Begriff gute Auftragsbestände aufzubauen. Die Auftragseingänge im Thermalgeschäft betragen \$2,2 Mrd. ein Anstieg von 125%. Wir erhielten Bestellungen für 38 Gasturbinen dieses Jahr gegenüber 33 im vergangenen Jahr. Der Auftragsbestand im Thermalgeschäft, den wir derzeit abarbeiten, ist gestiegen auf \$7,4 Mrd. eine 100%ige Steigerung zu vergangenem Jahr und das Windgeschäft entwickelt sich weiterhin sehr gut. Die Auftragseingänge im Windgeschäft betragen \$1,8 Mrd. eine Steigerung von 40% und der Auftragsbestand liegt bei fast \$12 Mrd., mehr als zweimal so viel wie im Vorjahresquartal.

Insgesamt erfuhren die Auftragseingänge für PowerGen, der Kurs ist ebenfalls positiv, einen 4%igen Anstieg in diesem Quartal, was für die Zukunft gute Aussichten sind. Die Erträge für dieses Quartal lagen bei \$5,6 Mrd., eine Steigerung von 21% mit dem Thermalgeschäft als Treiber. Die Erträge im Thermalgeschäft stiegen um 33% an. Wir lieferten 36 Gasturbinen in diesem Quartal, eine Steigerung gegenüber 28 im Vorjahr. Wir lieferten 569 Windturbinen gegenüber 524 im Vorjahr und die Service-Erträge stiegen um 11%. Der operative Gewinn war also um 32% nach oben geklettert, angekurbelt durch Volumen und Kurs bei PowerGen. Insgesamt also einfach ein großartiges Quartal auf breiter Ebene.

Öl und Gas sowie Transport zeigten sehr starke Performance und die Anlagequalität in den Vertikalen bleibt weiter hervorragend. Es gibt in diesen beiden Sparten keine Anlagen ohne Ertrag. Insgesamt ist Infrastructure weiterhin die Stärke des Unternehmens aufgrund einer unglaublichen weltweiten Nachfrage.

Als nächstes kommen wir zu Healthcare, die in diesem Quartal einigen Herausforderungen ausgesetzt sind bezüglich der Marktsituation, wie Jeff bereits erwähnte, aber auch durch einen schwierigen Vergleich. Der schwierige Vergleich liegt daran, dass wir im vergangenen Jahr unser Verbuchungsverfahren für Erträge änderten, indem wir anstatt der Verbuchung der Erträge bei Lieferung diese bei Versand vornahmen. Dies war im dritten Quartal geschehen. Und wir korrigierten vorherige Perioden, um dies darzustellen. Wenn Sie sich also hier die Berichtsergebnisse anschauen, dümpelten die Erträge mit \$3,9 Mrd. so dahin und der Segmentgewinn über \$528 Mio. wurde mit einem Rückgang von 17% verbucht. Die Abweichung in den Büchern sieht viel schlechter aus als die tatsächliche Betriebsentwicklung.

Wenn man sich das einmal betrachtet, sehen Sie sich die Fußnote A unten auf dieser Seite an, schrieben wir bei der veränderten Verbuchung der Erträge vom vergangenen Jahr zusätzlich Erträge im Wert von \$254 Mio. auf das erste Quartal 2007 sowie \$117 Mio. operativen Gewinn. Im Wesentlichen wurden diejenigen Lieferungen, die wir im vierten Quartal 2006 als Erträge verbucht hatten, in das erste Quartal 2007 übertragen, weil wir zu Lieferungen wechseln mussten. Das Geschäft hatte in Verbindung dazu keine Betriebstätigkeiten, es war nur ein Rechnungslegungsvorgang. Wenn man gemäß dieser Veränderung die Zahlen bereinigt, lag das Geschäft hinsichtlich des operativen Gewinns eher im konstanten Bereich. Das V sieht also schlechter aus als es tatsächlich ist hinsichtlich des operativen Geschäfts.

Das kann man im Markt auch erkennen. Wenn man zunächst einmal auf die Entwicklungen in Commercial schaut: Die Auftragseingänge gingen um 2% nach oben. Service ging um 8% nach oben, Equipment sank um 1%. Wir sehen einen schwierigen Markt für Equipment voraus. CT ging um 15% nach unten, MR um 8% nach oben, X-Ray um 5% nach unten und auf dem amerikanischen Kontinent war DI um 13% gesunken. Die Vergleiche gegenüber DRA sind immer noch recht schwierig. Wir hatten zu Beginn 2007 einen Auftragsbestand, und International war um 5% gestiegen. Es ist also eine ähnliche Sache: Erfreulich starke Performance weltweit und schwieriger auf dem US-Markt.

Services - Auftragsbestand \$2,1 Mrd., Anstieg um 7%. Wir hatten einen großartigen Vorteil durch eine langfristige Servicevereinbarung mit HCA, ein Fünfjahresvertrag mit DI und Biomet, also hatten wir eine recht gute Performance durch Service und auf der rechten Seite sieht man die Dynamik, welche unsere Prognosen beeinträchtigte. Wie Jeff bereits sagte, sind wir zunächst enttäuscht, dass wir von OEC nicht senden. Wir haben daran

bereits seit 20 Monaten gearbeitet. Wir befinden uns hier in einem schwierigen Prozess. Wir haben alle unsere Verpflichtungen erfüllt und wir arbeiten derzeit durch die Reaktionen von FDA. Dies hat uns um etwa fünf Zählerpunkte beeinträchtigt gegenüber unserer Schätzung, weil wir diese Lieferungen nicht vornahmen. Wir werden voraussichtlich im April diese Lieferung vornehmen und wir müssen die letzten Schritte noch ausführen.

Die größere Beeinträchtigung bestand darin, dass der US-amerikanische Markt viel schwieriger war als erwartet und dies hat uns etwa 15 Zählerpunkte gegenüber unserer Schätzung gekostet. Das V sieht also viel schlechter aus, als es eigentlich ist; der Grund, dass wir unsere Prognosen nicht erfüllten, ist unsere Performance im Markt.

Das Gute an Healthcare ist, dass es weiter global ist. Die Erträge für die Anlagen waren global stark. DI war international um 8% gestiegen, Clinical Systems international um 13%, die Zahl für Life Sciences war in Europa um 24% nach oben geklettert und Services um 9%, also alles wirklich gut. Unser Einbruch in Healthcare wurde angeführt von den Schwierigkeiten im US-amerikanischen Umfeld, die teilweise von konstantem globalem Wachstum wieder aufgewogen wurden.

Bei Industrial waren die Ergebnisse insgesamt schwierig im Quartal. Die Erträge waren um 1% gestiegen, der Segmentgewinn um 16% gefallen. Man muss hier unterscheiden, wie ich bereits sagte, zwischen Consumer und Industrial sowie Enterprise Solutions. Auf der linken Seite sehen Sie einige der Trends von Commercial, mit welchen wir es zu tun haben. Die US-amerikanische Appliance-Sparte selbst war bei den Stückzahlen um 10% gesunken, insgesamt um 18% im ersten Quartal. Das Kerngeschäft ging im Januar und Februar um 9% zurück und rutschte im März noch einmal um 11% ab, und Sie kennen alle die Immobiliengeschichte, die unseren Contract Channel, unsere Bausparte beeinträchtigten. Teilweise wurde dies wieder aufgehoben durch globales Wachstum im restlichen C&I sowie in Enterprise Solutions. Die Auftragsengänge in den USA schrumpften um 5%, doch in Asien und Südamerika stiegen sie um mehr als 20% an.

Auf der rechten Seite sehen Sie, dass Enterprise Solutions eine gute Entwicklung im ersten Quartal verzeichnete, mit einer Steigerung der Erträge um 8, Segmentgewinnen um 15, angekurbelt durch Wachstum in Abtastungs- und Überprüfungstechniken sowie Digital Energy, das konstant bleiben sollte. Dies hat allerdings nicht den Druck aufgewogen, den wir in Commercial, Consumer und Industrial haben. Wir reagierten auf die Inflationseinflüsse, die uns durch Rohmaterialien entstehen. Wir hoben die Preise an; wir hatten im Quartal eine positive Preispolitik. Wir hatten pro Aktie etwa einen Punkt Verlust und konnten die Inflation nicht völlig ausgleichen.

Wir unternehmen sehr viel bei den Kosten. Die Basiskosten wurden gesenkt, Angestelltegehälter wurden gesenkt und wir restrukturieren viel in C&I, um diesem Umfeld gerecht zu werden. Wir haben es derzeit mit einem schwierigen Umfeld in den USA zu tun. Der Verbrauchermarkt ist zäh, besonders bei C&I; wir ziehen manchen Vorteil aus dem stärkeren globalen Wachstum in diesem Segment.

Als nächstes kommt NBC. NBC zeigte bereits das sechste Quartal in Folge positives Gewinnwachstum. Ich denke bei Erträgen von 3,6, einer Steigerung von 3% und einem Segmentgewinn von 712, ebenfalls einer Steigerung von 3%, kann man von einer recht guten Performance sprechen. Wenn Sie sich die Teile von NBC anschauen, dann waren die Fernsehgesellschaft und die lokalen Sender im Wesentlichen schleppend, wie auch die Erträge, doch beim operativen Gewinn betrug der Anstieg 3%. Unsere Shows sind also recht erfolgreich. Prime Time ist auf Kurs und stellt Nummer Zwei fertig.

Die Ratings für Prime liegen bei 2,8 und entsprechen den 3% vom Vorjahr, das ist also der beste Jahresvergleich von allen Fernsehgesellschaften bislang. Wir können uns hier weiter verbessern, doch wir sind zufrieden mit den Fortschritten unserer Teams. Die Inhalte von NBCU haben uns in diesem Quartal wirklich geholfen. Wir hatten hohe Absatzzahlen bei DVDs aus Produkten wie Heroes und House sowie 30 Rock, die wir produzieren, was hier in den Fernsehgesellschaften wieder aufgewogen wurde durch die Herausforderungen auf den regionalen Märkten. Wir haben bei den regionalen Werbeeinnahmen einen Rückgang von etwa 11% im Quartal, was ein Hinweis darauf ist, dass dort draußen die Lage nicht gerade rosig ist.

Der wirkliche Lichtblick und die Stärke hier bleibt Entertainment sowie der Informationssender. Da hatten wir wieder ein großartiges Quartal. USA zusammen mit Bravo und Sci Fi trug dazu bei, dass in diesem Segment ein zweistelliges Gewinnwachstum verzeichnet wurde. Und die Informationssender haben hervorragende Ergebnisse. MSNBC verzeichnete in diesem Quartal die höchste Bewertung seit sechs Jahren. Die Einstufungen am Geschäftstag von CNBC waren die höchsten seit sieben Jahren, das ganze Segment macht sich also wirklich gut.

Film verzeichnete ein sehr starkes Quartal mit hübschen Ergebnissen bei den Preisvergaben in den Shows. Der operative Gewinn war zweistellig gestiegen, in erster Linie angekurbelt von den DVDs dieses Jahres. American Gangster und Atonement (Abbitte) hatten sehr gute Ergebnisse gegenüber einfacheren Vergleichen im Vorjahr und bei den Parks gab es rege Teilnahme und Ausgabenbereitschaft im Januar und Februar, im März blieb dies allerdings leicht unter unseren Erwartungen, wir behalten dies im Auge.

Digital - wir führten die Verbraucherversion von Hulu ein mit sehr guten Kritiken und unsere Erträge aus Digital stiegen in diesem Quartal um 5% an. Insgesamt also ein weiteres Quartal mit guten Ergebnissen für das NBCU-Team.

Und schließlich haben wir noch eine weitere Seite zu Industrial: Wir führen das Unternehmen mit diszipliniertem Blick auf die Betriebsabläufe. Wenn Sie sich die linke Seite anschauen hinsichtlich unserer Quote beim operativen Gewinn, dann sehen Sie, die Quote ist in diesem Quartal um 70 Basispunkte eingebrochen. Ich denke, das muss man etwas aufschlüsseln. Wir haben mit dem Wachstum und dem operativen Gewinn daraus trotzdem unsere Einnahmen erhöhen können und auf der positiven Seite hier, wenn Sie sich die Abweichungen der Posten hier ansehen, unsere derzeitige Preisgestaltung gleicht die Inflation mehr als aus. Wir erhalten positive Produktivität und befassen uns intensiv mit der Kostenstruktur, bekommen dabei mehr heraus bei mehr oder weniger gleichem Input.

Hier gibt es zwei Hemmschuhe, die in Zukunft gute Chancen darstellen könnten. Die Mischung bei den Equipment-Services: Wir haben einen Anstieg von 3X gegenüber Services bei geringeren Gewinnspannen. Das ist einfach ein gute Gelegenheit für die Zukunft, da wir weiterhin Installierungsgrundlagen legen und die Tatsache, dass unsere Ankäufe, insbesondere bei Infrastructure mit Vetco und Smith, einen geringeren operativen Gewinn einfahren, ist es eine weitere Gelegenheit, da wir an der Kostenstruktur arbeiten und wir werden diese Gewinnquoten steigern. Also die eine Sache -- es gibt bei Healthcare eindeutig mehr zu tun. Es schleppte sich mit 50 Basispunkten in diesem Quartal so dahin und derzeit, wenn Sie sich einmal die Dynamik ansehen, wird die Kurve für das Jahr insgesamt mit vergangenem Jahr bei etwa 16,6% flach bleiben, doch werden die Erträge sowie der operative Gewinn gut steigen.

In der Mitte, als Folge des ersten Quartals, gehen wir mit allen Teams zurück. Wir übernehmen weitere \$600 Mio. Basiskosten, eine weitere 3%ige Reduzierung des Basiskostenstands; wir ergreifen zahlreiche Maßnahmen, um dem Umfeld Rechnung zu tragen, das teilweise schwieriger ist als wir dachten, und auf der rechten Seite konzentrieren wir uns ganz auf das Erreichen eines höheren Reingewinns, Cashflow ist um 8% im Quartal gestiegen und liegt etwas über Plan, entspricht allerdings der 10%igen Steigerung für das Jahr hinsichtlich Industrial mit vielen guten Aktivitäten in der Zykluszeit, schlank sowie mit effizienter Konzentration auf den Fortschritten. Ich zeige Ihnen später noch eine Seite zu Cash, doch wir sind dabei gut durchzustarten. Wir führen das Unternehmen mit viel betrieblicher Disziplin und müssen der Tatsache Rechnung tragen, dass wir es mit einem erschwerten Umfeld zu tun haben.

Lassen Sie mich nun übergehen auf die Seite von Financial Services. Jedem sind die Herausforderungen da draußen auf den Finanzmärkten bekannt. Es gab massive Abschreibungen. Dies führte dazu, dass bedeutende Kapitalspritzen nötig wurden. GE Capital ist bei Weitem nicht so direkt davon betroffen wie Finanzinstitute. Doch man muss sich über den Hebeleffekt im Klaren sein, der den Markt beeinflusst und einige der globalen Handelsaktivitäten bremst; um Ihnen dies zu zeigen, habe ich ein paar Indikatoren auf der unteren Hälfte dieser Grafik eingefügt. Die Absätze von gewerblichen Immobilien liegen bei etwas mehr \$250 Mrd. Plus pro Quartal und wir erlebten eine wirkliche Talfahrt im ersten Quartal mit einem Rückgang von 60%.

Der fremdfinanzierte Kreditmarkt ist im ersten Quartal wirklich eingebrochen. Die großen Kapitaltransaktionen sind offensichtlich im vierten Quartal abgerutscht, doch es gab weiter eine Menge Aktivitäten in der Marktmitte und die verlangsamte sich und die CapEx in den USA bricht derzeit ebenfalls ein, was einige unserer Flowgeschäfte beeinträchtigt. Und dann gibt es noch ein anderes Ereignis, das offensichtlich nicht auf der Seite ist, das Jeff erwähnte, das ist der Zusammenbruch und die Übernahme von Bear Stearns, was auf den Kapitalmärkten in der zweiten Märzhälfte mehr Schwankungen hervorrief, als wir vorhergesehen hatten.

Das Umfeld ist also wirklich schwierig. GE Capital hat großartige Immobilienanlagen. Unsere Risikozeichnungen sind fantastisch. Wir sind sehr diszipliniert hinsichtlich unserer Risikozeichnungen und des Risikomanagements, der Spanne der Risikodiversifikation, doch wir sind gegen Schwankungen auf den Kapitalmärkten nicht völlig immun.

Und auf der nächsten Seite gibt es eine Menge positiver Dinge zu unseren Finanzdienstleistungen zu sehen. Da sind die Aussichten alles andere als düster. Unsere Finanzierung war in guter Form. Wir legten eine langfristige Verschuldung über \$35 Mrd. im ersten Quartal fest. Wir sind für das ganze Jahr dem Plan voraus. Die Nachfrage nach unseren Rentenmarktpapieren ist stark, unsere Spreads sind verringert, die CDS-Swapsätze sind wieder im normalen Fahrwasser und ich denke, die Nachrichten sind alle gut.

Unsere Geschäftsgewinne erholen sich. Sie können auf der rechten Seite sehen, dass die Volumen der Kundenkreditgeschäfte bei höheren Spreads im 1. Quartal lagen. Wir haben die Gelegenheit, Kapital mit großartigen Renditen arbeiten zu lassen und für vorrangige verbrieft Schuldspositionen, von welchen wir wissen, dass die Anlagen zu Darlehen-/Wert-Positionen für Immobilien gering sind, können wir das Risiko unterzeichnen und die Anlagen verstehen; wir sind im Begriff, dies zu tun und es wird sich zeigen, dass sich in Zukunft der Markt erholt.

Und Kredit, hier geht es nicht um Kredit. Das Kreditgeschäft ist stabil, wie erwartet. Zahlungsrückstände länger als 30 Tage bei Commercial Finance liegen bei 1,36%. Dies ist eine Steigerung von 10 Basispunkten gegenüber dem Vorjahr. Dies sind historisch niedrige Stände für uns und deshalb ist die Qualität des Portfolios weiterhin sehr robust. Zahlungsrückstände bei GE Money sind nach Plan und ich will dies auf der GE-Moneyseite näher erläutern; wir hatten ein Thema und das bezieht sich auf die Kapitalmärkte und die Gewinne, die waren schwieriger als vorausgesehen und ich werde die Einbuße dadurch auf den nächsten Seiten besprechen.

Wir bringen Financial Services weiterhin wieder in Form. Wir haben damit bereits begonnen mit einem Umschichtungsziel von \$50 Mrd.. Wir haben das Geschäft mit Merrill Lynch abgeschlossen. Wir haben eine unverbindliche Absichtserklärung (Letter of Intent- LOI) auf den gewerblichen europäischen Plattformen im Commercial Business in Italien erhalten. Wir haben die Corporate Card im ersten Quartal verkauft. Wir haben dies mit American Express abgewickelt. Wir werden die Auswirkung davon zeigen. Wir haben einen LOI auf einige ausgewählte Veräußerungen von GE Money in Europa erhalten, die für uns nicht gewinnbringend sind und wir denken, es ist angebracht, diese einem größeren Mitspieler zu überlassen und wir werden wohl unser US-amerikanisches Profil aufmöbeln. Wir sind auf Kurs beim Verkauf des US-amerikanischen PLCC-Geschäfts und wir sind dabei, Japan endgültig abzutreten. Das Schlüsselgeschäft ist also weiterhin stabil und die Investitionen und Umschichtungen entwickeln sich positiv.

Hier also die Zusammenfassung der Financial Businesses im ersten Quartal. Unser Fehlschlag war bei Commercial Finance. Wie Jeff bereits sagte, verbuchten wir \$270 Mio. Einbußen gegenüber unserem Plan, die sich im Wesentlichen in drei Kategorien aufteilen lassen. Dies sind Public Equities, dies sind zurückgehaltene Zinsbewertungen aus besicherten Anlagen, in welchen wir noch die Aktientranche besitzen, und dies sind die Bestandszahlen. Unsere Zuwächse lagen also unter Plan. Mehr als \$100Millionen an Immobiliengewinnen wurden im Quartal

rausgeschmissen und andere Umsatzerlöse aus Anlagen, an welchen wir derzeit dran sind, wurden nicht abgeschlossen. Einige dieser Immobiliengeschäfte wurden im April bereits beendet, hier handelt es sich also gewissermaßen um eine Zeitfrage.

Nun kommen wir zu den großen Treibern. Auf der anderen Seite, die Anlagequalität ist stabil, wie ich bereits sagte. Wir haben viele attraktive Chancen zur Kreditbereitstellung und sowohl GE Money als auch die Vertikalen haben die Voraussagen erfüllt und ich werde Sie nun durch die einzelnen Punkte führen, wo wir in GE Money sind; wir hatten allerdings einen Einbruch in Commercial Finance. Ich denke, es ist wichtig, dass wir dies im Blick behalten. Wir haben dennoch mehr als \$1,5 Mrd. an Reingewinn in unseren Financial Services eingefahren bei einer 20%igen Rendite auf die Aktien, das ist immer noch eine solide relative Performance, doch unter unser Erwartung und wir sind sehr enttäuscht.

Lassen Sie mich also die beiden Sparten sowie Commercial Finance erläutern, für die das Quartal sehr schwierig war. Das Anlagenwachstum ist weiterhin stark. Unser globale Kreditbereitstellungen sind gut. Die Anlagen wurden mit einem Anstieg von 27% verbucht, das ist bei Herausnahme von FX eine Steigerung von 19%. Erträge waren um 7% gestiegen und der Segmentgewinn lag bei \$1,158 Mrd. bei einem Rückgang von 20%.

Hier gibt es zwei Treiber, einer davon war Immobilien. Die Gewinne bei Immobilien schrumpften im Quartal um 16% und dies war angeführt von geringeren Gewinnerlösen auf dem Immobilienmarkt. Wir verkauften Anlagen im Wert von \$1,7 Mrd. im Quartal; wir arbeiten zwar daran und die internen Voraussagen liegen bei ungefähr weiteren \$900 Millionen Verkäufen, die nicht stattfanden. Die gute Nachricht ist, dass wir derzeit Immobilien verkaufen und im zweiten Quartal einige Geschäfte abschlossen, wie ich sagte, und wir werden weiterhin dies gewinnbringend realisieren können, doch zu einer geringeren Höhe als gewünscht. Soviel zum ersten Quartal.

Wir verkauften im Quartal 56 Immobilien im Wert von \$1,7 Mrd. und wir konnten Anlagen im Wert von \$7 Mrd. hinzufügen. Wir mischen nun das Angebot an Immobilien neu auf. Das Anlagewachstum über \$7 Mrd. betrug 85% der vorrangig besicherten Darlehen zu einem etwa 70%igem Darlehen-/Wertverhältnis und 25% bis 30% Eigenkapitalrendite, also wirklich gute, solide Chancen dort für Spreads bei großartigen Renditen und wir sind tüchtig dabei, unser Portfolio neu zu mischen und die Qualität des Portfolios bleibt stark. Die nicht erhaltenen Gewinne bei Immobilien lagen bei 0,38% der ausstehenden Forderungen. Wir haben hier kein Kreditthema. 30-Tage Zahlungsrückstände, 0,36%, um vier Basispunkte nach unten im Vergleich zum vergangenen Jahr. Kredit ist also sehr stark und die Qualität des Portfolios und der Anlagen ist großartig.

Capital Solutions sind wirklich nicht der große Treiber im Quartal. Die Gewinne waren 1% nach oben geklettert. Wir hatten gutes Wachstum der Kernanlagen und es gab einige Ankäufe in Europa und Japan. Sie hatten einige der Zahlen, etwa \$15 Mio. der einbehaltenen Zinsen waren in der Sparte Capital Solutions, doch das Gleichgewicht der Gewinne bei Commercial Finance war in Jahresfrist abgerutscht mit Corporate Finance als Treiber. Der Einbruch betrug 41%. Das war der Hauptteil der negativen Zahlen.

Wie ich bereits sagte, das Thema lässt sich in drei Kategorien unterteilen - Public Equity Investments, die zu dem Wert als sicher gelten, wo immer der Markt sich bei Abschluss der Börsenbewertung auch befinden mag; einbehaltene Zinsen auf Forderungsabsicherungen, wo die Aktie gehalten wird. Dies ist wirklich ein Modell, mit dem wir leben müssen und schließlich die Bestands-Darlehen und -Anlagen. Wir übernehmen viele Darlehen in der Absicht sie gegen Quartalsende am Markt zu verkaufen, wir mussten uns teilweise mit den Bewertungen abfinden. Der Index, Darlehensindex für die vergleichbaren Produkte lag bei etwa \$0,95 Dollar zu Beginn des Jahres und schrumpfte auf \$0,85 Dollar im Laufe des Quartals und gegen Ende des Quartals etwa zwischen \$0,85 und \$0,88. Das waren also etwa \$55 Mio.

Die größte Zahl lag bei etwa \$40 Mio. Abschreibung unserer in Hong Kong notierten Hersteller von Windturbinengetrieben und wir schrieben auch von unserem Stammkapital bei FGIC etwa \$36 Mio. nach Steuern ab. Wir erfahren also einen weiteren Markteinbruch, doch, wie Jeff sagte, unsere normalen Schwankungen bei den Bewertungen liegen bei etwa 25 im Quartal. Wir waren bei \$50 Mio. im vierten Quartal und dann im ersten Quartal war der Höchststand. Ich habe nicht das Gefühl, dass dieser Kurs so weitergeht im zweiten Quartal. Wir haben uns sehr kritisch mit dem Thema befasst, wir sind hier offensichtlich einer gewissen Schwankung im Markt ausgesetzt.

Die Risikozeichnung im 1. Quartal hat sich bezüglich der Preise sehr erholt, das sind gute Nachrichten. Die Portfolioqualität in Commercial bleibt stabil, wie ich schon sagte, und wir reduzieren derzeit unsere Kosten in Commercial Finance, im Kern also beste Form und wir hatten ein zähes Quartal.

GE Money hatte auch ein schweres Quartal. Die Abweichung entspricht genau unseren Erwartungen. Erträge bei \$6,4 Mrd., eine 7%ige Steigerung, Segmentgewinn bei \$995 Mio. um 19% geschrumpft, nochmals, Vermögenswachstum 21%. Die Anlagen sind tatsächlich um 8% gestiegen, ohne die Umrechnungseinbuße des Wechselkurses. In Europa hatten wir im Wesentlichen recht gutes Wachstum. Wir hatten -- der amerikanische Kontinent verzeichnete in Jahresfrist ein Wachstum von \$6 Mrd., ist jedoch seit Jahresende um 6% geschrumpft, wir haben hier also einige wesentlichen Maßnahmen bei der Risikozeichnung unternommen und das Wachstum auf dem amerikanischen Kontinent verlangsamt sich.

Segmentgewinn um 19% gefallen, wie von uns erwartet. Das ist wirklich ein ziemlicher Mix. Die weltweiten Erträge außerhalb des amerikanischen Kontinents stiegen um 15% und auf dem amerikanischen Kontinent war ein Einbruch um 50%. Wir hatten niedrigere Forderungsabsicherungen. Wie Sie wissen, hatten wir im ersten Quartal im vergangenen Jahr weitere Forderungsabsicherungen, welche die Verluste aus unserem WMC-Geschäft teilweise aufwogen. Die Sparten mit den WMC-Verlusten wurden eingestellt, doch die Gewinne aus der Forderungsabsicherung blieben in den nicht abgebrochenen Sparten, wodurch offensichtlich diese negative Abweichung unterstützt wird.

Auf dem amerikanischen Kontinent gab es im Quartal auch höhere Rückstellungen. Das liegt etwa in unserem Plan. Wir sagten, wir würden etwa \$600 Mio. höhere Rückstellungen haben und wir hatten ca. \$200 Mio. im Quartal, angekurbelt von den amerikanischen Ländern und ich werde

gleich mehr darüber sagen und dann können wir teilweise diese beiden Einbußen wieder aufwiegen mit dem Gewinn aus dem Verkauf des Corporate Card-Geschäfts an American Express und Sie können das GE Money-Segment sehen, das sind Erträge von \$218 Mio. im Vergleich zu diesen geringeren Forderungsabsicherungen und zusätzlichen Rücklagen.

Oben rechts sehen Sie die Portfolioqualität, die Zahlungsrückstände über 30 Tage für GE Money. Die Zahlungsrückstände liegen insgesamt bei 5,64%, um 42 Basispunkte gestiegen, und beinahe alles ist erklärt durch den Anstieg bei den Zahlungsrückständen in Nordamerika und entspricht unseren Voraussagen, eine Steigerung von 100 Basispunkten. Wir machen gute Fortschritte bei der Repositionierung eines Teils unseres Geldportfolios.

Wie ich sagte, es ist gut, dass wir Corporate Card abgeschlossen haben. Wir sind im Begriff, einige unserer europäischen Plattformen zu aktivieren, wo wir nicht profitabel sind. Wir sind dabei, PLCC in den USA zu verkaufen. Wir besitzen Datenraum, wir haben Banken und interessierte Parteien, die sich damit befassen und Japan macht wirklich gute Fortschritte und wir reduzieren dort weiter spürbar die Kosten. Wir haben bei der Organisation von Money die Zentralen stark verringert. Im Quartal waren die Betriebsausgaben um 5% niedriger, obwohl wir in das Weltwachstum investieren und wir setzen bei uns mehr Inkassobeauftragte ein. Das Team macht also gute Arbeit bei der Kostenreduzierung in diesem schwierigen Umfeld.

Als nächstes kommen wir zu Cash. Cashflow im 1. Quartal, \$4,9 Mrd. war unser Plan. Es ist in Jahresfrist geschrumpft wegen der Sonderdividenden von GECS aus dem Verkauf der Swiss Re-Aktien. Industrial Cashflow von 8% war etwas über unserem internen Plan und auf der rechten Seite können Sie den Verlauf sehen. Wir begannen mit \$6,7 Mrd. Cash. Wir fügten die \$4,9 Mrd. Cash hinzu, die wir gebildet hatten, abzüglich der Dividenden von \$3 Mrd.. Wir kauften \$1 Mrd. Aktien im Quartal zurück.

Die Investitionen für Betrieb und Anlagen lagen bei etwa \$900 Mio. und wir haben im Quartal vergleichsweise geringfügig Erwerbe oder Veräußerungen vorgenommen, und im Vorjahr, falls Sie sich erinnern, erhöhten wir die langfristigen Anleihen. Wir verwendeten diese zur Abzahlung unserer Rentenmarktpapiere für Industrial Ende des Quartals. Wir verringerten also die Gesamtschulden gegenüber Jahresende und wir schlossen mit etwa \$5 Mrd. Cash im Quartal ab. Nach diesem Beginn und nach Anpassung um nachfolgende Faktoren, erläutere ich Ihnen gleich die korrigierte Prognose, wir sind dabei einen Verlust von \$23 Mrd. bei CFOA für dieses Jahr zu verbuchen.

Damit endet das Quartal und ich wende mich jetzt den zukünftigen Ergebnissen zu, was eines der Argumente von Jeff ist. Wir mögen es gar nicht, wenn wir unsere Zahlen nicht erfüllen. Das nimmt das Team unglaublich ernst. Das ist etwas, worauf wir stolz sind, und das Quartal ist wirklich hart für uns. Jeff betonte, dass wir einen Rahmen bilden müssen für einen für die Investoren verantwortungsvollen Umgang mit diesen Themen aus dem 1. Quartal. Wir möchten Ihnen einen Rahmen geben, der alle Gegebenheiten darlegt einschließlich der negativen Seiten, wir gehen allerdings nicht davon aus, dass sich die Lage bessert und wir haben mit allen unseren Teams in den vergangenen 10 Tagen detaillierte Betriebsprüfungen vorgenommen. Wir haben uns jede einzelne Sparte genau angesehen und überlegt, was passiert ist und was man in Zukunft tun muss, und dieser Rahmen berücksichtigt, so meine ich, den Bedarf an mehr Flexibilität in einer unbeständigeren Welt.

Diese Grafik ist so strukturiert, dass die Ereignisse des ersten Quartals dargestellt sind und unsere Ansicht hinsichtlich der veränderten Bilanz des Jahres sowie der Grund dafür. Lassen Sie mich dies erläutern. Die ursprüngliche Prognose lag bei \$2,42, einem Plus von 10%. Zunächst zu Infrastructure. Infrastructure ist sehr stabil. Wir fügen \$0,01 zur Bilanz dieses Jahres hinzu. Das ist ein Anstieg von 20%.

Zweitens, wenn Sie auf das Ergebnis der Sparten von Industrial schauen, sind wir im 1. Quartal nicht im Plan gewesen. Wir glauben zwar nicht, dass dies im gleichen Maße so weiter geht bei der Jahresbilanz würde ich im niedrigeren Bereich \$0,03 bis \$0,04 als Auswirkung auf die Jahresbilanz bei angemessener Risikoreduzierung prognostizieren. Wir haben jede einzelne Sparte durchleuchtet, wie wir schon sagten. Wir erwarten weiterhin schleppendes Wachstum in den USA, doch wir haben OEC-Vorteile und ergreifen zusätzliche Kostenmaßnahmen, das sollte also angemessen sein.

Und schließlich Financial Services: Wir müssen die Zahlen unter Plan für das 1. Quartal berücksichtigen, \$0,05 im 1. Quartal, doch auch hier ist es das Gleiche. In den kommenden Quartalen wird die Einbuße abnehmen. Zunächst sind die Gewinne in den neuen Sparten gut. Wir weisen weiter Kapital bei den großen Gelegenheiten zu und wir sehen eine Menge guter Chancen, wo wir bei den Sparten der Core Spreads investieren können und das werden wir weiter tun. Wir müssen geringere Gewinne ansetzen infolge des vergangenen Quartals, vermutlich zwischen \$0,02 bis \$0,03 weniger bei Immobilien allein für den Jahresausgleich. Immobilien erreichte im vergangenen Jahr \$2,3 Mrd. und schrumpfte im Quartal um 17%. Wir werden bei Immobilien so zwischen 15% und 20% im Jahr einbrechen und das ist einer der großen Treiber hier.

Die USA stehen weiter beim Verbrauchergeschäft unter Druck und wir rechnen mit gewissem Druck auf die Rücklagen bei den Prognosen für dieses Jahr und schließlich denke ich, womit wir auch umzugehen versuchen, ist das Spektrum hinsichtlich der zweiten Hälfte des PLCC-Verkaufs. Dabei würden vermutlich die Gewinne, die bei etwa \$0,04 von PLCC liegen, und jeglicher Vorteil, den wir bekommen, schließlich in aufgegebenen Geschäftsbereichen enden. Anstatt eine Reihe an Prognosen heute abzugeben und damit im zweiten Halbjahr umzugehen, sagen wir lieber: Stellen Sie sich auf mögliche \$0,04 in diesem Bereich ein für das Gesamtjahr von PLCC. Unsere neue Spanne liegt zwischen \$2,20 bis \$2,30, das ist ein Anstieg zwischen 0% bis 5%. Dies spiegelt meiner Meinung nach unsere Vorhersage vom 1. Quartal wieder, was wohl realistisch ist. Ich werde Ihnen gleich das 2. Quartal zeigen und ich denke, wir haben eine angemessene Risikominderung für das Jahr, wir müssen weiter handeln, wir wissen das und tun es.

Infrastructure ist unglaublich stark. Wir bauen darauf und wir können auch davon ausgehen, dass dies funktioniert. Wir passen den Rest von Industrial an, um das schwierigere Umfeld in den USA darzustellen, welches wir im März hatten, sowie den zäheren Kapitalmarkt für Finanzdienstleistungen, eine Tatsache, mit der wir umgehen.

Was bedeutet das also für das zweite Quartal? Wenn Sie sich das zweite Quartal nach Sparten anschauen, bleibt Infrastructure stabil. Wir sollten ein großartiges Ertragswachstum haben. Wir nehmen den Segmentgewinn mit einem prognostizierten Anstieg von 20%, wir besitzen Stärke auf breiter Ebene und hohe Sichtbarkeit. Jeder fragt schließlich, ob Infrastructure sich verlangsamt, sehen Sie das auf globaler Ebene? Dies liegt am Auftragsbestand. Dies wird noch ein paar Jahre so weitergehen und dann könnte es sogar noch länger anhalten, da aufgrund der globalen Nachfrage wie in Orten gleich den USA der Energiebedarf steigen wird und wo die Fluggesellschaft die Flotte neu aufrüsten muss, wenn die internationalen Fluggesellschaften fertig sind. Das ist, denke ich, wirklich ein Geschäft auf breiter Grundlage für uns und sehr gute Sichtbarkeit kurzfristig.

Commercial Finance, wir nahmen es von einem Einbruch um 20% im 1. Quartal herunter auf 10%. Es gibt den gewissen Übertrag bei Immobilien, den ich erwähnte. Wie ich schon sagte, einige der Verkäufe fanden statt, doch es gibt noch einiges zu tun bei Immobilien. Wir erwarten hinsichtlich der Zahlen keine Wiederholung des ersten Quartals und wir erfahren einen recht gutes Wachstum, das wir mit höheren Renditen ansetzen.

GE Money schrumpfte um 20%, ähnlich wie im 1. Quartal; die Herausforderungen werden hier bleiben. Wir haben Druck in den USA, vermutlich wird es im 2. Quartal weiteren Druck und schwierige Forderungsabsicherungsvergleiche genauso wie im 1. Quartal geben, aufgewogen durch stetiges globales Wachstum. Ich würde also sagen, ein ziemlich ähnliches Profil wie im 1. Quartal.

Healthcare: Wir werden die OEC-Lieferungen erhalten und die Vergleiche sind einfacher im 2. Quartal. Die Anpassung in Healthcare im 1. Quartal mit einer Steigerung des operativen Gewinns bildete ein negatives V von 17 und machte im 2. Quartal von 2007 eine Kehrtwende; wir erfuhren also einen Einbruch von \$40 Mio. im 2. Quartal 2007 beim operativen Gewinn durch diesen Wandel und das erlaubt einen einfacheren Vergleich für die Sparte. Das V sieht verglichen mit dem 1. Quartal etwas komisch aus, doch ich denke, angekurbelt durch OEC und diesen Wandel in der Umsatzrealisierung, sind wir recht zuversichtlich bezüglich unserer Lage.

NBC Universal fährt fort mit seiner Performance aus dem 1. Quartal und Industrial hat weiter Druck in C&I, doch gutes Wachstum und einfachere Vergleiche bei Enterprise Solutions.

Also insgesamt, für das gesamte Unternehmen sprechen wir über etwa \$45 Mrd. Ertrag, ein Anstieg von etwa 6%. Fortgesetzte Gewinne von \$5,3 Mrd. bis \$5,5 Mrd. und fortgesetzte Gewinne mit Gewinn pro Aktie von \$0,53 bis \$0,055 bei einem Rückgang von 2% bis zu einem Anstieg von 2%.

Lassen Sie mich zusammenfassen - lassen Sie uns gemeinsam betrachten, was wir für 2008 insgesamt korrigiert erwarten. Wir haben Erträge von \$187 Mrd., ein Anstieg um 8%. Das ist ein leichter Rückgang. Gewinne, offensichtlich \$22 Mrd. bis \$23 Mrd., ein Einbruch zum vorherigen Stand. CFOA bei einem Plus von \$23 Mrd., 10% Industrial, wir haben immer noch ein gutes Gefühl diesbezüglich und die Rendite auf das Gesamtkapital von 18%; auf der rechten Seite, Sie sehen das neue V der Segmentvorausschau. Infrastructure behält Stärke. Wir haben den Druck von Finanzdienstleistungen hier und insgesamt betrachtet, mit diesen Vs erwarten wir, dass die Gewinne bei GE-Industrial zwischen 10% und 15% aufs Jahr berechnet steigen und GE-Financial zwischen 5% und 10% einbricht und somit liegt der Bereich zwischen \$2,20 bis \$2,30, also 0% bis 5%.

Das ist ein Blick auf das Quartal, eine Betrachtung der Veränderungen bei den Prognosen und unsere Meinung zu unserem weiteren Vorgehen. Ich gebe zurück zu Jeff.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Gut, vielen Dank Keith. Ich möchte noch einmal zusammenfassen: Wir sind mit unserer Performance nicht zufrieden. Wir mögen es gar nicht, wenn wir unsere Investoren enttäuschen. Ich denke, das Umfeld und das 1. Quartal 2008 waren schwieriger als erwartet, insbesondere bei Financial Services und vor allem gegen Ende des Quartals und man muss es im Zusammenhang sehen, aber wir sind nicht -- das schmälert die Lage am Ende des Quartals nicht.

Trotzdem bleibt das Modell stark, die Bilanz ist stark. Das Weltwachstum ist hervorragend, die Auftragslage ist positiv, sehr starker Auftragsbestand. Der Auftragsbestand ist um 34% gestiegen. Infrastructure gewinnt sehr stark an Dynamik. Wir unternehmen derzeit gute Restrukturierungsmaßnahmen. Cashflow ist hoch. Wir sind dem Dividenden- und Aktienrückkaufplan verpflichtet. Ich bin der Meinung, das Unternehmen hat derzeit große Stärken und wir gestalten dieses Jahr um, damit wir ein schwierigeres Umfeld mit Prognosen von \$2,20 bis \$2,30 abbilden, bei Industrial Anstieg zwischen 10% und 15%, Financial Services Einbruch zwischen 5% bis 10%.

Das ist der aktuelle Stand für das Quartal. Nochmals, wir beantworten gerne Fragen. Wir wollen alles tun, um einem schwierigen 2008 gerecht zu werden.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Vielen Dank, Jeff. Melanie, wir würden nun gerne die Fragerunde eröffnen.

FRAGE UND ANTWORT

Gesprächsleiterin

(ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN). Jeff Sprague, Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Meiner Meinung nach bemühen wir uns heute alle, uns mit einer Grundlinie abzufinden, auf die wir einigermaßen vertrauen können; es gibt da allerdings noch einige Dinge, die mir nicht ganz klar sind - Sie erwarten geringere Gewinne, vielleicht sagen Sie uns, welche Bedeutung die Gewinne in Ihren Ertragsaussichten für den Rest des Jahres haben?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Hier ist wohl der größte Bereich Immobilien, Jeff. Wenn Sie sich die Zahlen von Immobilien anschauen, etwa 50% des Vermögens sind Schulden und etwa 50% davon Eigenkapital. Das Immobiliengeschäft brachte im vergangenen Jahr etwa \$2,3 Mrd. ein, wie ich schon sagte. Es wird einen Einbruch von etwa 15% bis 20% geben und die Gewinne werden vermutlich 60% des Jahres sein. Wir verkaufen derzeit viele der Immobilien. Wir vermindern das, von dem wir glaubten, wir würden es haben. Bei Jahresbeginn hatten wir Substanzgewinne von mehr als \$3 Mrd. an Immobilien in unserem Besitz. Der Weltmarkt ist immer noch ziemlich stabil, doch wir rechnen die Verkäufe der Immobilien als Teil dieses Geschäftsmodells als wichtigen Teil dieser Gewinne.

Gleichzeitig tätigen wir alle Investitionen auf der Schuldenseite des Geschäfts, um neu zu mixen, was uns bei den Spreads weiter bringt. Wir haben uns also mit Mike Neal und Ron Pressman sowie dem Team von Commercial Finance zusammengesetzt. Wir verbringen viel Zeit damit und diese Zahlen berücksichtigen den Druck, den wir empfinden hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung in Immobilien. Und sicher hinsichtlich der Sichtbarkeit im 2. Quartal haben wir eine klare Vorstellung darüber, wie dieses 2. Quartal sich entwickeln wird und sind recht zuversichtlich für Commercial Finance. Im Quartal muss immer noch viel unternommen werden, auch im weiteren Verlauf des Jahres, doch wir haben das Risiko für uns ganz gut bewertet, denken wir.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Wenn wir uns Industrial anschauen: Wir prognostizierten einen Anstieg von 10% bis 15%, angekurbelt von Infrastructure und ich glaube, dieser Bereich ist wirklich äußerst stabil mit hoher Sichtbarkeit bei den Auftragsbeständen und wenn Sie sich einmal Healthcare, C&I and NBC anschauen - ich denke, was Keith hier darstellte, gibt ein angemessenes Bild: Wenn die Konjunktur sich etwas verschlechtert, können wir damit immer noch umgehen.

Bezüglich Financial Services sollten wir einfach mal auf die Run Rates sehen. Wir glauben nicht, dass die Lage sich im Vergleich zum ersten Quartal bessert und wenn wir nach diesem Plan handeln, haben wir ein gewisses Maß an Zuversicht in Commercial Finance. Für den Rest des Jahres wird unsere Form gut sein.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Und ich denke noch etwas -- Jeff erwähnte die Run Rates. Commercial Finance brachte im 1. Quartal \$1,158 Mrd. ein. Wir liegen bei etwa \$1,175 Mrd. für das 2. Quartal. Ich glaube, das ist ein gut durchdachter Plan für sie und wir versuchen dafür zu sorgen, dass wir diese Erfahrungen nicht noch einmal machen müssen, Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Können Sie uns eine Vorstellung der Größe der Vermögensbasis geben aufgrund der Neubewertung und der Verschlechterung, und gibt es -- Sie haben so eine Art Kalendertempo bei der Neubewertung von Aircraft und anderen Bereichen. Ich nehme an, davon ist nichts passiert im Quartal. Betrachten Sie dieses für die zweite Hälfte des Jahres?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Ich würde sagen, wir müssen abwarten, damit wir die Entwicklung sehen, doch derzeit sind z.B. die Vermögenswerte von Aircraft und allen anderen weiter unglaublich stark. Ich meine, wir können gar nicht genug Flugzeuge haben für die globale Nachfrage, ich würde also nicht erwarten, dass dies etwas ist, womit wir uns in diesem Jahr besonders befassen müssen nach heutigem Stand.

Andererseits liegt dem zugrunde, was wir in drei Kategorien haben: Wir besitzen etwa \$700 Millionen Public Equities, die in der Handelskategorie sind auf Basis der aktuellen Börsenkurse durch P&L. Die normale Schwankung dieser Wertpapiere ist plus-minus 10% und wir hatten nur ein Wertpapier, das um 45% herunterging zwischen Jahresende und erstem Quartal aufgrund, wie ich glaube, des chinesischen Börsenmarkts als größtem Treiber, die Volatilität war also meiner Meinung nach außergewöhnlich.

Wir liegen die ganze Zeit bei etwa \$4 bis \$5 Mrd. des Bestands. Derzeit liegen wir bei etwa \$4 Mrd. Darlehen, für die wir die Kreditbereitstellung zum Verkauf vorgenommen haben. Das ist ein Marktmodell mit geringeren Kosten. Wenn wir die Marke von etwa \$0,95 herunternehmen auf etwa \$0,85 und \$0,89, sind wir sicherer in diesem Quartal. Das war ein recht dramatischer Schritt. Derzeit liegen wir darüber und der Index ist über der Zielmarke, wir müssen als abwarten, wo dies hinführt.

Und dann die einbehaltenen Zinsen, wir haben etwa \$1,5 Mrd. einbehaltener Zinsen bei Commercial Finance bezogen auf die Forderungsabsicherungen, die wir vorgenommen haben. Nochmals, das ist eine Zielzahl - das ist nicht eine Zielzahl für Kredit, das ist eine Zielzahl bezüglich der Tatsache, dass die Erträge, welche die Investoren für Wertpapiere wie diese erwarten, gestiegen sind und deshalb ist der derzeitige Wert des abgezinsten Cashflow geschrumpft, das heißt etwa \$55 Mio. im Quartal. Ich meine, die Spreads sind seit Ende des Jahres von 400 Basispunkten auf 1000 Basispunkte gestiegen infolge von Forderungsabsicherungen und um was wir die Cashflows abzinsen mussten. Ich denke, die dramatische aktuelle Börsensituation begründet sich völlig auf der Marktlage und im Wesentlichen, so lange wir diese Wertpapiere bis Fälligkeit halten, werden wir das wieder hereinbekommen.

Das sind also die drei Kategorien. Wir haben eine Menge Investmentpapiere in unserem Versicherungsgeschäft. Sie müssen diese nach den Einbußen bewerten, ob sie nicht nur vorübergehend beeinträchtigt sind, und wir hatten schon immer nicht liquidierbare Gewinne und Verluste in diesen Portfolios, doch dies sind die drei Kategorien, die in diesem Quartal die Schwankungen verursacht haben, Jeff.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Und Jeff, nochmals, die Dinge könnten sich wenden, aber wir rechnen nicht mit einer Erholung für den Verlauf des Jahres.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Und schließlich möchte ich weitergeben, können Sie uns eine Vorstellung hinsichtlich der Prognosen in Money insbesondere geben, jedoch auf das gesamte Finance-Portfolio gesehen.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Natürlich. Ich würde sagen, wir haben in Commercial Finance einen Plan, der etwas höhere Verluste vorsieht. Das hat sich eigentlich nicht geändert -- diese Aussicht hat sich eigentlich nicht geändert. Ich denke, in GE Money, wachsen die Rückstellungen entsprechend dem Vermögenswachstum weltweit, doch der Hauptdruck auf die Rückstellungen bezieht sich weiter auf den amerikanischen Kontinent. Wir sagten zu Jahresbeginn und Ende letzten Jahres dass wir etwa \$600 Mio. mehr Rückstellungen haben würden. In dieser Prognose ist berücksichtigt, dass dies ein paar hundert Millionen mehr sein können, wenn wir das Jahr hinsichtlich des amerikanischen Kontinents betrachten. Wir verbuchten etwa \$200 Mio. im 1. Quartal von \$600 Mio., also aufgrund der Zahlungsrückstände, und wir müssen sehen, in welche Richtung der Verbraucher geht, in der Prognose berücksichtigen wir eine Steigerung hier.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Gut. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Danke. Guten Morgen. Jeff, ich glaube, womit die Investoren sich heute nicht so leicht abfinden, ist das Timing der Fehlprognosen, am 13. März in dem Webcast für Einzelhandel und Investoren haben Sie die Prognosen bestätigt und gesagt, dass Sie nicht glauben, dass sich das Umfeld bedeutend geändert habe und das war zwei Wochen vor Quartalsende. Lassen Sie uns also besprechen, was Sie damals wussten und wie sich die Lage änderte. Lag das an den Angaben der Rechnungslegung, oder haben Sie den Ernst in diesen beiden letzten Wochen nicht erkannt? Ich weiß März ist, ich glaube, 50% des Quartals, das Timing ist also da. Aber lassen Sie uns einfach durchgehen, was Sie am 13. März wussten und was wir davon halten sollen.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Deane, wir hatten die Telefonkonferenz in der Woche vor dem Webcast. Ich hatte die Möglichkeit im Einzelnen zu prüfen, wie es in den Sparten gerade lief. Zu dem Zeitpunkt hatten wir immer noch das Gefühl, dass wir für das Quartal und für das Jahr auf Kurs lagen. Wir verbringen viel Zeit, über diese Dinge nachzudenken. Ich glaube zwei Tage nach dem Webcast fand das Ereignis mit Bear Stearns statt. Die letzten beiden Wochen im März waren eine andere Welt, besonders bei Financial Services. Und wie ich bereits sagte, ich möchte nicht -- ich möchte nicht, dass wir ein Unternehmen sind, im welchem wir Ausreden vorbringen, aber ich denke die \$500 Mio. Plus in Commercial Finance, die wir im Wesentlichen im Quartal verfehlt haben, lagen an der Unfähigkeit in den letzten beiden Wochen Transaktionen vorzunehmen, die wir normalerweise gemacht hätten und führte dazu, dass wir am Ende des Quartals so tief in den Keller rutschten. Und das ist schon das meiste von dem, was wir erlebten.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Und dann, wenn wir auf Ihre Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung des Portfolios schauen, einschließlich der privaten Kreditkarte, haben sich dann die Erwartungen hinsichtlich der Lage und Preise auf dem Kreditmarkt beim Verschieben von GE Money zu Commercial Finance hinsichtlich des Timing und der Bewertung verändert?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Deane, lassen Sie mich zu Ihrer Frage etwas weiter ausholen. Sehen Sie, das ist eine Frage, die uns die Investoren über Financial Services stellen können, hinsichtlich eines Themas bei GE, weil die Industriegeschäfte stark sind und die Finanzgeschäfte weniger und nicht so, wie wir sie uns wünschen. Was ich sagen möchte, dass wir in den vergangenen Jahren versucht haben, das Risiko von Financial Services zu nehmen, indem wir Versicherungen, Rückversicherungen und Hypothekenversicherungen abschlossen, und wir möchten dies weiter so machen, um eine größere Schuldenverteilung sowie ein dauerhaftes Modell zu erhalten und wir machen in diesem Sinn weiter.

Ich glaube, wir lernen aus der Erfahrung mit der Corporate Card, wenn man strategische Käufer hat, die eine Anlage mögen, dann können wir alle Geschäfte vorteilhaft sein, die in diesen Märkten stattfinden, deshalb habe ich bei dem Tausch mit Santander ein gutes Gefühl. Ich habe bei der AMEX-Transaktion ein gutes Gefühl. Wir denken, bei PLCC wird es großes Interesse geben, weil es eine einzigartige Anlage ist und wir werden dies im Verlauf des Jahres fortführen, um größere Renditen wieder zu erhalten, das Geschäftsrisiko zu entschärfen und die Aussichten insgesamt zu verbessern hinsichtlich Financial Services.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Gibt es irgendwelche Änderungen bei den Aktienrückkaufprogrammen, was glauben Sie? Das Programm steht bei \$15 Mrd--.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Ich glaube das Aktienrückkaufprogramm -- Deane das Aktienrückkaufprogramm und die Dividende bleiben im Kurs und wir werden sehen, wie sich dies entwickelt, während wir die weiteren Geschäfte machen, was die beste Art ist das Kapital zu verlagern.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Danke.

Gesprächsleiterin

Steve Tusa von JPMorgan.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Hi. Guten Morgen. Ich versuche gerade, das Ergebnis von Healthcare zu verstehen. Ich weiß, Sie haben da über den schwierigen Vergleich gesprochen, aber wussten Sie das nicht schon zu Jahresbeginn, als Sie die Prognosen zum 1. Quartal abgaben, da es doch ein ziemlich großes -- der Vergleich ging doch an der tatsächlichen Prognose ziemlich vorbei?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Natürlich, ich versuche zwischen zwei Dingen zu unterscheiden. Ich denke, wir kannten den Vergleich genau und ich versuchte dies nur als Erklärung zu benutzen, um Sie darauf hinzuweisen. Abgerutscht um 17% sieht ziemlich komisch aus, wenn man dann sagt, es wird im zweiten Quartal um 5% steigen. Das hat überhaupt nichts mit der Tatsache zu tun, dass wir unsere Prognose nicht erfüllten und diesbezüglich ist es wirklich OEC, die uns etwa \$50 Mio. bei den Erträgen im 1. Quartal kosteten gegenüber der Planung und dann war DRA noch schlechter als erwartet. Die US-amerikanischen DI-Erträge waren etwa acht bis neun Punkte unter Plan. Das sind etwa \$90 Millionen der Erträge und dann erfuhren wir auch noch ein Übergreifen durch die Wirtschaftslage auf einige andere Sparten wie zu Clinical Systems und die Auftragseingänge bei Community Hospitals brachen im März um 18% ein, doch ich glaube, dies hatte teilweise mit deren Finanzierungsfähigkeit zu tun, doch das waren etwa \$100 Mio. des Ertrags. Wenn Sie auf unsere -- erste Prognose sehen, Steve, Sie haben Recht. Wir verfehlten die Erträge um etwa \$250 Mio. und das trägt zur verfehlten Gewinnspanne im operativen Gewinn mit etwa 15% bei.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Stimmt. Und ich denke, Sie haben im vergangenen Jahr Fehler gemacht, selbst als es ziemlich klar war, dass DRA Auswirkungen haben würde und um noch einmal darauf zurückzukommen, was Deane sagte in Bezug auf Mitte März und dann vor einem Jahr oder vor ein paar Jahren, da gab es die ganzen Prognosen zum organischen Wachstum. Die Leute sehen Sie als ziemlich sichtbares Unternehmen.

Jeff, ich frage mich, ob Sie vielleicht dies kommentieren könnten -- gibt es hier hinsichtlich GE ein kulturelles Thema, das es in einem Unternehmen dieser Größe schwierig macht, sich wirklich im Spiegel anzuschauen und nehmen wir, egal ob bei den Vorhersagen oder den nötigen Änderungen den Wert, den es deutlich im Infrastructure-Geschäft gibt, weil alles großartig ist in Ihrem Unternehmen, dass dies aufgewogen wird durch Dinge, auf die sich die Leute vielleicht nicht konzentrieren, da es nicht genug Sichtbarkeit gibt in diesen Sparten und diese Überraschungen in Financial Services. Ich frage mich, ob es etwas gibt, über das Sie länger nachdenken, über die Strategie, die Sie in den vergangenen Jahren angewendet haben.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Steve, was ich sagen möchte, nochmals, ich denke, wenn Sie sich die Lage in Financial Service anschauen und die Umstände im 1. Quartal, wir standen da nicht allein so da. Ich würde sagen, die Finanzdienstleistungsmärkte sind weiter volatil. Ich denke, wir sind eindeutig in einem Bereich, den wir nicht erwartet haben hinsichtlich dem, was wir im März zu spüren bekommen haben und am Ende des Tages sind unsere Gewinne -- Ich möchte mich nicht herausreden -- unsere Gewinne sind um 20% geschrumpft hinsichtlich einer immer noch recht starken Industriesparte und ich glaube deshalb, dass das Geschäftsmodell immer noch stark ist.

Bei Healthcare, schauen Sie, ich bin nicht glücklich darüber, dass wir einen Betrieb 20 Monate lang schließen mussten in unserer Healthcare-Sparte. Ich denke, bis wir diesen Betrieb wieder am Laufen haben, ist es schwierig zu sagen, wie Healthcare sich wirklich entwickeln wird in einem schwierigen Markt.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Die Erfolgsgeschichte von Commercial Finance, Jeff, ist beispiellos. Es ist ein Geschäftsteam, das seit mehr als 10 Jahren in Folge eine Menge Glaubwürdigkeit besitzt und im Wesentlichen alle Verpflichtungen erfüllt, Führungsrisiken und Chancen wahrnimmt, dass man einen Teil der Unterbrechung als außerordentlich ansehen muss.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Ja, da stimme ich Ihnen völlig zu, das ist ein großartiges Privileg an Financial Services, doch womit die Investoren sich nicht so gut abfinden können, ist die Tatsache, dass es dort noch einige Überraschungen geben wird und wenn wir ein Quartal wie dieses haben mit einem gewissen Mangel an Gewinnen und etwas mehr Nutzen aus den Gewinnen in Immobilien usw., dann haben die Investoren Schwierigkeiten, besonders in diesem Umfeld, daran zu glauben, dass Ihr wirklich eine sichere, zuverlässige Wachstumsgesellschaft seid, was sozusagen der Schlüsselwert ist, den Ihr in der Investmentgemeinschaft besitzen müsst.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Schauen Sie, Steve, ich denke immer noch, dass die Stärke des Unternehmens, die großen Auftragsbestände in Infrastructure, ich mag unsere Healthcare-Sparte hinsichtlich eines Zeitraums von fünf oder zehn Jahren, die haben immer Gewinne mit 15%igem Wachstum eingebracht. Wir genießen im ganzen Unternehmen Weltklasse-Privilegien. Wir überraschen unsere Investoren nicht gern. Wir arbeiten weiter auf Wachstum bei unserem Portfolio für Investitionen auf Sparten mit höheren Gewinnspannen als bisher und sehen Sie, wir haben für die Bilanz von 2008 das dargelegt, was wir für das Unternehmen als angemessen erachten.

Ich verstehe also wirklich Ihre Frustration. Ich möchte nicht in die Verteidigung gehen, doch gleichzeitig meine ich, es gibt auch insgesamt für das Unternehmen einen Menge, auf die wir stolz sein können: Dies ist ein Unternehmen, das lange gute Leistungen erbracht hat, in vielen Quartalen. Wir bringen sehr viel mehr Geld ein als noch vor fünf oder sechs Jahren. Wir erzeugen sehr viel mehr Cash. Wir haben viele Aktien zurückgekauft und das Privileg des Unternehmens ist sehr stark, dasselbe gilt meiner Meinung nach für die Strategie.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Prima, vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Bob Cornell, Lehman Brothers.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Guten Morgen alle zusammen. Einige Fragen. Ich bin mir nicht sicher, ob Deane dies gefragt hat, ich war einen Moment nicht anwesend, doch Sie sagten, Jeff, ich glaube Sie beide, dass in der zweiten Hälfte des März die finanzielle Belastung spürbar wurde. Wie war bislang der April diesbezüglich? Ist Erholung eingetreten, ist es schlimmer geworden, wie sieht es aus?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Also, ich habe erwähnt, dass wir einige der Immobiliengeschäfte abgeschlossen haben, die am Ende einen Knax hatten, diese sind also abgewickelt. Es gibt in diesen ersten beiden Wochen sehr wenige Hinweise, die für das gesamte Quartal Gültigkeit haben könnten. Die Bewertungen auf dem fremdfinanzierten Darlehenmarkt, die wir erlebten -- der Index ist über \$0,90 gestiegen, das ist also eine gewisse Erholung seit März. Das ist aber nur ein Indikator, und es ist schwierig zu sagen, dass das Umfeld sich verändert hat im Vergleich zur zweiten Märzhälfte. Ich glaube, die außerordentliche Volatilität ist Ende März eindeutig zurückgegangen, doch bei unseren Zahlen hat uns das nicht unbedingt geholfen, Bob.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Ich glaube, Jeff hat die Frage schon gestellt. Ich denke, wenn Sie darüber sprechen -- und Sie haben dies beantwortet, doch ich möchte noch etwas mehr darüber sprechen. Als die Dinge sich Mitte März so langsam lüfteten, hatten Sie nicht so besonders viel Zeit, die Jahresergebnisse zu revidieren für ein Unternehmen von der Größe und Internationalität wie GE. Können Sie uns die Neuplanung erklären, so dass wir ihre aktuellen Prognosen etwas besser verstehen?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Ja, Bob, es war uns schon klar, was Ende März passierte. Wir haben uns hingesetzt und sind im Wesentlichen mit den einzelnen Teams in den Sparten jedes einzelne Geschäft durchgegangen, wie es üblich ist für jedes Quartal mit den entsprechenden Aussichten für das nächste. Bei Infrastructure geht das recht einfach, nicht wahr? Das gibt es nichts als Stärke, wir können das gut zeigen. Wir versuchen herauszufinden, ob beim Ausgleich für das Jahr mehr getan werden könnte. Das Commercial Finance Team ist eines der stärksten Managementteams des Unternehmens, sie haben Leistungen erbracht --es gibt viele Betrachtungsmöglichkeiten des Geschäfts.

Sehen Sie, wir gingen im Wesentlichen die Ereignisse durch, die schwieriger waren als im Dezember vorhergesehen und erstellten eine neues Jahresprofil und in diesem Rahmen -- sehen Sie, wir mögen es gar nicht, die Zahlen nicht zu erfüllen, Investoren zu enttäuschen und wir möchten das nicht noch einmal erleben. Deshalb versuchten wir einen Rahmen zu bilden, von dem wir wissen, dass unsere Glaubwürdigkeit davon abhängt und ihn deshalb sehr ernst nehmen.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Wenn Sie sich den Rahmen anschauen, Bob, wir hatten alle die Meetings, über die Jeff gesprochen hat, und machten viele Analysen und Risikoplanungen hier. Wenn Sie sich das 1. Quartal anschauen, wir brachen um \$0,07 ein. Wir müssen mit dieser Tatsache fertig werden. Wenn Sie sich das 2. Quartal anschauen, unser Umkehrpunkt auf unserer Prognosenskala wäre dann um \$0,04 geringer als vereinbart. In der Hälfte also, sind Sie bei etwa \$0,11 gesunken. Also von \$2,42 kommen Sie also auf etwa \$2,31, und in der zweiten Hälfte haben wir wohl eine Palette von Strategien, um mit der höheren Volatilität umzugehen, auch einer der Punkte, die Sie ansprachen war, was PLCC passiert. Wir versuchten das in unserer Prognose darzustellen, lassen Sie uns diese \$0,04 für das Jahr herausnehmen. Das ist das, was schließlich passieren wird. Wir müssen viel tun, um das auszuführen, aber warum später ändern und ich glaube, wir versuchten zu analysieren, was im 1. Quartal geschah und sich nicht wiederholen soll. Im Verlauf des Jahres wird das besser und wir haben versucht, in einigen Bereichen, die Volatilität besitzen, die Risiken zu mindern, die wir so spät im März nicht verbessern konnten, doch inzwischen ist dies geschehen, denke ich, und wir haben manche dieser Zahlen herausgenommen. Wir versuchen, mit dem Einbruch umzugehen, doch wir strecken nicht die Waffen.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Okay. Was ist der wirtschaftliche Hintergrund dazu? Ist dies -- ich meine, jeder spricht derzeit über die Rezession in den USA, ob es zwei Monate dauert -- zwei oder drei Quartale, wie tief auch immer. Haben Sie diesen wirtschaftlichen Hintergrund berücksichtigt, als Sie diese Aussicht darstellten?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Nochmals Bob, im Fall von Infrastructure ist der Treiber vor allem die globale Nachfrage und dann der Auftragsbestand. Im Fall von NBC und C&I sowie Healthcare erwarten wir eine ziemlich schwierige Konjunkturlage auch weiterhin.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Die Talsohle wäre also noch etwas tiefer als heute. Und in Financial Services haben wir eine gute Run Rate derzeit. Ich glaube bei Financial Services haben wir eines der schwierigsten Quartale hinter uns, wir haben also eine gute Run Rate, die wir heranziehen können, um unsere Basislinie neu zu definieren. Wenn Sie bedenken, wo Financial Services sein könnte und schauen Sie, wir waren bei Financial Services angemessen konservativ.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Okay, vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Hi. Guten Morgen. Ich möchte nicht noch weiter Stroh ins Feuer werfen. Ich glaube, das ist heute für alle ein schwerer Tag, doch es scheint hier etwas kaputt gegangen zu sein. Ich habe mir Ihre Veränderungen beim Betriebskapital angesehen, die sind sehr viel schlechter als im vergangenen Jahr und die Gewinne enttäuschend. Ich meine, was ist -- geschieht hier noch etwas anderes? Könnten Sie hier vielleicht ein kulturelles Thema haben, wozu Sie etwas sagen könnten, oder verlieren Sie gerade einige Ihrer Schlüsselleute wie die Calhouns der Welt, beeinträchtigt Sie das? Ich wünschte hier ein bisschen mehr ins Bild gesetzt zu werden.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Ich finde es nicht fair, wenn uns jetzt unterstellt wird, wir würden unsere Disziplin verlieren. Wir führen das Unternehmen mit sehr viel Betriebsdisziplin. Wir haben weiter sehr tüchtig abgewickelt und liefern Gewinnwachstum. Wenn Sie sich die Prognosen für Industrial dieses Jahr ansehen, Scott, wir sprechen von Gewinnwachstum zwischen 10% und 15% bei einem \$100 Mrd.-Unternehmen. Ich denke das ist eine ziemlich gute Performance.

Wir erzeugen immer noch Cashflow linear zu unseren Gewinnen und das ist eine Herausforderung, wenn Sie zwar ein Unternehmen unserer Größe wachsen lassen und das Betriebskapital trotzdem erarbeiten, das Wachstum finanzieren, immer noch liquide Mittel produzieren zur Dividendenzahlung und Aktienrückkäufe und -käufe vornehmen. Wir haben einen betrieblichen Rat mit unserem leitenden Führungsteam dieses Unternehmens, die sich etwa einmal monatlich treffen, um zu überprüfen, wo wir uns befinden bei der globalen Entwicklung, hinsichtlich externer Faktoren, die uns bei den Kosten beeinträchtigen, bei der Kostenstruktur und die dafür Sorge tragen, dass unsere neuen Produkte auf dem Markt sich verbessern zu günstigeren Kostenpositionen als die alten. Wir haben also so viele Betriebsmechanismen in diesem Unternehmen, die wir weiterführen und die sicher sind. Ich weiß nicht - mein Gefühl sagt mir, das läuft alles nicht schlecht.

Ich denke, es gibt eine Schwachstelle. Healthcare war ziemlich schwierig und ich denke, wir müssen da das Ruder herumreißen. Wir hatten eine Betriebsschließung, die unsere Bemessung ziemlich verzerrt und das ist ungünstig. Wir befinden uns am Ende dieser Phase, aber abgesehen davon, finde ich, wir betreiben das Unternehmen ziemlich gut und haben unsere Zahlen ganz gut hinbekommen. Wir hatten bei Financial Services eine Störung, mit der wir umgehen müssen. Unvorhergesehene Schwankungen, das ist keine Ausrede, wie Jeff schon sagte, aber ich glaube, Sie müssen das trennen von unserer Betriebsführung und von unserer strategischen Position in diesen Sparten, die außerordentlich sind.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Scott, unsere Erträge in Equipment sind seit langem zwei oder drei Mal so hoch wie bei Services. Das ist ein unglaublicher Gegenwind bei den Gewinnquoten. Das alles kommt zurück mit einem großen Auftragsbestand bei Services irgendwann. Ich denke, es lohnt sich zu entschuldigen und Infrastructure ist der goldene Stern des Unternehmens, bleibt auch sehr stark und solide, wenn man unsere Position anschaut.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Ein gutes Beispiel, Jeff, ist das Windgeschäft und ich denke, Scott, wir haben über die Gewinne viel diskutiert und wir müssten bei Infrastructure ein Gewinnwachstum erleben. John Krenicki wird das mit Ihnen besprechen. Sollten wir mit dem Verkauf all dieser Windanlagen aufhören, nur weil die Gewinnquote etwas unter dem Unternehmensdurchschnitt liegt? Die Antwort ist: Auf gar keinen Fall. Wir sollten diese installierte Basis aufbauen. Wir sollten jeden dieser Aufträge annehmen. Das Windgeschäft ist beim operativen Gewinn um 15% gestiegen und wird im Verlauf 20% und mehr wachsen. Derzeit scheinen die Gewinne abzurutschen, da wir den Anteil von Wind steigern, doch wir bekommen mehr Geld, wir sind rentabler und das ist das Richtige für Aktionäre zur Erzeugung von Cash.

Ich denke die Gesamtmischung der Sparten bringt etwas Druck auf die Gewinnquote insgesamt, doch die einzelnen Sparten unternehmen genau die richtigen Betriebsmaßnahmen um die Gewinne für uns zu steigern und unser Cash zu vergrößern und ich denke, das ist ein gutes Beispiel, um die absolute Gewinnquote von der Dynamik zu trennen, die zukünftig die Rentabilität ankurbeln wird.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Natürlich und es ist nicht leicht für uns, ohne die Körnigkeit wirklich hinter die Performance zu schauen. Wenn ich darüber nachdenke, ich las nochmals -- Jeff, ich las gestern Abend nochmals das Jahresschreiben und da sehe ich so einen Unterschied von dem Optimismus, den Sie im Dezember oder Januar in Ihrem Schreiben zum Ausdruck brachten, doch auch so einen Unterschied, wenn man sich die Gewinnspannen anschaut, nehmen Sie das Betriebskapital, Ihre Fähigkeit zur Vorhersage und die Kontrollen, und wenn Sie auch behaupten, Ihr Unternehmen bringt keine Ausreden vor, dies ist eine Konferenz voller Ausreden.

Das ist einfach -- ich habe den Eindruck, das ist ein ganz anderes GE und sie sagen immer und ich glaube, Sie haben auch in Ihrem Jahresschreiben darauf hingewiesen, dass in schweren Zeiten GE scheitern sollte und gibt es hier etwas, wo das Geschäftsmodell zerbrochen zu sein scheint, es gibt doch immer ein Thema, sei es Healthcare, oder Financial Services, oder -- sie könnten damit argumentieren, dass selbst Infrastructure in Gefahr sein könnte bei den Rohstoffpreisen hier. Ich frage mich, ob es nicht Zeit ist, über das Geschäftsmodell neu nachzudenken oder gibt es hier Themen, die--.

Ich glaube, in einer Frage zuvor wurde gefragt, ob es kulturelle Themen gäbe, die Sie davon abhalten, über Ihren Tellerrand zu schauen bei diesem Geschäftsmodell, das vor 10 Jahren funktionierte, doch gerade -- Sie sind im aufsteigenden Zyklus unterhalb den Erwartungen geblieben und nun halten Sie diese Stufe der geringeren Leistung bei im Abwärtszyklus. Das würde -- es scheint einfach nicht zu funktionieren. Ich weiß nicht, ob ich eine Frage stelle oder nur diese Tatsache kommentiere.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Schauen Sie, Scott, wenn wir uns die vergangenen fünf Jahre bei den fortlaufenden Betriebsabläufen anschauen, dann wuchsen die Erträge um 13, die Gewinne um 14, Cash war sehr stark, starker Aktienrückkauf, wachsende Renditen. Wir befinden uns in einem unvorhergesehenen Finanzzyklus und trotzdem sind wir bei unserem Gewinneinbruch von 20% noch besser als unsere Konkurrenten, und wir sind in der Lage, unsere Verpflichtungen von heute im Verlauf des Jahres zu erfüllen. Ich akzeptiere ja Ihre Argumente. Aber ich denke, wir sollten einfach unsere Strategie fortsetzen.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay. Und dann meine letzte Frage: An welchem Punkt -- als Aktionär, wann werden wir wissen, ob dieses Geschäftsmodell funktioniert oder nicht? An welchem Punkt setzen wir eine Zeitmarke und sagen, okay, wenn wir unsere Ziele für das Jahr nicht erfüllen können, dann überdenken wir unsere Strategie und vielleicht sollten GE Capital und GE Industrial dann nicht mehr zusammen sein, vielleicht müssen auch noch andere Änderungen gemacht werden. Ich habe in den sechs Jahren, seit ich den Bestand betreue, den Eindruck das ist wie die Chicago Cubs. Es ist nächstes Jahr, und nächstes Jahr und jetzt haben wir ein Jahr, in welchem wir unter S&P liegen, in einem Jahr, in dem wir wirklich -- es sah aus, als könnten Sie S&P wirklich ernsthaft schlagen. Im Sinne der Aktionäre, wie sollen wir Sie beurteilen -- wenn wir am Jahresende sind und die Dinge funktionieren nicht, müssen wir Änderungen vornehmen oder hören wir ein weiteres Mal - gut, 2009 wird großartig oder 2010 wird großartig, also warten?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Scott, nochmals, ich denke -- egal, in welchem Zustand sich das Unternehmen befindet, es geht um das Ankurbeln des Ertragswachstums, des Gewinnwachstums, der Renditen und des Cashflow und wir werden am Jahresende sehen, wie wir im Vergleich zu allen anderen dastehen. Doch schauen Sie, das Unternehmen hat den Gewinn gesteigert, es gab Kompressionen in PE und wir gehen davon aus, dass wir bei Fortfahren unserer Portfoliostrategie weiter Wert schöpfen und dies auch in Zukunft so sein wird.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay. Es tut mir Leid, dass ich so auf Sie losgegangen bin. Ich wollte die Dinge nur geklärt haben.

Gesprächsleiterin

Nicole Parent, Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Guten Morgen. Ich denke, Jeff, wir alle tun uns schwer bei der Frage, in welchem Ausmaß das Defizit im Quartal mit dem Kreditmarkt und der Konjunktur zusammenhängt gegenüber einem Selbstverschulden. Und ich glaube, Sie antworteten auf ein vorherige Frage, dass Sie nicht davon ausgehen, dass die Dinge sich verbessern, sondern vielmehr verschlechtern. Ich glaube Sie haben von einem Einbruch von 5% in den USA im ersten Quartal berichtet. Wie sind Ihre Aussichten für die zweite Hälfte und ich nehme jetzt an, Plastics ist weg, wie sehen die Zahlen am Zyklusangfang für Westeuropa aus angesichts des unvorhergesehenen Tumults am Finanzmarkt dort? Glauben Sie, dass Europa und diese Sache sich auf andere Länder ausweitet?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Nicole, ich denke in den USA gibt es ziemlich gute Frühwarnsysteme bei Appliances und NBC usw. Da es Europa betrifft, haben wir bislang keine richtigen Einbrüche in den Sparten, in welchen wir wesentlich in den Bereichen mit langfristigen Zyklen beteiligt sind. Also nochmals, wir haben in unseren Prognosen eine US-Konjunktur dargestellt, die weiter trübe sein wird. Der Teil von Infrastructure, den wir hier sehen, sieht im Wesentlichen so aus -- es zeigt, wo wir beim Auftragsbestand stehen und anhaltend -- Fähigkeit, zu liefern, wo die Preise stimmen, so also. Also nochmals, ich glaube, wir haben in der Weltwirtschaft ein Fenster im Markt, in dem wir einen festen Platz haben und die Sparten mit

langfristigem Zyklus dominieren immer noch unsere Tätigkeiten und da schließe ich auch Healthcare mit ein, die wir auch außerhalb der Vereinigten Staaten betreiben.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Okay, ich will nicht herumrörgeln, aber wenn Sie denken, die USA sind um 5% eingebrochen hinsichtlich Ihres Geschäfts im 1. Quartal, glauben Sie dann, das bleibt so für den Rest des Jahres oder könnte es sich verschlechtern oder verbessern? Könnten Sie einfach noch etwas weiter ausholen?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Nochmals, ich denke im Fall von Sparten wie Appliances und einigen der anderen Sparten bekommen wir einfachere Vergleiche für den Verlauf des Jahres, der vor uns liegt; doch schauen Sie, wir rechnen nicht mit einer Verbesserung der Geschäfte hinsichtlich dem, was wir gerade erfahren und bezüglich dem, was Keith zum US-Verbraucher sagte, rechnen wir eigentlich mit einer Verschlechterung des US-Verbrauchers in unserer GE Money-Sparte. So müssen wir meiner Meinung nach die USA und die US-Konjunktur einschätzen.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Okay, vielen Dank. Und nur noch eine Folgefrage, was sollten wir von Healthcare CapEx halten? Ich glaube, Keith, Sie bestätigten, dass die Ausgaben von Community Hospital um 18% für Sie im Quartal schrumpften. Glauben Sie, die Krankenhäuser haben Zugang zu den Kreditmärkten? Was ist also Ihre CapEx-Prognose heute? Sie korrigierten eine Einschätzung vom Geschehen im Quartal gegenüber heute?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Ich denke, wir sahen teilweise diesen Druck auf Community Hospitals und andere Krankenhäuser mit Zugang zu den öffentlichen Märkten wie den Auktionsmärkten für ihre Finanzierung voraus. Wir haben die Beeinträchtigung durch DRA gesehen, stimmt's Nicole? Und das hat sich nicht nur auf Clinics, sondern auch auf Hospitals übertragen. Nun kommen wir ins zweite Quartal und im dritten Quartal haben wir bessere Vergleiche und Run Rates diesbezüglich, doch wir müssen beobachten, was passiert bei einigen der anderen Sparten wie Clinical Systems und der Steuerung und einigen der anderen Flow Products sowie einigen kleineren Bereichen.

Bei Healthcare glaubten wir, dass sich der Druck nicht ändern würde bei der diagnostischen Bildgebung und den klinischen Systemen in den USA und dass außerhalb der USA gutes Wachstum bleiben würde und das Spektrum passt sich unseren Vorhersagen des vierten Quartals an -- was wir im 1. Quartal erlebten, manches bleibt, doch wir müssen auch die besseren Vergleiche für den Verlauf des Jahres berücksichtigen und die Tatsache, dass OEC liefern wird. Doch ich glaube, die Krankenhäuser werden weiter Druck verspüren hinsichtlich der Finanzierung und CapEx, Nicole. Ich habe keine bestimmte CapEx-Zahl; tut mir Leid.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Doch, Nicole, NEMA, das ist der Industriezweig, der den Markt der diagnostischen Bildgebung ausmacht, hat für die zweite Jahreshälfte ein Wachstum von 8% für den Markt vorhergesagt und in unseren Begutachtungen hinsichtlich der Szenarien, die wir mit Joe und seinem Team vornahmen, haben wir bestenfalls eine Stagnation vorhergesehen. Wir rechnen also nicht mit irgendeiner -- wir rechnen nicht mit dem, was die Leute, die den Industriezweig beobachten, irgendwie sagten hinsichtlich ihrer Prognosen bei diagnostischer Bildgebung.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Okay, prima. Und dann noch ein letzter Kommentar zu den Gewinnen in Infrastructure. Denken Sie, dass aufgrund der gemischten Themen, die nichts Neues sind, denken Sie, dass Sie die Gewinne in Infrastructure 2008 gegenüber 2007 steigern können?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Ich denke ja. Wenn Sie sich ansehen, was uns in diesem Quartal in Infrastructure passiert ist, waren alle Sparten im Aufwärtstrend mit Ausnahme von Aviation und Aviation hatte einige schwierige Vergleiche. Ich glaube, Energy wird unser Zugpferd sein. Energy ging hoch von 14,8% auf 16,1%. Sie stiegen um 1,3%. Öl und Gas steigerten ihren Gewinn um 1,5 Punkte. Transportation erhöhte ihren Gewinn um drei Punkte im Quartal. Ich denke, wir haben die Möglichkeit, unsere Gewinne im Infrastructure-Geschäft zu steigern.

Angekurbelt wird dies von Energy sowie von den Synergien, die wir durch Vetco und Smith erhalten: Ich denke also, dass wir es schaffen, das Team macht gute Arbeit. In dem Quartal, in welchem sie ihre Erträge um 21% steigerten, hielten sie ihre operative Gewinnspanne flach und sie verkaufen derzeit sehr viel mehr Windturbinen zu einer geringeren Gewinnspanne als im Durchschnitt; sie spüren nun die Auswirkung der Käufe, wodurch eine Verdünnung von etwa 30 bis 50 Basispunkten stattfand. Ich denke, trotz des Drucks auf sie, die Mischung in Equipment Services, 3X, diese Sparten entwickeln sich wirklich gut und ich glaube, sie werden in Zukunft ihre Gewinne steigern.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Wir haben eine positive Wertlücke, eine positive Lücke bei der Preisinflation in allen diesen Sparten, Nicole, und das ist der Schlüssel.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Okay, prima. Und nur noch eine Frage. Wenn Sie darüber nachdenken, wie dies alles zustande kam im Verlauf des Quartals und über Ihre unerfreulichen Erfahrungen in der zweiten Märzhälfte, denken Sie darüber nach, Ihren Planungsprozess im Unternehmen zu korrigieren oder was meinen Sie dazu? Ich denke, wenn wir Fehler machen, dann sagen wir alle, was wir hätten anders machen können und ich nehme an, wenn Sie jetzt zurückschauen, wie antworten Sie auf diese Frage?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Nicole, als ich im Dezember aufstand und über ein Plus von 10% sprach, stand eine Menge an Planung dahinter, bevor wir dies sagten. Ich glaube wirklich, dass der März eine Reihe von unglücklichen Umständen darstellte. Sie wissen schließlich, dass das Team in Commercial Finance eines der besten Teams im Unternehmen ist, und sie haben im Laufe der Zeit gleichbleibend gut geleistet.

Schauen Sie, trotzdem möchte ich nicht -- persönlich eigenwillig hinsichtlich des Unternehmens erscheinen oder den Eindruck erwecken, wir würden daraus nichts lernen und um es deutlich zu sagen: Wir lernen daraus und nehmen dies auf in unsere Vorstellungen, wie man ein Unternehmen weiter bringt. Das heißt -- wir mögen das Team, wir mögen die Strategie, wir mögen die Geschäfte und wir müssen erbringen, was wir für den Rest des Jahres geplant haben.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Okay. Danke.

Gesprächsleiterin

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

Danke. Guten Morgen. Also, nur zum Verständnis: Die \$2,20 bis \$2,30, wie viel von den Gewinnen aus den Anlageverkäufen, die nicht aus dem Immobiliengeschäft stammen, haben Sie in die Prognose aufgenommen? Was sollen wir darüber denken? Sie haben \$0,02 aus dem CPS-Geschäft; ich weiß nicht, ob es dort noch andere Geschäftsverkäufe gab. Was ist im Wesentlichen das Ziel, vielleicht ein Spektrum oder so?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Anders als in Immobilien, das wäre der eine Ort, wo man sagen könnte, dass die Verkäufe von Eigenkapital als Teil des Geschäftsmodells dazu gehören. Wir haben andere Flow Transactions, die wir derzeit für das Jahr planen, doch ich habe derzeit keine große Transaktionsposition. Die größte BD-Sache, an welcher wir derzeit arbeiten, John, ist PLCC und wir würden dort mit einem Gewinn rechnen, doch dies würde bei den aufgegebenen Geschäftsbereichen verbucht. Ich denke, das Immobilienmodell ist dasjenige, worauf wir uns am meisten konzentrieren, doch wir planen auch Forderungsabsicherungen vorzunehmen; wir planen noch Vermögenswerte in GE Capital zu verkaufen, doch wir haben dies in einer Art Kern-Flowgeschäft, würde ich sagen.

Wir werden unsere Financial Services weiter neu positionieren. Wir arbeiten an der Neupositionierung bei einigen von den Equipment Services. Das könnte uns wieder in Fahrt bringen und andererseits bei GE Money, wie wir schon sagten, wird es einige Vermögensveräußerungen geben und wir rechnen damit, dass ein Teil von diesen einige der Rückstellungen und einige der Vergleiche mit den Forderungsabsicherungen finanzieren würde wie bei der Corporate Card im 1. Quartal. Ich habe jedoch keine spezifischen Zahlen dafür.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

Das ist gut, doch im Wesentlichen zielen Sie ab auf das untere Ende der \$2,20 bis \$2,30, doch wenn Sie die PLCC-Sparte verkaufen, das ist -- es gibt dort -- sagten Sie \$0,04 des Gewinns dabei?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Nein, nein, ich sagte PLCC -- was würden Sie sagen, wenn sie auf unsere Prognosen schauen und sagten, dass PLCC verkauft werden soll, das etwa \$0,04 der Gewinn in diesem Jahr einbringt und die \$2,20 bis \$2,30, wir würden sagen, dass Sie dies vielleicht herausnehmen sollten.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

Also gibt es aus PLCC keine Zuwächse in den Zahlen?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Ganz recht. Es tut mir Leid, dass ich es nicht deutlicher sagte.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

Okay. Jetzt habe ich verstanden. Nur noch ein paar kurze Fragen. Um noch einmal zurückzukommen auf den Punkt der nicht erreichten Zahlen in Healthcare und ja, wir alle wissen wohl, dass die Konjunkturlage schwierig ist, doch, Jeff, denken Sie über Führungsänderungen nach, nicht unbedingt beim Senior Management, doch über betriebliche Änderungen oder strukturelle Änderungen, eine Art struktureller Umschichtung vielleicht hinsichtlich einer Neukonzentration dieser Sparten in den nächsten Jahren. Oder was sollen wir denken, was bei GE derzeit hinter den Kulissen vorgeht?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Nun, zunächst mochten wir das Healthcare-Geschäft recht gern. Wir mochten seine Position, wir mochten die demographische Positionierung des Unternehmens. Die Sparte war über lange Zeit sehr erfolgreich. John, nochmals, ich denke, bestimmte Dinge hier haben mit dem Markt zu tun, bestimmte Dinge sind schlechte Ausführung. Ich bin überhaupt nicht glücklich darüber, dass wir einen Betrieb durch FDA 20 Monate schließen mussten. Ich denke, das geht uns allen nahe und deswegen haben wir in diesem Zusammenhang bereits einige Änderungen im Management vorgenommen und sehen Sie, wenn Leute hier nicht gute Leistung erbringen, wir arbeiten immer noch hart daran und wenn Sie sich die Zusammenstellung der leitenden Angestellten ansehen und den Jahresbericht jedes Jahr, dort ist jedes Jahr eine andere Gruppe und die Leute müssen Leistung erbringen, wenn sie bleiben wollen. Sehen Sie, ich denke einfach -- wir glauben an das Healthcare-Privileg und wir müssen diesen Betrieb wieder zum Laufen bringen. Ich denke, sobald das geschieht, wird die Sparte 2008 auch Leistung zeigen.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

Was denken Sie schließlich über das AAA? Ich denke, Sie könnten einfach irgendwie -- gibt es Risiken für das AAA angesichts des Umfelds in Financial Services oder haben Sie ein gutes Gefühl und denken, Sie sind in guter Form, die sie halten wollen?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Nein, wir haben hier ein gutes Gefühl. Der Verwaltungsrat zeigt unglaubliche Disziplin gegenüber dem Führungsteam dieses Unternehmens bei den Maßnahmen, die wir bei GE Capital ergreifen und der Vorstand von Capital unternimmt alles, um das Unternehmen bei AAA zu halten. Wir

erfahren einen unglaublichen Prozess beim Risikomanagement. Wir besitzen ein großartiges Liquiditätsprofil und wir sind mit den Ratingagenturen jede Woche in Kontakt hinsichtlich aller möglichen Dinge in der Welt und beide Ratingagenturen verstehen unsere Lage und unterstützen uns beide bei der Bewahrung einer AAA-Einstufung heute und in Zukunft.

Wir glauben an unsere Devise, dass wir als erstes unser Sicherheit finanzieren.. Deswegen haben wir unseren Schuldenplan aufgestellt für das vor uns liegende Jahr. Wir hatten einen Jahresplan, in dem wir etwa \$80 Mrd. langfristige Schulden vorsahen. Im ersten Quartal hatten wir davon bereits \$35 Mrd.. Auch wenn die Märkte schwierig waren, haben wir weitergemacht und sorgten dafür, dass die Schulden vor einigen Transaktionen, die wir planen, geklärt waren, Wir sind sehr diszipliniert hinsichtlich unserer Geldmarktpapiere und haben derzeit einen Kontenstand von etwa \$100 Mrd.. Wir beendeten das Quartal bei \$102 Mrd., glaube ich. Wir hätten bei den Geldmarktpapieren einen viel höheren Kontenstand haben können, doch wir entschieden uns für eine bestimmte Höhe, so dass dies völlig den Plänen zur Liquiditätsunterstützung entspricht. Wir haben einen Cashstand und einen Liquiditätsplan, den wir für jegliche vorübergehende Störung pflegen und wir haben dabei ein sehr gutes Gefühl, das gilt auch für das zugrundeliegende Geschäftsmodell und die Ratingagenturen stimmen uns dabei zu, John.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

Okay. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Ann Duignan von Bear Stearns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analystin

Hi. Guten Morgen. Es ist derzeit kein Vergnügen, Mitarbeiter bei Bear Stearns zu sein angesichts der Einbußen für Sie. Noch eine kurze Nachfrage. Ich bin einfach neugierig, ich glaube, Sie sagten, dass der Steuersatz jetzt voraussichtlich bei 16% liegen wird im Vergleich zur ursprünglichen Prognose von 18%. Stimmt das oder habe ich das falsch verstanden?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Nein, das ist korrekt.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analystin

Okay. Und Sie haben das in Ihrem korrigierten Rahmen für 2008 nicht betont, doch das hätte doch positive Auswirkungen haben müssen?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Nun, wir korrigierten von 18% auf 16%, doch wenn Sie sich die korrigierten EPS-Prognosen anschauen, dann enthalten die verringerten Gewinne bei Financial Services bereits die Auswirkung durch den geringeren Steuersatz.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analystin

Okay. Also so ist das--.

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Wir haben auch das EPS-Spektrum bei Financial Services mitgerechnet.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analystin

Okay. Ich glaube, die meisten meiner Fragen wurden bereits beantwortet und was Sie sagen --ich weiß, sie sagten, bei ihren langzyklischen Sparten in Westeuropa und an anderen Orten außerhalb der USA bestehe keine spürbare Eintrübung, doch wie sieht es z.B. mit GE Money in Europa, vor allem in Osteuropa aus? Gibt es eine Kettenreaktion oder sehen Sie eine Kettenreaktion in anderen Regionen der Welt voraus?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Bei GE Money würde ich eigentlich sagen, der eine Ort, an dem wir eine Zunahme an Zahlungsrückständen im Hypothekengeschäft erleben, ist Großbritannien, das bei unseren Hypotheken eigentlich unser Topkandidat ist. Die Zahlungsrückstände sind dort um etwa 14% gestiegen. Wir haben in den vergangenen drei Jahren Zahlen steigen sehen bis zu 17%, 18%. Das ist weltweit ein Ort, an dem die Zahlungsrückstände gestiegen sind. Wir haben im Verlauf keine Verluste diesbezüglich gehabt.

Unsere Aufstellung bei der Darlehen-/Wertposition ist sehr niedrig. Wir besitzen eine Hypothekenversicherung, die wir immer in Anspruch nehmen, wenn 80% überschritten sind. Wir übernehmen das Risiko für all diese Darlehen zum höchstmöglichen Satz für den Verbraucher, je nachdem, wie er den Kredit aufgenommen hat, und wir haben ein sehr gutes Geschäftsteam dort und alles, was wir nach all den Lektionen bei WMC gelernt haben, übernahmen wir und sorgten dafür, dass es in unserem internationalen Hypothekengeschäft angewandt wurde. Ich glaube, wir stehen hier ziemlich gut da. Die restlichen Zahlungsrückstände außerhalb der USA und außerhalb des Hypothekenmarkts in UK gingen in GE Money weltweit herunter. Wir haben also ein recht gutes Gefühl bezüglich der Qualität des globalen Ausgleichs bei GE Money jenseits des Drucks, den wir auf dem amerikanischen Kontinent derzeit erfahren, Ann.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analystin

Okay und schließlich noch eine kurze Nachfrage, der kommerzielle Zubehörmarkt in Aerospace brach, wenn ich mich nicht irre, im Quartal um 3% ein. Gibt es in dieser Sparte irgendeine Gefahr angesichts der höheren Brennstoffpreise und all den Vielschichtigkeiten bei der Raumfahrtindustrie derzeit? Ich weiß, die ursprüngliche Nachfrage nach Anlagen bleibt weltweit hoch, doch wie sieht es mit dem Zubehörmarkt aus, vor allem in den USA, da die Tätigkeiten in dieser Region sich immer mehr verlangsamen?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Zunächst einmal sind insgesamt zwei Fluggesellschaften Konkurs gegangen in den vergangenen Wochen. Nummer eins: Wir haben daran keinen bedeutenden Anteil. Alles was wir haben, ist besichert durch relativ neue Flugzeuge. Ich glaube, insgesamt waren es etwa \$100 Mio. für die beiden Konkurs gegangenen Gesellschaften und wir haben eine gute Position bei Great Plains.

Die Erträge beim Anstieg der Flugmeilen kurbeln unserer Performance beim Zubehörmarkt wirklich an, Ann, und die Erträge beim Anstieg der Passagierflugmeilen stiegen um 4,5% im Quartal. Die Fluggesellschaften fliegen und so lange sie fliegen, werden wir immer mehr Wartungsarbeiten haben und ich glaube, unter Druck geraten die älteren Maschinen mit weniger Treibstoff sparenden Motoren und das ist in der Mischung nicht der größere Anteil. Wir haben da draußen viele neuere Flugzeuge.

Ich bin der Meinung, erstens, wir können gar nicht genug Flugzeuge haben angesichts der weltweiten Nachfrage. Sie denken das nicht, wenn Sie hier sitzen und lesen, dass irgendein ATA oder Aloha Konkurs geht, aber es ist wahr. Henry Hubschman und sein Team könnten wirklich mehr Flugzeuge gebrauchen. Wir sind -- unser Auftragsbuch ist voll bis Ende 2009 und ich glaube, 2010 ist inzwischen auch schon voll mit neuen Flugzeugen, die wir von Airbus und Boeing bekommen, die globale Nachfrage ist also unglaublich stark. Die Aircraft-Werte sind also sehr gut und ich glaube, wir müssen uns damit auseinandersetzen, dass die Fluggesellschaften wegen des Treibstoffs unter finanziellem Druck stehen und wir haben in den vergangenen 10 Jahren diesen Zyklus schon mehrere Male erfahren. Ich habe diesbezüglich ein recht gutes Gefühl, doch wir müssen hier wachsam sein.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analystin

Okay. Danke. Ich werde meine anderen Fragen vor Ort stellen.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Und Melanie, wir würden gerne die letzte Frage entgegennehmen, bitte.

Gesprächsleiterin

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Danke. 45 Minuten Fragen und Antworten, ich bewundere Ihr Durchhaltevermögen bei den heiklen Fragen. Sie sind also um 11% abgerutscht in der ersten Stunde des Börsenhandels. Es sieht so aus, als würde der Kurs bei \$2,20 für das ganze Jahr liegen. Ich nehme an, der Kurs würde hier weiter absacken, wenn irgendetwas mit Infrastructure geschähe und ich stimme Ihnen zu, dass 2008 im Sack ist, doch die Auftragseingänge waren in diesem Quartal etwas geringer und mir ist klar, das schwankt und könnte der Grund dafür sein, doch gibt es ein Anzeichen dafür, dass die erschwerten Kreditbedingungen oder das verlangsamte Weltwachstum dafür sorgen, dass die Produkte aufgeschoben oder gestrichen werden und deswegen die Auftragseingänge einbrechen?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Wir haben die Erfahrung nicht gemacht. Ich würde sagen, die Zahl der Auftragseingänge ist etwas heruntergegangen, ich werde sie Ihnen geben und dann möchte ich Ihnen etwas über die nächste Phase sagen. Wenn Sie sich die Dollar aus den Aufträgen in Infrastructure anschauen -- also ein Anstieg von 11% und nicht 30%, die wir im Durchschnitt hatten -- doch wenn Sie sich das ansehen -- wir erwirtschafteten \$10,5 Mrd. im 1. Quartal letztes Jahr bei den Equipmentsaufträgen, \$12,8 Mrd. im zweiten Quartal, \$11,7 Mrd. im dritten Quartal, \$13,8 Mrd. im vierten Quartal, alle 1,2 bis 1,4 mal des Ertrags im Quartal, bei Building ein unglaublicher Auftragsbestand. Die Auftragseingänge betragen insgesamt im vergangenen Jahr \$50 Mrd., ein Anstieg von 29% und der absolute Stand der Auftragseingänge für dieses Jahr ist \$11,7 Mrd. im ersten Quartal gegenüber einigen schwierigen Vergleichen ein Anstieg von 11 und was ich wirklich positiv sehe, ist, dass das Gasturbinengeschäft in den USA einen geringfügigen Auftragszuwachs verzeichnet.

Im 1. Quartal hatten wir, glaube ich, vier Aufträge von den 39 für die USA und wenn Sie sich die Dynamik bei Energy in diesem Land anschauen und sich Angebot und Nachfrage einmal betrachten sowie den Bedarf an mehr Kapazität, und sehen Sie sich die Umweltvorschriften an und schauen Sie, wie schwierig es ist, ein Atomkraftwerk zu bauen und sie verkaufen dann jede Windturbine, die verkauft werden kann, Gasturbinen werden in diesem Land verkauft und der Kurs ist höher als die Inflation in dieser Sparte und ich meine, das ist alles in guter Form jetzt. Ich kann nicht sagen: Sag niemals nie; doch es ist die anhaltendste, langzyklische und positivste ertragsbringende Sache, die ich bei GE in meinem Berufsleben erfahren habe.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Okay, nur noch ein paar Kennzahlen für Auftragseingänge -- Ausschreibungsaktivitäten, Angebote -- das ist alles gemäß den Erwartungen zu derzeitigem Stand?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender & CEO

Ich denke, beim Energy-Business werden Sie weiter Unglaubliches erfahren. Ich denke, Öl und Gas wird weiterhin sehr stark sein. Bei Aviation werden Sie mit Schwankungen rechnen müssen, da Airbus und Boeing im Wesentlichen ausgebucht sind bis 2011, 2012. Ich denke, das ist eine Sache, Nigel, wo man mit einer Stagnation rechnen muss aufgrund der Tatsache, wie sehr die Leute betroffen sind von Dingen wie der Abdrängung der 787er, der Abdrängung der Airbus-Lieferungen. Ich denke, das ist eine Sache, wo man sagen kann, Aviation wird stagnieren, doch nochmals, eine Stagnation mit einer sehr, sehr guten Zahl für uns.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Klingt gut. Nur noch zwei kleine Fragen. Der Spread der Preisinflation ist immer noch positiv, doch weit enger als im zweiten Halbjahr und die Stahlpreise sind fair. Was packen Sie im zweiten Halbjahr in diesen Spread?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Nun, wir werden immer noch eine positive Wertlücke im Infrastructuregeschäft haben. Ich denke, wir haben Druck bei Healthcare, wo die Kurserosion die Inflation nicht aufwiegt und wir müssen einen Teil dieser Kurs-/Wertlücke im Industrial-Segment wieder richten. Infrastructure ist also am wichtigsten für das gesamte Unternehmen, unsere Kursinflationslücke war positiv und für das Gesamtjahr erwarten wir, dass diese positiv bleibt angetrieben durch Infrastructure.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Okay, und dann schließlich noch bezüglich -- im Vorlauf Ihrer Versicherungssparte haben Sie einige noch nicht realisierte Verluste bei den Wertpapieren dieser Sparte und ich habe verstanden, dass diese gehalten werden bis zur Fälligkeit der Sicherheiten, sie sind also nicht bewertet derzeit, doch was würde geschehen, wenn Sie diesen Verlust tatsächlich realisierten?

Keith Sherin - General Electric Company - stellvertretender Vorsitzender & CFO

Beim Investment Portfolio muss man im Wesentlichen die Entscheidung treffen, dass die Wertpapiere nicht nur vorübergehend beeinträchtigt sind. Wir schauen uns in jedem Quartal das Wertpapier an, und nehmen einen abgezinsten Cashflow für das Unternehmen vor. Wir prüfen, ob es sich dabei um ein Kreditthema oder ein Marktthema handelt und wir schauen, wie lange das Papier bereits im Keller ist und wir müssen diese Einbußen, die nicht nur vorübergehend sind, regelmäßig in den mit Disziplin geführten Gewinn- /Verlustprozess einbringen, das machen wir schon seit Jahren, seit wir hier das Portfolio ständig haben.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Prima, vielen Dank.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Okay, ich möchte Ihnen allen danken. JoAnna und ich stehen Ihnen den ganzen Tag zur Verfügung und die Abschriften sowie andere Informationen können Sie auf der Website finden. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Hiermit ist unsere Telefonkonferenz beendet. Wir danken Ihnen für Ihre Teilnahme. Sie können jetzt auflegen. Haben Sie noch einen schönen Tag.

DISCLAIMER

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

In den Telefonkonferenzen, welchen Veranstaltungsabschriften zugrunde liegen, können die Unternehmen über eine Vielzahl von Themen Prognosen und andere Vorhersagen abgeben. Solche Vorhersagen basieren auf derzeitigen Erwartungen und unterliegen Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse können sich beträchtlich von den Vorhersagen unterscheiden aufgrund einer Reihe von wichtigen Faktoren und Risiken, die genauer beschrieben werden in den jüngsten SEC-Filings des Konzerns. 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 VERANSTALTUNGSABSCHRIFTEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN SIND EINE TEXTLICHE DARSTELLUNG DER STATTGEFUNDENEN TELEFONKONFERENZ DES UNTERNEHMENS UND OBWOHL ALLES UNTERNOMMEN WIRD, EINE GENAUE ABSCHRIFT ZU ERSTELLEN, KÖNNEN BETRÄCHTLICHE FEHLER, AUSLASSUNGEN ODER UNGENAUIGKTEIN IN DEM BERICHT BEZÜGLICH DES INHALTS DER TELEFONKONFERENZ AUFTRETEN. THOMSON FINANCIAL ODER DIE MASSGEBLICHE FIRMA ÜBERNIMMT KEINERLEI HAFTUNG IN BEZUG IRGEND EINER INVESTITION ODER ANDEREN ENTSCHEIDUNGEN AUFGRUND DER IN DIESER WEBSITE ZUR VERFÜGUNG GESTELLTEN INFORMATIONEN ODER IRGEND EINER VERANSTALTUNGSABSCHRIFT: DEN ANWENDERN WIRD EMPFOHLEN, DIE BETREFFENDE TELEFONKONFERENZ SELBST UND DIE SEC-FILINGS DER BETREFFENDEN FIRMA DURCHZULESEN, BEVOR SIE IRGENDWELCHE INVESTITIONEN VORNEHMEN ODER ANDERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN.

© 2005, Thomson StreetEvents Alle Rechte vorbehalten.