



Abschrift der Telefonkonferenz

GE – General Electric 2Q 2008 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Veranstaltungsdatum/-zeit: 11. Juli 2008 / 08:30 ET

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

„Die Ergebnisse werden, wenn nicht anders angegeben, auf Basis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit besprochen.“

FIRMEN TEILNEHMER

Dan Janki*General Electric – VP, Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric – Chairman & CEO***Keith Sherin***General Electric – Vice Chairman CFO*

TELEFONKONFERENZ-TEILNEHMER

Jeff Sprague*Citigroup Investment Research – Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs – Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse – Analystin***Robert Cornell***Lehman Brothers – Analyst***John Inch***Merrill Lynch – Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley – Analyst***Nigel Coe***Deutsche Bank – Analyst***Steve Tusa***JPMorgan – Analyst***Christopher Glynn***Oppenheimer & Co. – Analyst*

PRÄSENTATION

Gesprächsleiterin

Guten Tag, meine Damen und Herren. Ich begrüße Sie zur Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im 2. Quartal 2008. Im Augenblick sind alle Teilnehmer auf Passiv-Modus geschaltet und können nur zuhören. Mein Name ist Lauren und ich werde heute Ihre Konferenzkoordinatorin sein. (ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN). Ich darf Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird. Und nun gebe ich das Wort an den Gastgeber unserer heutigen Konferenz, Dan Janki, Vice President of Investor Communications. Bitte fahren Sie fort.

Dan Janki – General Electric – VP, Investor Communications

Vielen Dank, Lauren Zunächst möchte ich alle Teilnehmer ganz herzlich begrüßen. JoAnna und ich freuen uns, die Moderation der heutigen Telefonkonferenz zu übernehmen. Die Presseerklärung mit unseren Finanzinformationen wurde heute Morgen um 6.30 Uhr veröffentlicht. Neben der heutigen Präsentation und den ergänzenden Finanzinformationen ist diese Presseerklärung auf unserer Investor-Website unter www.GE.com/investor zu finden. Sie können sie über das Webcast parallel verfolgen oder die Informationen herunterladen und ausdrucken.

Bitte vergessen Sie nicht, dass die heutige Präsentation zukunftsgerichtete Aussagen enthält, die auf unserer aktuellen Einschätzung der globalen Lage und des wirtschaftlichen Umfelds beruhen, und daher Veränderungen unterliegen kann.

Wir werden heute in der Präsentation aktuelle Informationen über die Geschäftstätigkeit und die Ergebnisse des 2. Quartals geben sowie einen Ausblick auf das dritte Quartal vorlegen. Zu diesem Zweck sind unser Chairman und CEO Jeff Immelt sowie unser Vice Chairman und CFO Keith Sherin anwesend. Nun darf ich das Wort an Jeff übergeben, damit wir beginnen können.

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Vielen Dank, Dan. Guten Morgen allerseits. Als Erstes möchte ich mich gleich auf die Überblicksseite eingehen. Wir können unserer Ansicht nach eine solide Performance in einem schwierigen Umfeld vorweisen, wir erreichten 0,54 USD je Aktie und die fortgeführten Aktivitäten entwickelten sich im Einklang mit den Vorgaben. Wir haben ein globales Umsatzwachstum von 24% erzielt und damit eine lustlose US-Konjunktur kompensieren können. Unsere langfristige Positionierung des Unternehmens außerhalb der Vereinigten Staaten war für uns im 2. Quartal 2008 von großem Vorteil.

In meinen Augen haben sich die Bereiche des Segments Industrial gut entwickelt. Wir haben im 2. Quartal des Vorjahres einen Gewinn aus dem JV unseres Atomkraftgeschäfts mit Hitachi verbucht, aber lässt man dies außen vor, war das Wachstum der Gewinne bei Industrial wirklich ziemlich stark. Infrastructure nimmt eine Spitzenposition ein, und Keith wird dazu später weitere Einzelheiten nennen. Healthcare und NBCU entsprachen den Erwartungen oder konnten diese sogar leicht übertreffen.

Betrachtet man sich unsere Zahlen für den Bereich Financial Services, so fallen diese meines Erachtens insbesondere im Vergleich zu den Peers sogar besser aus als von uns prognostiziert, und wir sind der Ansicht, dass sie auch im Vergleich zur Branche allgemein gut abschneiden. Commercial Finance legte um 7% zu, GE Money ging um 9% zurück, und wir werden heute einige Zeit mit der Besprechung des Geschäftsmodells für Risikomanagement, attraktive Origination, Triple A-Finanzierung, Origination für unsere eigene Bilanz zubringen, und wir werden darauf genauer zu sprechen kommen.

Wie wir bereits in der Vergangenheit gesagt haben, werden wir Gewinne für unsere Umstrukturierung verwenden. Wir haben im Quartal etwa 300 Mio. USD aus Veräußerungen erzielt und Umstrukturierungsmaßnahmen von etwa 400 Mio. USD getätigt. Die Unternehmensfundamentaldaten sind also nach wie vor stark. Wir sind für langfristiges Wachstum aufgestellt. Wir sind auf gutem Weg, unsere Vorgaben für das Jahr von 2,20 USD bis 2,30 USD zu erreichen, und ich möchte noch einmal betonen, dass wir uns in einem schwierigen Umfeld gut entwickelt haben.

Wenn Sie sich die nächste Seite ansehen, stellen Sie fest, dass wir nach wie vor unsere langfristige Strategie verfolgen. Wir haben im Quartal mehrere Portfolio-Ankündigungen gemacht. Erstens zu GE Money: Sie haben heute Morgen gelesen, dass wir eine Vereinbarung über die Veräußerung von GE Money einschließlich Lake erreicht haben. Darüber haben wir bereits vergangenes Jahr gesprochen. Keith wird Ihnen weitere Einzelheiten nennen. Die Veräußerung des Private Label-Kreditkartengeschäfts geht voran. Es ist ein gutes Geschäft mit starken Fundamentaldaten. Es geht langsamer voran, als wir erwartet haben, aber wir denken, dass wir es abwickeln werden. Wir haben mit Santander den Tausch von einer ihrer Handelsbanken gegen einige unserer Vermögenswerte aus dem Konsumbereich in Europa vereinbart.

Wir kündigten unsere Ansicht an, einen Spin-Off des Bereichs Consumer and Industrial an unsere Aktionäre zu prüfen. Nun, im Mai haben wir über die Sparte Appliances gesprochen. Das Interesse an diesem Segment ist sehr groß. Bei vielen der strategischen Käufer handelt es sich um globale Käufer. Dies bietet ihnen eine fantastische strategische Gelegenheit für den Aufbau eines starken Nordamerika-Geschäfts. Allerdings waren wir der Ansicht, dass die Sparten Lighting und Industrial sehr eng im Unternehmen verbunden sind und die steuerfreien Zahlungen an unsere Aktionäre der beste Ansatz sein könnten. Auch darauf werden wir später noch genauer eingehen.

Wir haben die Hydril- und Whatman-Transaktionen abgeschlossen. Sie sind die Sweetspots für unsere Segmente Oil & Gas und Healthcare, und wir werden weiterhin derartige Übernahmen ausführen, wir werden Möglichkeiten im Feld Financial Services nutzen, das Merrill Capital-Geschäft abschließen, und Citi wird im Juli zu Ende gebracht. Und wir kündigten die Weather Channel-Investition unter Führung unserer Tochter NBCU an, wir investieren als nach wie vor in unser hervorragendes Mediengeschäft.

Seit vier oder fünf Jahren verfolgen wir eine Initiative namens *Growth as a Process*, oder zu Deutsch *Wachstum als Prozess*. Diese zählt sich in einer solchen Konjunkturlaute wie der derzeitigen aus. Unsere Gesamtaufträge bleiben mit einem Plus von 8% robust. Unser Auftragsbestand im Equipment-Segment hat um 25% zugelegt. Ich möchte auch auf die Stärke im Services-Bereich hinweisen, der in meinen Augen schon immer ein wesentlicher Teil unseres Geschäftsmodells war. Der Umsatz im Servicegeschäft ist um 18% gestiegen, die Aufträge sind um 19% gewachsen, der CSA-Auftragsbestand hat sich um 17% erhöht. Das ist eine hohe Marge, die wir mit unserem Kundenstamm erzielt haben, und meines Erachtens ist das ein positives Signal für die Zukunft. Das organische Wachstum ist um 5% und das organische Wachstum im Bereich Industrial um 9% gestiegen. Und wie bereits gesagt haben unsere Umsätze weltweit um 24% zugelegt und machen jetzt mehr als die Hälfte unseres Gesamtumsatzes aus.

Aus operativer Sicht können wir eine solide Margenexpansion im Segment Infrastructure von 60 Basispunkten vorweisen. Wir treiben nach wie vor Umstrukturierungen voran und sind auf gutem Weg, unsere Kostenziele für das Jahr zu erreichen, wir werden darauf später noch genauer eingehen. Im Segment Industrial hat unser Cashflow aus Geschäftsaktivität um 5% zugelegt, unterstützt durch Verbesserungen beim Betriebskapital.

Bevor ich nun das Wort an Keith übergebe, möchte ich noch kurz etwas hinzufügen. Ich möchte auf einige der Schlüsselmesszahlen für unsere operative Performance eingehen, die wir ansprechen, solides Wachstum der Auftragszahlen, der Umsätze und der Vermögenswerte. Noch einmal: Wir sind der Ansicht, dass unsere Prozesskapazitäten trotz einer Konjunkturflaute sehr stark bleiben. Die Gewinnzahlen entsprechen den Erwartungen, wir haben Renditen von 17,6%, die Margensätze liegen bei 16,4%, ein Rückgang um 40 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr, und noch einmal, Infrastructure hat zugelegt, Healthcare und NBCU entwickeln sich im Wesentlichen wie geplant, was uns wirklich belastet hat war Consumer & Industrial, und hierbei handelt es sich vor allem auch um eine Preisfrage. Wir haben im Quartal beträchtliche Kostensenkungsmaßnahmen bei C&I umgesetzt, und die Barmittel sind mit einer sehr starken Bilanz und einem soliden Triple A-Rating im Plan. Also noch einmal, wir denken, dass wir damit in einem schwierigen Umfeld eine solide Performance erzielt haben. Ich übergebe nun das Wort an Keith, der einige Punkte stärker im Detail besprechen wird.

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Vielen Dank, Jeff. Zunächst möchte ich zwei Ankündigungen machen. Erstens konnten wir heute Morgen mit großer Freude mitteilen, dass wir eine Vereinbarung mit der Shinsei Bank über den Verkauf unseres Segments GE Money in Japan erzielt haben. Einige von Ihnen haben diese Ankündigung vielleicht gesehen. Dazu gehört das Lake Verbraucher kreditgeschäft, über dessen Verkauf wir schon letztes Jahr gesprochen haben.

Neben dem Verbraucher kreditgeschäft haben wir diese Transaktion noch erweitert. Sie geht jetzt über die ursprüngliche Ankündigung hinaus. Sie umfasst jetzt noch zusätzlich Hypotheken- und Kreditkarten-Vermögenswerte in Höhe von 1,7 Mrd. USD, und Shinsei übernimmt 1.100 Filialen, alle unsere Beschäftigten und alle Vermögenswerte. Mit diesem Verkauf, mit den zusätzlichen Vermögenswerten und mit dem kompletten Verkauf verzeichneten wir im 2. Quartal Aufwendungen in Höhe von weiteren 200 Mio. USD aus nicht fortgeführten Geschäften, und wir erwarten, dass dies im 3. Quartal abgeschlossen sein wird. Wir sind damit also schon seit geraumer Zeit beschäftigt.

Es ist hervorragend, dass das Team in einem ziemlich schwierigen Umfeld den Verkauf unserer Vermögenswerte aus dem Consumer-Bereich ausführen konnte, und die Shinsei hat hier ein wirklich gutes Geschäft gemacht. Sie wollte unbedingt in das Consumer-Geschäft einsteigen, und nun hat sie eine großartige Plattform. Sie ist auch von der Qualität des Portfolios sowie von den Mitarbeitern und den Systemen und vom Team, das sie mit dem Kauf übernimmt, begeistert. Wir sind also wirklich sehr erfreut, dass wir diese Vereinbarung heute unterzeichnet haben.

Nun zur rechten Seite, Sie haben die Ankündigung gesehen, dass wir den Spin-off des C&I-Geschäfts an unsere Aktionäre bei unserer geschäftlichen Entwicklung mit besonderem Augenmerk verfolgen wollen. Es wird für GE und für die Aktionäre eine effiziente Transaktion sein. Unserer Ansicht nach werden unsere Aktionäre davon profitieren, dass sie an den Vorteilen des gesamten C&I-Geschäfts partizipieren können. Es ist nicht wirklich von M&A-Aktivitäten oder den Bedingungen des Aktienmarktes abhängig. Wir werden zum Teil Kapital anderweitig einsetzen, und die Unternehmensmargen insgesamt und die langfristige Wachstumsrate steigt. Wir zielen auf eine Abwicklung in der ersten Hälfte des Jahres 2009 ab. Wir sind über die Vereinbarung mit Shinsei wirklich sehr zufrieden und beginnen mit der Arbeit an der C&I-Transaktion.

Beginnen wir nun mit den Auftragszahlen. Unsere absoluten Auftragszahlen sind unverändert stark. Links sehen Sie wie immer die Zahlen zu Major Equipment. Für das zweite Quartal hatten wir Auftragseingänge in Höhe von 13,7 Mrd. USD, ein Plus von 4%. Wir reden immer davon, dass sich die Auftragszahlen im Quartalsvergleich etwas sprunghaft darstellen, aber man kann hier einige ziemlich gute Zahlen für Aviation und Energy sehen.

Die Sparte Transportation hatte letztes Jahr einen Auftrag im Wert von 1,5 Mrd. USD, der sich nicht wiederholt hat, aber die Aussichten für zusätzliche Equipment-Aufträge sind sehr gut, und das absolute Auftragsniveau ist bei diesen Beträgen sehr stark. Die Aufträge stiegen um 30% mehr als die Auslieferungen, wir vergrößern also weiterhin den Auftragsbestand. Allein bei Infrastructure liegt der Auftragsbestand jetzt bei mehr als 50 Mrd. USD. Das ist gegenüber Jahresanfang eine Zunahme um 29%. Wenn man sich also die globale Wirtschaftslage betrachtet und sich dann die langzyklischen Aufträge ansieht, die nach wie vor in dieser Höhe eingehen und die Auslieferungen übersteigen und so zu wachsendem Auftragsbestand führen, dann ist das Geschäft in unseren Augen ziemlich stark und nach wie vor robust.

In der Mitte liegt das Servicesegment. Unsere Aufträge beliefen sich hier auf 9,5 Mrd. USD, ein Zuwachs von 19%. Es war ein fantastisches Quartal für den Servicebereich. Man sieht, dass sich das gute Ergebnis auf alle Tätigkeitsbereiche erstreckt, die Steigerungsraten liegen im zweistelligen Bereich. Der Anstieg bei Aviation betrug 14%. Die Rate für Ersatzteile im gewerblichen Bereich lag im Quartal bei 18,6 Mio. USD pro Tag, 18,6 Mio. USD pro Tag gegenüber 18,4 Mio. USD, eine Steigerung von 1%. Aber bei Instandhaltungen gab es eine Erhöhung um 31%. Bei Services für den militärischen Bereich kam es zu einer Zunahme um 24%. Die Serviceaufträge für die Sparte Energy kletterten um 19% nach oben. Das ist einfach eine unglaublich breit aufgestellte Service-Performance im Quartal und ein gutes Zeichen für die Zukunft. Darin spiegelt sich auch der solide Kundenstamm wider, den wir aufgebaut haben.

Und rechts sehen Sie, wie erwartet, dass der Auftragsfluss von 4,1 Mrd. USD aus organischer Sicht um 3% gesunken ist. Sie erkennen, dass die Marktsituation für Appliances wirklich schwierig war. Im Einzelhandel kam es zu einem Minus von 7%. Die Verträge gingen um 15% zurück und spiegelten damit den Immobiliensektor wider, und Enterprise Solutions erhöhte sich um 1%. Insgesamt werden also die Auftragszahlen nach wie vor von der großartigen Nachfrage im Segment Infrastructure vorangetrieben, und wir bauen unvermindert den Auftragsbestand weiter aus.

Als nächstes folgt eine Zusammenfassung des zweiten Quartals. Ich werde mich dann mit dem Industrial-Geschäft befassen und im Anschluss über den Bereich Financial sprechen, aber links sehen Sie zunächst die Zusammenfassung der fortgeführten Geschäftstätigkeit. Wir hatten sehr starke Umsätze in Höhe von 46,9 Mrd. USD, eine Verbesserung um 11%. Man sieht, dass die treibende Kraft dabei der Bereich Industrial war, hier kam es zu einer Steigerung von 15%. Die Erträge von 5,4 Mrd. USD und der Gewinn je Aktie auf Basis der fortgeführten Geschäftstätigkeit von 0,54 USD mit den Auswirkungen des Rückkaufprogramms waren unverändert.

Der Reingewinn, in dem die Auswirkung der nicht fortgeführten Geschäfte enthalten ist, über die ich gesprochen habe, der Ausstieg aus dem Japan-Geschäft, betrug 0,51 USD, insgesamt ein Minus von 2%. Unser GE-Cashflow seit Jahresbeginn beläuft sich auf 9,3 Mrd. USD, ein Rückgang von 20 Mrd. USD. Ich werde Ihnen ein paar Seiten später zeigen, wie das zusammenkommt. Der Cashflow bei Industrial liegt, wie Jeff bereits gesagt hat, bei 7,3 Mrd. USD, eine Erhöhung um 5%. Im Wesentlichen haben wir keine Wiederholungen der Veräußerungen im Versicherungsbereich, die letztes Jahr vorgenommen wurden.

Nun zum konsolidierten Steuersatz für das Jahr: Dieser stand bei 16% und entsprach damit dem 1. Quartal und den früheren Vorgaben für das Jahr und für das Gesamtjahr. Unsere Vorgabe bleibt weiterhin auf einer Ebene mit den 16% des 1. Halbjahres, mehr oder weniger unverändert gegenüber dem Vorjahr.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Ergebnisse der Geschäftsbereiche. Die Performance von Infrastructure war ausgezeichnet. Ich werde einige Seiten später jeweils darauf eingehen. Commercial Finance stieg um 7% und übertraf damit die Vorgabe. GE Money gab um 9% nach, übertraf damit aber ebenfalls die Erwartungen, und NBCU und Healthcare entsprachen in etwa den Prognosen. Und wir hatten ein schwieriges Quartal bei Industrial Products, ausgelöst durch C&I. Hier waren die Zahlen auch schlechter als erwartet. Insgesamt ergibt sich ein Segmentgewinn von 7,6 Mrd. USD, ein Plus von 7%, das ist für dieses Umfeld eine sehr starke Performance.

Als nächstes möchte ich auf einige Punkte eingehen, die sich in den Geschäftsbereichen und im Konzern in Fragen von Gewinnen und Umstrukturierung ergeben haben. Ich beginne mit drei Punkten auf der linken Seite. Erstens hat sich der Gewinn in Verbindung mit Hitachi vom Jahr 2007 nicht wiederholt, dieser belief sich auf 500 Mio. USD nach Steuern im Konzern. Wir stehen dem mit dem Bereich Industrial gegenüber.

Zweitens haben wir dieses Jahr im Geschäftssegment Gewinne von etwa 0,03 USD. Vier Punkte sind zu erwähnen. Der Garanti Gründeraktien Gewinn wird bei GE Money mit 89 Mio. USD nach Steuern verbucht. Wir haben 9% von Penske verkauft. Die Beteiligung von Commercial Finance an Penske ist damit auf 51% gesunken, und dies bedeutete 93 Mio. USD bei Commercial Finance. Wir haben ein JV im Wassergeschäft mit Pentair gebildet und eine sehr schöne strategische Transaktion vollzogen, die zu einem Gewinn in Höhe von 52 Mio. USD führte. Dies betrifft den Bereich Infrastructure. Außerdem haben wir den Sundance Channel und NBCU verkauft, und daraus ergaben sich etwa 61 Mio. USD nach Steuern. Diese vier Gewinne also, die sich in den einzelnen Unternehmensbereichen ergeben haben, wurden durch die Umstrukturierungs- und anderen Kosten in Höhe von 400 Mio. USD nach Steuern mehr als aufgehoben, Details dazu finden sich auf der rechten Seite.

Wir arbeiten weiter an der Kostenstruktur des Unternehmens, wir senken Kosten bei C&I, Commercial Finance und Infrastructure. Wir reduzieren weiterhin unsere Präsenz und rationalisieren unsere Organisationen, und es gab auch einige andere Faktoren, darunter Purchase Accounting und eine verlängerte Garantie bei C&I. Aber insgesamt setzten wir 0,02 USD mehr an Umstrukturierungen um als geplant, und dies hilft uns natürlich bei der weiteren Verbesserung unserer Ertragslage.

Nun möchte ich mich mit einigen Bereichen aus dem Segment Industrial befassen. Als Erstes wäre hier Infrastructure. Im 2. Quartal waren die Ergebnisse von Infrastructure wirklich fantastisch. Die Umsatzerlöse lagen bei 17,6 Mrd. USD, eine Steigerung um 26%. Der Segmentgewinn betrug 3,2 Mrd. USD, eine Steigerung um 24%. Sie können die wichtigsten Geschäftsergebnisse unten links sehen, und im Kästen links sehen Sie, wenn Sie sich die Industrial-Geschäfte im Segment Infrastructure ohne die Vertikalen betrachten, einen Zuwachs des Umsatzerlöses um 24% und des Segmentgewinns um 29%, ein durchaus guter Hebel. Man kann also von einer guten Performance sprechen.

Ein Teil der Geschäftsdynamik ist rechts zu sehen, und ich würde als nächstes gern genauer auf Aviation und Energy eingehen und dabei mit Aviation beginnen. Bei den Umsatzerlösen kam es zu einer Steigerung um 21%, der Segmentgewinn erhöhte sich um 10%, die Auftragslage ist ziemlich gut. Wir haben für Aviation Aufträge von insgesamt 5,4 Mrd. USD verzeichnet, ein Plus von 12%. Bei Triebwerken für den gewerblichen Bereich verbuchten wir 1,6 Mrd. USD, ein Rückgang um 8%, aber auch hier haben wir es wieder mit schwer zu erreichenden Vergleichszahlen aufgrund der GENx Erfolge im Vorjahr und der GE90 Erfolge zu tun. Die Auftragseingänge für Triebwerke für den militärischen Einsatz wuchsen um 62%, ausgelöst durch einige F-18 Aufträge der Navy. Der Product Backlog wächst weiter. Die Auftragseingänge für Triebwerke für gewerbliche Zwecke beliefen sich im Quartal auf 113% des Umsatzes. Also erzeugt die Book-to-Bill-Quote auch hier wieder ein Wachstum des Auftragsbestands, und wir schlossen das Quartal mit einem Auftragsbestand von 20,5 Mio. USD ab, eine Steigerung um 22% gegenüber dem Vorjahr.

Zu den Umsatzerlösen in Höhe von 4,9 Mrd. USD ist zu sagen, dass wir bei Triebwerken für gewerbliche Zwecke eine Erhöhung um 29% hatten, die Auslieferungen also sehr hoch waren. Wir lieferten 59 Triebwerke für gewerbliche Zwecke mehr aus als im Vorjahr. Die Umsätze im Servicebereich legten um positive 23% zu. Commercial stieg um 11% an. Auch die Absatzzahlen für den Bereich Teile waren sehr gut. Die Umsätze mit Ersatzteilen betragen pro Tag 19,4 Mio. USD gegenüber 17,5 Mio. USD vor einem Jahr. Dies entspricht einer Zunahme um 11%, und auch bei den Triebwerken für den militärischen Bereich kam es zu einem Plus von 16%.

Smiths hat eine sehr gute Performance gezeigt. Wir erhöhten die Absatzzahlen um 640 Mio. USD, ein Zuwachs von fünf Prozentpunkten, und der operative Gewinn hatte ein ähnliches Profil wie im 2. Quartal. Die Zunahme liegt im zweistelligen Bereich. Davon entfallen etwa fünf Punkte auf Smiths und etwa fünf Punkte auf die Kerngeschäftsaktivitäten. Insgesamt kann man also durchaus von einem positiven Quartal bei Aviation sprechen.

Energy ist nach wie vor extrem stark. John Krenicki und sein Team hatten erneut ein Quartal mit hervorragenden Umsatzerlösen, sie haben um 35% und der Segmentgewinn um 37% zugelegt. Die Auftragseingänge bei Energy sind unverändert ausgezeichnet. Gesamtaufträge in Höhe von 8,9 Mrd. USD bedeuten eine Steigerung von 36% im Quartal. Die Auftragszahlen bei Major Equipment gingen um 47% nach oben. Unsere Aufträge im Thermal-Geschäft beliefen sich auf 3,2 Mrd. USD. Das entspricht einem Anstieg von 39%. Die Aufträge für Gasturbinen waren weltweit gut. Der Auftragsbestand bei Thermal liegt bei 9 Mrd. USD, eine Steigerung um 90% gegenüber dem Vorjahr, die globale Nachfrage hält also an. Die Aufträge im Segment Wind sind ebenfalls unverändert stark. Hier verzeichneten wir 1,3 Mrd. USD. Das entspricht einem Anstieg von 58%. Der Auftragsbestand in der Sparte Wind beläuft sich jetzt auf 14,5 Mrd. USD. Das ist mehr als das Dreifache des Vorjahres. Wir können somit von einer fantastischen Performance bei Renewable sprechen und haben hier auch ein wirklich ausgezeichnetes Renewable-Portfolio im Geschäftsbereich Energy.

Zu den Aufträgen für Power Generation insgesamt: Die Preise sind im Quartal um 5% gestiegen, und auch der Bereich Services war äußerst gut. Die Aufträge im Bereich Services legten um 19% auf 3,2 Mrd. USD zu. Die Umsatzerlöse lagen bei 7 Mrd. USD, eine Steigerung um 35%. Beim Thermal-Geschäft erhöhte sich der Umsatz um 69%. Wir haben im Quartal 44 Gasturbinen ausgeliefert, im letzten Jahr waren es 41, und der Preis ist um 4% gestiegen. In der Sparte Wind lieferten wir 672 Einheiten gegenüber 597 Einheiten aus. Die Umsatzerlöse im Service-Bereich verbesserten sich um 19%. Sowohl bei Transaktions-Services als auch bei Vertrags-Services konnten wir eine gute allgemeine Service-Performance verzeichnen. Das operative Ergebnis stieg um 37%. All das wird vorangetrieben durch das Volumen, über das ich beim Preis bei Power Generation gesprochen habe. Insgesamt war es einfach auf breiter Basis ein ausgezeichnetes Quartal.

Man kann sehen, dass Oil & Gas ein großartiges Quartal hatte, mit starker Produktivität und guten Synergien von Vetco. Vetco entwickelt sich sehr gut, es besteht große Nachfrage nach Unterwasseranwendungen. Transportation hatte ein starkes Quartal, angetrieben durch die Bereiche International und Mining Equipment, und die Asset-Qualität der Vertikalen ist nach wie vor solide. Wir haben keinerlei keinen Ertrag bringende Vermögenswerte. Das ist vor allem den großartigen Teams zuzuschreiben, die in der Lage sind, die Vermögenswerte global zu managen und einzusetzen und neu einzusetzen. Und schließlich lässt sich insgesamt sagen, wenn man sich nur Infrastructure ansieht, dann ist es nach wie vor die Stärke von GE, basierend auf immenser weltweiter Nachfrage.

Und nun darf ich als nächstes über Healthcare berichten. Es war ein hervorragendes Quartal. Wir sind sehr erfreut darüber. Die Umsatzerlöse lagen bei 4,5 Mrd. USD, eine Steigerung um 11%. Der Segmentgewinn lag bei 747 Mio. USD, ein Plus von 8%. Es gab etwas Rückenwind durch die Anpassung der Umsatzrealisierung im letzten Jahr, aber dennoch wurden die Vorgaben übertroffen, das Team hat gute Arbeit geleistet. Auch die Trends bei der Auftragsentwicklung verbessern sich. Die Auftragszahlen haben um 10% zugelegt, und die Auftragseingänge für Diagnostic Imaging sind um 8% gestiegen. Auch hier ist die Story wieder im gesamten Unternehmensbereich ähnlich. International erreichten wir ein Wachstum von 15% und in Nord- und Südamerika eine Zunahme um 1%. Aber Surgery erzielte mit +22% eine gute Performance. Die Auslieferungen von OEC sind hervorragend. Life Sciences stieg um 29% und MDx um 5%. Auch der Servicebereich hatte mit einer Zunahme von 13% ein großartiges Quartal, es gab starkes ausgewogenes Wachstum bei DI und Clinical Systems und Healthcare IT und im Segment Life Sciences. Wir stehen also der Auftragsperformance und den Trends in dieser Sparte positiv gegenüber.

Auf der rechten Seite sehen Sie, dass wir im Quartal 700 Einheiten bei OEC ausgeliefert haben, das ist eine positive Entwicklung, und wir sind auf gutem Weg hin zu 1.200 Auslieferungen in der zweiten Jahreshälfte mit je etwa 600 im 3. und 4. Quartal. So sieht die derzeitige Schätzung in etwa aus. Die guten Nachrichten hier sind, dass die Umsätze zwar zurückgehen, sich dieser Rückgang aber verlangsamt. Wir haben im Quartal ein Minus von 7% in den USA verzeichnet und wenn man sich ansieht – US DI hat um 6% nachgegeben, wie man hier erkennen kann, und in den letzten fünf Quartalen lag die Abnahme noch im zweistelligen Bereich. Wir erkennen also eine Abschwächung auf den einstelligen Bereich und gute Dynamik mit neuen Produkten für das 3. und 4. Quartal sowohl bei MR und CT als auch bei Clinical Systems. Das sind für uns ziemlich gute Neuigkeiten.

Die Stärke von Healthcare ist nach wie vor auf globaler Basis festzustellen. DI International verbesserte sich um 24%. Life Sciences International legte um 31% zu, eine sehr starke Performance, und die Umsätze im Servicebereich waren weltweit stark, hier gab es einen Zuwachs von 11%. Und auch aus dem Senat kommen gute Nachrichten, die Medicare Gesetzesvorlage ist ohne Kürzungen bei Imaging verabschiedet worden, und insgesamt erzielten wir gute Ergebnisse in einem anspruchsvollen US-Umfeld, vorangetrieben durch anhaltend starkes globales Wachstum. Das Healthcare Team hat somit gute Arbeit geleistet.

Industrial Products hatte insgesamt ein schwieriges Quartal. Die Umsätze sind um 2% gestiegen und der Segmentgewinn ist um 32% eingebrochen, aber hier handelt es sich um eine Mix-Story. Ebenso wie im 1. Quartal müssen die Ergebnisse zwischen dem Consumer and Industrial-Geschäft und der Sparte Enterprise Solutions aufgeteilt werden. Links sehen Sie einige der kommerziellen Trends hinsichtlich der US-Haushaltsgerätebranche, beim Kerngeschäft gab es einen Rückgang der Einheiten um 7%. Insgesamt verzeichneten wir ein Minus von 5%, und man kann sehen, dass sich die Immobilienkrise wirklich auf dieses Geschäft ausgewirkt hat. Die Zahl der Hausneubaubeginne ist im Juni um 30% niedriger ausgefallen. Wir haben offensichtlich eine großartige Position im Contract Channel in direkter Verbindung mit dem Immobilienbereich.

Bei den Auftragszahlen ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei anderen Teilen von GE. Die US-Aufträge gaben um 7% nach, kompensiert durch globales Wachstum, eine großartige Performance in Asien und Europa und Lateinamerika. Bei Appliances wirkt sich noch ein weiterer Faktor aus, nämlich mehr als 70 Mio. USD durch die Inflation der Rohstoffpreise. Das Team hebt die Preise an, aber wir haben im Quartal nur etwa die Hälfte davon hereingeholt, wir haben also noch Arbeit vor uns.

Rechts sehen Sie die positive Story von Enterprise Solutions. Die Umsatzerlöse sind um 20% und der Segmentgewinn ebenfalls um 20% gestiegen, ausgelöst durch eine anhaltend starke Performance in unseren Segmenten Sensing und Inspection sowie unseren Digital Energy-Sparten, aber das reichte nicht aus, um den Druck bei Consumer und Industrial zu kompensieren. Die Erträge gingen um 3% nach unten. Der Segmentgewinn sank um 55%. Wir haben auf die inflationären Inputs reagiert, so wie wir es gesagt haben. Wir hatten eine positive Preisentwicklung im Quartal, aber wir haben einige Anteile beim Kerngeschäft verloren, etwa zwei Punkte, und das Volumen ist um 9% gefallen, was den Gewinn hier wirklich nach unten gedrückt hat. Es ist ein schwieriger Inlandsmarkt. Es ist keine Frage, dass die US-Umsatzerlöse nachgegeben haben. Auch die US-Umsätze im Industrial-Segment haben sich abgeschwächt, wurden aber durch starkes globales Wachstum kompensiert.

Wir nehmen viele Umstrukturierungen bei C&I vor. Bisher haben wir 16 Werksschließungen und den Abbau von 3.600 Stellen angekündigt. Aber unter dem Strich ist dennoch der Betriebsgewinn um 30% geschrumpft, und bei C&I gab es einen Rückgang um 55%, teilweise kompensiert durch das Plus bei Enterprise Solutions von 20%. Wir operieren also in einem schwierigen US-Umfeld, bedingt durch das Konsumumfeld, und wir profitieren etwas vom stärkeren globalen Wachstum.

Als nächstes kommt NBC. Es ist mir eine große Freude, berichten zu können, dass NBC das siebte Quartal in Folge ein positives Ertragswachstum vorweisen kann. Die Umsatzerlöse liegen, wie Sie sehen, bei 3,9 Mrd. USD, eine Steigerung um 7%, und der Segmentgewinn von 900 Mio. USD entspricht einer Besserung von 1%. Ich gehe auf die verschiedenen Teile des Netzwerks und der lokalen Stationen ein, wir haben einen Rückgang von etwa 2% bei den Umsatzerlösen, aber der Betriebsgewinn ist unverändert. Die Dynamikfaktoren sind unser TV-Studio, wir hatten wieder ein positives Quartal mit Erfolgen wie *The Office* und *House*. Der Bereich News blieb im Quartal die Nummer Eins, und zwar haben die Prime Ratings um etwa 10% nachgegeben, aber insgesamt kam es zu einem Ausgleich durch niedrigere Programmkosten, daher war das Ergebnis für das Quartal positiv. Teilweise wurde dies wieder durch die anhaltende Schwäche beim lokalen TV zunichte gemacht, hier gab es einen Rückgang um etwa 40 Mio. USD.

Die Stärke von NBC ist nach wie vor das Kabelgeschäft. Hier wurden ausgezeichnete Ergebnisse erreicht. Das operative Ergebnis stieg um etwa 13%. USA war das achte Quartal in Folge Nummer Eins. Bravo, Sci-Fi, Oxygen hatten die bisher besten Ratings für das 2. Quartal. MSNBC hatte ebenfalls die bisher besten Ratings für das 2. Quartal, und die Prime Ratings sind seit Jahresbeginn um 52% nach oben gegangen. Eine großartige Teamleistung.

Rechts sehen Sie Film und Parks, der Sommer hat gut für uns angefangen. Fünf unserer sechs Kinofilme im 2. Quartal erfüllten oder übertrafen die Erwartungen, aber der Zeitplan für die Veröffentlichungen führte zu einem leichten terminbedingten Druck auf die Erträge, da wir erhebliche Werbe- und Promotion-Ausgaben sowohl für die bereits angelaufenen Filme im 2. Quartal als auch die für das 3. Quartal anstehenden Filme haben. Bei den Parks war die Ausgabenentwicklung positiv, aber die Besucherzahlen sind um etwa 1% in Orlando und 11% in LA gesunken, teilweise hat sich hier das Feuer, das wir dort hatten, ausgewirkt.

Dieses Jahr hatten wir auch gute Nachrichten bei den Vorleistungen. Wir erwarten, dass wir die Saison 2008/09 mit Zusagen in Höhe von etwa 4,3 Mrd. USD abschließen werden, gegenüber 4 Mrd. USD für die Saison 2007/08. Das ist eine großartige Teamleistung. Der Netzwerkbereich dürfte um etwa 2% und Kabel um ungefähr 25% zulegen. Das sind gute Aussichten für die Zukunft.

Und schließlich sind es auch nur noch vier Wochen bis zu den Olympischen Spielen. Wir sehen ihnen wirklich mit großer Spannung entgegen. Wir erwarten etwa 1 Mrd. USD an Werbeeinnahmen, 850 Mio. USD bei Netzwerk plus Kabel sowie weitere 150 Mio. USD für die lokalen Sender. Die Vorfreude ist also groß, es herrscht viel positive Energie in Verbindung mit den Olympischen Spielen. Wir sehen dem Ereignis mit großer Spannung entgegen. Und außerdem haben wir unser olympisches Top-Sponsoring, hiermit haben wir GE Produkte im Wert von über 700 Mio. USD verkauft. Industrial Sales hat sich mit dem Internationalen Olympischen Komitee zusammengetan. Zusammenfassend kann man für NBC also sagen: robustes Wachstum im Kabelbereich, das Segment Film ist für eine positive 2. Jahreshälfte aufgestellt, eine sehr starke 2. Jahreshälfte und ein weiteres, wieder den Erwartungen entsprechendes Quartal.

Eine Seite weiter, hier sehen Sie aktuelle Informationen zur Geschäftstätigkeit. Links sehen Sie die operative Gewinnrate. Die Rate ist im Quartal um 40 Basispunkte gesunken, aber durch unser Wachstum, durch unser Ertragswachstum, konnten wir dennoch unseren operativen Gewinn um mehr als 500 Mio. USD steigern. Man kann also insgesamt von einer guten Performance im Hinblick auf die Gewinngenerierung sprechen. Unsere Maßnahmen im preislichen Bereich haben die Inflation mehr als kompensiert. Wir sprechen hier von positiven 20 Basispunkten. Wir erzielen Produktivität. Hieraus ergeben sich etwa 30 Basispunkte. Wir spüren immer noch die Belastung durch den Ausbau unserer Equipment-Segmente um das Zweifache der Service-Sparten, und aufgrund einer niedrigeren Marge und aufgrund von Equipment ergibt sich eine Belastung von etwa 30 Basispunkten. Aber die größte Belastung im Quartal waren die C&I-Ergebnisse, wie Sie sehen.

Infrastructure steigerte die Marge um 60 Basispunkte, eine gute Performance bei fantastischem Umsatzwachstum, und unsere derzeitige Schätzung für das Gesamtjahr beträgt etwa 16%, ein Minus von 60 Basispunkten, hauptsächlich bedingt durch die schwächeren C&I-Ergebnisse, die wir hatten und die wir noch prognostizieren.

In der Mitte sehen Sie aktuelle Informationen zur inkrementellen Basiskostenreduzierung um 1 Mrd. USD zur Jahreshälfte. Wir haben etwa 400 Mio. USD davon erreicht. Wir sind auf gutem Weg hin zur 1 Mrd. USD. Die Aufteilung lautet etwa 60% Industrial und 40% Financial. Und seit 2007, seit Anfang des vergangenen Jahres, bis einschließlich des 2. Quartals haben wir durch Umstrukturierungen 11.300 Stellen abgebaut. Hierbei handelt es sich um abgeschlossene Programme, nicht um Ankündigungen, wir reduzieren also weiterhin die strukturellen Kosten im Unternehmen.

Und rechts sehen Sie unseren Industrial-Cashflow aus der operativen Tätigkeit. Wir haben einen Cashflow aus dem operativen Geschäft (CFOA) in Höhe von 7,3 Mrd. USD erreicht. Er setzt sich zusammen aus unserem Nettogewinn aus dem Segment Industrial plus unseren Abschreibungen, plus 1,5 Mrd. an zusätzlichen Barmitteln und Betriebskapital, und daher steigerten wir unsere Umsätze im Bereich Industrial um 11%. Und nur nebenbei, wenn Sie sich unseren Betriebskapitalumschlag ansehen, 2004 hatten wir 10 Umschläge, und im 2. Quartal 2008 lag diese Zahl bei 16. In meinen Augen ist das eine ziemlich gute Leistung hinsichtlich des Betriebskapitals bei gleichzeitigem Unternehmenswachstum.

Wir konzentrieren uns also überall im Unternehmen sehr darauf, eine Preisentwicklung zu erreichen, die die Inflation mehr als nur auffängt, und wir erzielen nach wie vor Verbesserungen bei unseren strukturellen Kosten.

Wie ich bereits gesagt habe, belaufen sich die Barmittel insgesamt auf 9,3 Mrd. USD. Das ist nur ein Überblick, den wir Ihnen jedes Jahr über die Dividende von GE Capital und den CFOA von Industrial geben. Insgesamt sind die Barmittel zurückgegangen, da wir dieses Jahr keine Sonderdividende aus Veräußerungen aus dem Bereich Insurance haben, die wir mit letztem Jahr vergleichen könnten, aber der CFOA für Industrial ist zur Jahreshälfte um 5% höher. Damit haben wir unseren internen Plan leicht übertroffen.

Auf der rechten Seite führen wir Sie wie üblich durch die Cash-Bilanz. Den Anfang machen die 6,7 Mrd. USD, dazu kommt der Cashflow von der linken Seite, 9,3 Mrd. USD. Wir nehmen die ausgezahlten Dividenden in Höhe von 6,2 Mrd. USD heraus. Dieses Jahr haben wir Aktien im Wert von 2,5 Mrd. USD zurückgekauft. Wir haben in Anlagen und Geräte reinvestiert, hier ergeben sich 1,6 Mrd. zur Jahreshälfte.

Wir haben zwei Übernahmen abgeschlossen, Hydril & Whatman. Hierauf entfallen etwa 1,5 Mrd. USD, und wir haben zu Jahresanfang einen Teil unserer Schulden auf Basis der Anleihe, die wir Ende des letzten Jahres begeben haben, zurückgezahlt. Wir sind also auf gutem Weg hin zu einem CFOA für das Gesamtjahr bei Industrial von 10% mit etwa 17,5 Mrd. USD und ebenfalls auf gutem Weg für den CFOA gesamt, einschließlich der GECS-Dividende von 40% bei 22 Mrd. USD.

Bevor ich mich nun den Ergebnissen der beiden Financial Services-Segmente für das Quartal zuwende, möchte ich noch kurz ein paar Updates geben. Erstens zu dieser Seite für Financial Services, wir kennen unser Geschäftsmodell. Wir schätzen unsere Wettbewerbsposition und unsere Nachhaltigkeit sehr gut ein. Ich dachte, ich führe nur die wichtigsten Geschäftsbereiche links auf, den Prozentsatz der Vermögenswerte in diesen Geschäftsbereichen, und spreche dann über das in unseren Augen hervorragende Geschäftsmodell.

Capital Solutions ganz an der Spitze des Balkens ist ein Leasinggeber für mittlere Unternehmen. Es hat eine Million Kunden. Es ist sehr diversifiziert, und wir sind erstrangig besichert. Wir kennen die Vermögenswerte und wir sind der direkte Underwriter für die Vermögenswerte in diesem Segment.

Corporate Finance, 20% der Vermögenswerte, konzentriert sich ebenfalls auf mittlere Unternehmen. Hier verfügen wir über unglaubliche Kredit- und Umstrukturierungskompetenz. Wir sind Underwriter für spezifische Darlehen für Unternehmen und Vermögenswerte, die wir kennen.

Real Estate, 14%, erstklassiges Underwriting. Wir konzentrieren uns stark auf Angebot und Nachfrage bei jedem Objekt, in das wir investieren, ob nun Anleihen oder Aktien. Wir sind auf der Schuldenseite erstrangig besichert. Wir haben niedrige Beleihungsausläufe, und der durchschnittliche Objektumfang im Portfolio liegt bei 10 Mio. USD. Also kann man auch hier wieder von einem Portfolio mit einer unglaublichen Diversifizierung sprechen.

Die Vertikalen, eingehendes Fachwissen, wie Sie wissen, geht es hier hauptsächlich um Energy und Aviation, starkes Management des Underwriting-Portfolios. Nur als Beispiel: Bei Aviation haben wir in den letzten mehr als zehn Jahren über 200 Konkursfälle erlebt, und wir haben ein großartiges globales Asset Management, so dass wir umschichten und das Verhältnis von Angebot und Nachfrage in anderen Teilen der Welt nutzen konnten, und dieses Team hat großartige Arbeit geleistet.

Consumer, 35% sowohl besichert als auch unbesichert. Wir haben mehr als 130 Mio. Accounts. Die durchschnittliche Bilanz liegt bei 1.600 USD, hier sieht man also eine unglaubliche Diversifizierung, und etwa die Hälfte davon ist besichert, ob nun Hypotheken oder Automobildarlehen, und die andere Hälfte ist unbesichert, basierend auf Kredit-Scoring und Risikomanagement, und wir sind in über 50 Ländern tätig. Es handelt sich also um ein extrem diversifiziertes globales Geschäft.

Und auf der rechten Seite, unser Fokus bei Financial Services, wir wollen großartige Leistungen im Bereich Origination erzielen. Wir haben mehr als 10.000 Originators. Das ist ein wirklicher Wettbewerbsvorteil und lässt sich schwer kopieren oder übertreffen. Beim Underwriting sind wir langfristig orientiert. Das Geschäft, alles, was wir aus Kreditperspektive einbringen, soll in unsere Bücher eingehen. Manchmal können wir es verkaufen, aber wir gehen beim Underwriting so vor, als ob wir es in unsere Bücher aufnehmen und halten wollen.

Unser Risikomanagement ist großartig. Im Durchschnitt lagen unsere Verluste in den vergangenen 20 Jahren deutlich unter denen der Banken. Wir managen das Unternehmen als ein mit Triple A eingestuftes Unternehmen vom Board of Directors bis hinunter zum Capital Board, hinunter zu den Managementteams. Bei allem, was wir tun, geht es darum, das Triple A-Rating zu wahren, ich werde Ihnen dazu mehr auf der nächsten Seite zeigen.

Wir gehen bei der Kapitalallokation sehr diszipliniert vor. Wir führen ein Scheckbuch. Jeden Monat sehen wir uns die potenziellen Geschäfte an, wir betrachten uns, wofür wir das Eigenkapital auf der Basis des verfügbaren selbstfinanzierten Eigenkapitals verwenden wollen, und wir sind sehr diszipliniert, wir wollen durch unser Management die beste Rendite auf Basis des Risikos erzielen und sicherstellen, dass wir uns die Dinge leisten können. Dafür dient uns unser Scheckbuch, genau so, wie bei Ihrem eigenen Geld.

Wir sind keine Händler oder Spekulanten. Unser Motto lautet nicht „Borrow short, lend long“. Wir befolgen das Prinzip des Match Funding, daher konzentrieren wir uns auf Kredit- oder Vermögensrisiken, nicht auf Zinsrisiken. Wir sind kein passiver Käufer von Paketen von Vermögenswerten. Wir sind direkt als Underwriter der Wertpapiere tätig, und wenn Sie sich die Einnahmen im 1. Halbjahr aus Financial Services ansehen, dann sehen Sie 5,2 Mrd. USD bei unserer Sparte Financial Services. Die Sparte ist klar führend in der Branche, und wir können auf mehr als 20 erfolgreiche Jahre zurückblicken.

Ich möchte nun noch auf zwei weitere Bereiche eingehen. Zuerst zur linken Seite, ich wollte etwas zu den globalen Hypotheken bei der Sparte GE Money sagen. Wir sind seit über sieben Jahren in großem Umfang in diesem Geschäft tätig. Mit einigen der globalen Plattformen sind wir schon länger dort engagiert. Wir haben bei GE Money Hypotheken außerhalb der USA im Wert von 79 Mrd. USD, und hier sieht man die Entwicklung im Lauf der Zeit anhand einer Grafik unserer Abschreibungen auf unsere Investitionen, die durchschnittlichen Nettoinvestitionen.

Unsere Abschreibungen in diesem Geschäft sind extrem niedrig. Wir sind erstrangig besichert. Selbst wenn man sich das derzeitige Verlustniveau betrachtet, das von 0,08 auf momentan 15 Basispunkte gestiegen ist, dann sprechen wir dennoch über Verluste von etwa 120 Mio. USD. Wir sind also sehr vorsichtig bei unserem Underwriting. Das Portfolio ist in großartiger Fassung.

Der Unterschied zu den Erfahrungen in den USA ist deutlich, und ich dachte, ich könnte den Bestand in Großbritannien als Beispiel heranziehen. Wir haben in Großbritannien Vermögenswerte von 29 Mrd. USD, die eine Eigenkapitalrendite von mehr als 25% erzielen. Wir haben kein Originate to Sell-Modell. Bei allem, was wir in Großbritannien machen, geht es um Originate to Hold. Wir haben unsere eigene interne Bewertungs- und Betreuungsgruppe. Diese setzt sich zusammen aus erfahrenen Mitarbeitern von GE, die losgehen und den Wert jedes Objekts beurteilen. Wir haben Versicherungen für Objekte mit einem Beleihungsauslauf von über 80% abgeschlossen, und das Versicherungsunternehmen muss auch jede Datei abzeichnen, bevor der Versicherungsschutz bereitgestellt wird.

Der durchschnittliche Beleihungsauslauf beträgt 71%, und ich kann Ihnen sagen, dass wir nach den ersten Problemen, die wir bei WMC Ende 2006 hatten, Jim Colica, unseren Risikomanager mit 37 Jahren Erfahrung und unsere Beschäftigten von Corporate Audit zu jeder großen Hypothekenplattform weltweit schickten, um sicherzustellen, dass wir bei Risikomanagement, Underwriting und Inkasso erstklassige Arbeitspraktiken verfolgen. Und unser globales Hypothekenportfolio ist in sehr solider Verfassung.

Nun zur rechten Seite, ich möchte Ihnen aktuelle Informationen über unsere derzeitige Situation hinsichtlich Kapital und Finanzierung geben. Diese Grafik zeigt unseren bereinigten Verschuldungsgrad. Nehmen wir also unseren zu Buchwerten gemessenen Verschuldungsgrad (Book Leverage) aus dem GECC-Abschluss heraus und nehmen eine Bereinigung um zwei Dinge vor. Erstens, das Eigenkapital aus dem Bereich Versicherungen, das wir 2004/2005 als Dividende bei GE Capital ausgezahlt haben, wir hatten viel überschüssiges Eigenkapital, daher schien es, als ob unser Verschuldungsgrad niedriger sei. Wir haben das als Dividende ausbezahlt. Bereinigen wir das nun um diesen Faktor und sehen wir uns an, wie der Produkthebel (Product Leverage) hinsichtlich der Vermögenswerte in den Büchern ohne das Eigenkapital aus dem Bereich Versicherungen war.

Und zweitens, berücksichtigen Sie die hybriden Anleihen, die wir emittiert haben, dabei handelt es sich um langfristige Anleihen, die in gewissem Ausmaß von den Ratingagenturen Eigenkapitalanrechnung erfahren. Nach Bereinigung um diese beiden Faktoren kann man sehen, dass wir in den vergangenen fünf Jahren immer einen konstanten Leverage beibehalten haben. Wir haben 260 individuelle Produkt-Leverages. Wir wissen also bei jeder Investitionsentscheidung, wie der Leverage aussehen muss, um weiter unser Triple A-Rating zu behalten, basierend auf der Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsausfalls und den Schätzungen der Verlustquote bei Ausfall (Loss given Default).

Unsere Finanzierung ist in großartiger Verfassung. Wir haben dieses Jahr 60 Mrd. USD an langfristiger Finanzierung getätigt, geplant sind 80 Mrd. USD bis 85 Mrd. USD. Wir haben diesen Plan also bereits zur Jahreshälfte zu mehr als 70% erfüllt. Bei ziemlich unruhigen Bedingungen auf dem Kapitalmarkt haben wir beschlossen, uns rechtzeitig zurückzuziehen. Wir haben unsere Commercial Papers auf unter 100 Mrd. USD reduziert. Die Nachfrage ist unglaublich. Wir konnten so viel umsetzen, wie wir wollten. Wir haben den Bestand gesenkt, damit wir das richtige Liquiditätsprofil haben.

Wir haben die durchschnittliche Laufzeit auf über 60 Tage verlängert, und wir operieren in mehreren Ländern weltweit, nicht nur in den USA. Wir verfügen über gute Liquiditätspläne, und die Ratingagenturen haben gerade erst ihre jährlichen Prüfungen abgeschlossen, und Sie können die Berichte zu GE und GE Capital lesen. Sie sind auf den Websites von S&P oder Moody's zu finden. Wir achten genau auf jede einzelne Kennzahl – Beibehaltung von Cashflow zu Schulden, Leverage, Kapital, Liquidität.

Es beschränkt sich wirklich nicht auf eine jährliche Prüfung. Es ist eine konstante, offene Kommunikation in Echtzeit. Wir sind selbstfinanziert. Wie ich schon gesagt habe, wir haben ein Scheckbuch. Wir brauchen keine externen Kapitalspritzen, und wir wollen auch keine. Betrachtet man sich die Finanzstärke zwischen dem Leverage und dem Kapital und sieht man sich an, wo wir stehen, dann stufen wir unsere Kapitalposition als großartig ein.

Lassen Sie mich nun also zu den Geschäftsergebnissen kommen. Wir hatten im Quartal eine gute Erholung bei Commercial Finance. Mike Neal und sein Team erzielten eine solide Performance und übertrafen die Erwartungen. Auch global war die Performance bei Origination Assets wieder stark, ein Plus von 22%. Die Umsatzerlöse gingen um 14% nach oben. Der Segmentgewinn von 1,4 Mrd. USD entspricht einer Steigerung um 7%, was unsere Vorgabe übersteigt. Im 1. Quartal lief praktisch alles gegen uns. Im 2. Quartal lief dagegen so ziemlich alles positiv. Es war auf breiter Basis ein gutes Quartal und – lassen Sie mich mit Real Estate beginnen.

Die Einnahmen bei Real Estate erhöhten sich im Quartal um 2%. Wir haben im Quartal Vermögenswerten im Wert von 2,8 Mrd. USD verkauft, und das unter schwierigen Marktbedingungen. Das ist in meinen Augen eine hervorragende Leistung. Wir haben unsere Vorgaben übertroffen. Die Marktsituation ist nach wie vor angespannt. Das Team hat gute Arbeit geleistet.

Wir haben im Quartal 126 Objekte für 2,8 Mrd. USD verkauft, und insgesamt senkten wir unseren Eigenkapitalbestand im Quartal um 2,6 Mrd. USD. Wir nehmen einen Remix des Portfolios bei Real Estate vor. Wir hatten ein Asset-Wachstum in Höhe von 7 Mrd. USD, und bei all dem handelt es sich um erstrangig besicherte Schulden mit etwa 70% Beleihungsauslauf mit einer Eigenkapitalrendite von 25 bis 30. In meinen Augen ist es fantastisch, dass wir unser Kapital zu derartigen Renditen und mit derartigem Risikoniveau investieren können.

Die Portfolioqualität bleibt stark. Unsere nicht Gewinn bringenden Vermögenswerte machen 0,18% unserer offenen Forderungen aus. Die 30-Tages-Säumnisrate bei Immobilien liegt bei 0,17%, ein Rückgang um 25 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr, wir haben also gutes Risikomanagement und eine gute Portfolioqualität.

Die Gewinne von Capital Solutions sind um 9% gestiegen, unterstützt durch sowohl Übernahmen als auch Wachstum bei den Kernvermögenswerten. Unser Volumen in den Büchern ist um etwa 18% zurückgegangen, da wir die Preise angehoben haben, und unsere Neugeschäftsmargen haben sich im Quartal um 41 Basispunkte erhöht. Die Portfolioqualität ist gut und stabil, mehr als 20 Zahlungsausfälle, mehr als 30 Zahlungsausfälle oder 1,35%, im Großen und Ganzen unverändert gegenüber dem 1. Quartal.

Die Ertragsbilanz bei Commercial Finance hat sich um 11% erhöht. Corporate Finance gab um 12% nach, aber Equipment Services profitierte von dem 90 Mio. USD-Gewinn aus dem Verkauf von Penske, über den ich gesprochen habe, und das trug auch dazu bei, dass unsere Performance die Vorgabe übertraf

Also eine ziemlich gute Performance, gute Asset-Qualität. Wir reduzieren in diesem Segment weiterhin die Kosten, und wir haben unseres Erachtens im 2. Quartal eine großartige Umsetzung erzielt. Wir stehen dem zukünftigen Umfeld nach wie vor mit Vorsicht gegenüber, aber gemessen an jedem relativen Maßstab zeigt das Commercial Finance-Geschäft weiter eine kontinuierlich überdurchschnittliche Performance.

Auch die Ergebnisse von GE Money übertrafen die Erwartungen. Auf der nächsten Seite sehen Sie, dass sich die Umsatzerlöse auf 6,6 Mio. USD beliefen, eine Steigerung um 6%. Der Segmentgewinn von 1 Mrd. USD bedeutet eine Abnahme um 9%, wie Jeff und ich schon erwähnt haben. Die Vermögenswerte sind im Vorjahresvergleich um 17% gewachsen. Dies ist vor allem auf die Wechselkursentwicklungen zurückzuführen. Darauf entfallen etwa acht der 17 Punkte Wachstum bei einem so globalen Portfolio. Und die Bilanz ergab sich durch Kernwachstum bei Akquisitionen, vor allem ist hier die BPH-Bank in Polen zu nennen. Die Vermögenswerte haben also gegenüber dem 1. Quartal nur um 1% zugelegt. Wir sehen ein sich verlangsamendes Neuvolumen, da wir auch hier die Preise heraufgesetzt und das Underwriting bei Money weltweit gestraft haben.

Der Nettogewinn ist um 9% gesunken. Das ist größtenteils der geringeren Rentabilität in Nord- und Südamerika zuzuschreiben. Wenn man sich an das 2. Quartal des Vorjahres erinnert, so hatten wir damals höhere Einnahmen aus dem Verbriefungsgeschäft, die teilweise unsere WMC-Verluste kompensierten. Die Verluste gingen in nicht fortgeführte Geschäfte, aber unsere Einnahmen aus dem Verbriefungsgeschäft gingen gegenüber dem Vorjahr um 108 Mio. USD zurück, und wir hatten außerdem in den USA höhere Rückstellungen, etwa 100 Mio. USD. Dies wurde zum Teil durch den globalen Reingewinn aufgefangen. Dieser erhöhte sich um 5%, und das ist vor allem dem guten Wachstum in Mittel- und Osteuropa zu verdanken, hier verzeichneten wir ein Plus von 44%.

Nun zur rechten Seite, Jeff erwähnte die Portfoliomaßnahmen, die wir ergreifen. Die derzeitigen und die bereits abgeschlossenen Ausstiege sind sehr gut, und ich werde in ein paar Seiten auf PLCC eingehen. Ein paar Anmerkungen zur Portfolioqualität, es gab ein paar Zahlungsausfälle. Insgesamt beläuft sich die 30-Tages-Zahlungsausfallrate in diesem Geschäftsbereich auf 5,92%. Das ist ein Zuwachs um 70 Basispunkte. Im Wesentlichen sind dafür zwei Faktoren verantwortlich. Zum einen liegen die Zahlungsausfälle in Nordamerika bei 5,55%, das entspricht einer Steigerung um 105 Basispunkte. Weiterhin sind die britischen besicherten Zahlungsausfälle zu nennen, diese liegen bei 16,68%. Das ist eine Erhöhung um 317 Basispunkte. Das heißt, der Rest der Welt lässt die Zahlungsausfälle außerhalb dieser beiden Regionen tatsächlich um 20 Basispunkte sinken.

In den USA verzeichneten wir im 2. Quartal einen Rückgang der Zahlungsausfälle gegenüber dem 1. Quartal um etwa 20 Basispunkte, darin spiegeln sich einige Saisoneffekte wider, aber wir spüren meiner Ansicht nach auch eine leicht positive Wirkung von den Steuernachlässen. Und wie ich bereits erwähnt habe, haben wir die Rückstellungen in den USA im Quartal um 100 Mio. USD erhöht. Im Einklang mit den Vorgaben müssen wir die Rückstellungen in den USA für das Gesamtjahr um etwa 600 Mio. USD bis 800 Mio. USD erhöhen.

Beim besicherten Bestand in Großbritannien sahen wir die zunehmenden Zahlungsausfälle. Wir erhöhten die Rückstellungen um etwa 35 Mio. USD, und wenn wir eine Zunahme bei den Zahlungsausfällen sehen, das läuft bei diesem Geschäft fast schon wie bei einer Formel ab, dann sorgen wir dafür bei unseren Rückstellungen vor.

Wir reduzieren auch bei GE Money nach wie vor die Kosten. Bill Cary und sein Team haben bei der Konsolidierung der weltweiten Zentrale und bei Filienschließungen gute Arbeit geleistet, das Ziel für das Jahr lautet auf 300 Mio. USD an Einsparungen in der Infrastruktur von GE Money. Das Umfeld in den USA ist also schwierig, die globale Performance ist gut, insgesamt war das Quartal besser als erwartet.

Eine weitere Seite zu Financial Services, nur um einen Blick auf die Neupositionierung zu werfen. Dabei handelt es sich wirklich um ein Update von EPG, mit dem sich Jeff befasst hat. Hier gibt es einige Kategorien. Gelegenheitsbedingte, renditestarke Plattformakquisitionen, wenn wir die Gelegenheit haben, Kapital an Orten zum Einsatz zu bringen, wo wir Plattformen konsolidieren können, dann sollten wir das auch tun. Wir leisten hier wirklich ganze Arbeit. Merrill ist geschlossen. Hier ging es um Vermögenswerte von etwa 11 Mrd. USD, und die Performance ist sehr gut. Citi wird Ende Juli abgeschlossen sein, hier geht es um Vermögen von etwa 13 Mrd. USD.

Nun zur Debt Origination bei Real Estate und Corporate Finance, wir sehen hier solide Investitionsmöglichkeiten. Wenn Sie Kapital haben und wenn Sie das Underwriting vornehmen können, dann gibt es hier fantastische Möglichkeiten. Wir haben seit Jahresbeginn ein Volumen von 24 Mrd. USD bei einer Eigenkapitalrendite von ungefähr 30%. Wir heben unsere Preise bei unseren Flow-Geschäften an. Bei Leasing und bei der Financing Origination hatten bis seit Jahresbeginn ein Volumen von ungefähr 14 Mrd. USD. Es dehnt sich um 40 Basispunkte aus.

Wir betrachten uns weiterhin kontinuierlich diversifizierte Finanzierungsquellen und neue Partnerschaften, und ein Beispiel dafür ist, dass die Vermögenswerte von Citi mit Depositenzertifikaten finanziert werden. Wir haben bereits vor dem Geschäft 4,5 Mrd. USD aufgebracht, und wir erwarten, dass wir dieses Jahr bis zu 18 Mrd. USD mit dieser Finanzierungsquelle und ohne GE Money auf entwickelten Märkten und mit anderen Umschichtungen erreichen werden.

Lake habe ich bereits angesprochen. Wir sind darüber begeistert. Santander ist im Gange, es dürfte im 4. Quartal abgeschlossen sein. PLCC geht gut voran. Ich würde sagen, es verläuft langsamer als erwartet, wie bereits weithin gemeldet wurde. Wir haben eine hervorragende Private Label-Plattform. Die Geschäftsqualität und die Kapazitäten, die wir haben, stehen außer Frage, aber es ist eine schwierige Zeit, um irgendwo Finanzmittel in Höhe von 30 Mrd. USD aufzutreiben. Aber wir machen Fortschritte.

Die anderen Geschäfte, bei denen wir umstrukturieren müssen, verlaufen gut, und ich denke, wir setzen hier die Strategie gut um, und meiner Ansicht nach haben wir bis jetzt, bis zur Jahreshälfte, wirklich gute Fortschritte erzielt.

Lassen Sie mich jetzt einen Blick auf die Aussichten für das 3. Quartal werfen. Betrachten Sie sich die linke Seite nach Geschäftsbereich, dann sehen Sie, dass wir weiterhin sehr starke Ergebnisse bei Infrastructure haben werden, eine Steigerung des Ertrags um 20% und des operativen Gewinns um 20%. Für Commercial Finance prognostizieren wir einen Rückgang um 10% bis 15%. Der wichtigste Ausschlag gebende Faktor hier, der sich weiterhin auf uns auswirken wird, ist Real Estate. Wir erwarten für das Quartal Reineinnahmen in Höhe von etwa 300 Mio. USD bis 350 Mio. USD, das wäre ein Minus von ungefähr 50% gegenüber dem Vorjahr, würde uns aber auf guten Weg für die Gesamtjahresvorgabe für Real Estate von irgendwo zwischen 1,5 und 1,7 bringen.

Für GE Money prognostizieren wir eine unveränderte Entwicklung bis zu einem Rückgang um 5% im 3. Quartal. Wir gehen von weiter wachsenden Rückstellungen aus, hauptsächlich in den USA. Und wir werden kontinuierliches globales Wachstum haben, das teilweise kompensierend wirkt. Für Healthcare schätzen wir 0% bis 5%. Wir werden weiterhin von dem profitieren, was wir sehen, und von leichter zu erreichenden USDI-Vergleichszahlen, aber wir haben im 3. Quartal etwas Gegenwind durch die Veränderung der Umsatzrealisierung im 3. Quartal des Vorjahres.

Für NBC Universal erwarten wir 0% bis 5%. Die wirklich Ausschlag gebenden Faktoren hier sind die Olympischen Spiele und unsere Film-Performance. Wir haben für beide ein gutes Gefühl, aber wir müssen sehen, wie die Ausführung im Quartal verläuft. Und für Industrial Products gehen wir von einer Abschwächung um 20% bis 30% aus, im Wesentlichen im Einklang mit dem, was wir in der 1. Jahreshälfte gesehen haben.

Nun zur rechten Seite, Sie sehen den Ausblick für das Gesamtunternehmen, Umsatzerlöse von etwa 49 Mrd. USD, eine Fortsetzung des sehr starken Umsatzwachstums, ein Gewinn von 5 Mrd. USD bis 5,4 Mrd. USD, minus 2% bis plus 6%, und ein Gewinn je Aktie von 0,50 USD bis 0,54 USD. Das ist das erste Mal, das wir einen Ausblick auf das 3. Quartal geben, und hier ist unsere Bandbreite, und dabei ist berücksichtigt, dass es absolut keine Veränderung am Gesamtjahresausblick von 2,20 USD bis 2,30 USD gibt, eine Steigerung um 0% bis 5%. Das also ist der Ausblick auf das 3. Quartal, und nun möchte ich das Wort wieder an Jeff übergeben.

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Großartig, Keith, vielen Dank. Nur als kurze Zusammenfassung, ich wollte Ihnen zunächst unsere Vision für die zukünftige Richtung des Unternehmens darlegen, quasi nach dem Spin-off von Consumer & Industrial. In unseren Augen ist das Unternehmen in guter Verfassung, und wir denken, dass es für die heutige Zeit gut aufgestellt ist, und ich möchte gern eine Aufteilung auf drei allgemeine Bereiche vornehmen und darauf eingehen.

Der erste Bereich erstreckt sich auf das, was ich als die Infrastructure-ähnlichen Segmente bezeichnen würde, oder Segmente mit einem ähnlichen Modell von globalen Märkten, Servicewachstum, technologiebasiert, mit hohen Margen, wo GE führend ist, und dies sind die Infrastructure-Segmente, die wir heute haben, sowie Healthcare und Enterprise Solutions. Wir sind also der Ansicht, dass wir eine Ansammlung wirklich hervorragender Sparten haben, die gut positioniert sind, mit einem ähnlichen Geschäftsmodell und gut auf die Zukunft ausgerichtet. Wir haben ein großartiges, diversifiziertes, führendes Mediengeschäft, mit zahlreichen Ertragsströmen, führend bei Inhalten, und mit großartigen Möglichkeiten für zukünftiges globales und digitales Wachstum.

Und dann eine sehr renditestarke Gruppe von Financial Services-Segmenten, mit einem sehr starken Geschäftsmodell, das Keith gerade vorgestellt hat. Globale Origination, diversifiziertes Risiko, weitreichende Fachkenntnis und eine Kostenstruktur mit Triple A-Rating.

Wir sind also der Ansicht, dass das Unternehmen wirklich in guter Verfassung für die wirtschaftlichen Bedingungen ist, denen wir uns heute und in der nahen Zukunft gegenüber sehen. Vom Standpunkt Industrial aus gesehen, unser Industrial-Portfolio ist unseres Erachtens sehr solide, und ich würde von hier sagen, wir sind nur in der Offensive und wir haben die Kapazitäten, in allen diesen Geschäftsbereichen zu investieren, so wie wir heute stehen. Und aus der Sicht von Financial Services sehen wir ein sehr starkes Geschäftsmodell und eine hohe Rendite und zahlreiche großartige neue Origination-Möglichkeiten. Wir haben hier also Segmente, die unseres Erachtens eine im Vergleich zu unseren Peers überdurchschnittliche Performance erreichen und gleichzeitig unsere eigenen Ziele erfüllen können.

Und zuletzt, als abschließende Bemerkung zum Quartal, auch im 2. Quartal haben wir wieder den Vorgaben entsprochen, der Gewinn je Aktie lag bei 0,54 USD, eine wirklich großartige Team-Performance in einem schwierigen Umfeld. Wir erzielen eine gute Leistung in der Welt, so wie sie heute ist. Die USA bleiben schwierig, die Lage auf den Kapitalmärkten ist weiter unsicher, aber die globalen Märkte sind robust und wir sehen keine Abkühlung.

Die geschäftlichen Fundamentaldaten des Unternehmens bleiben stark – eine mit Triple A bewertete Bilanz, ein starkes globales Wachstum, großartiger Auftragsbestand im Infrastructure-Bereich, fantastische neue Produktentwicklungen, starker Cashflow und sehr transparente Service-Erträge, die man meiner Ansicht nach als einen der Höhepunkte im Quartal betrachten muss.

Für das 3. Quartal 2008 lautet der Ausblick für den Gewinn je Aktie weiter auf 0,50 USD bis 0,54 USD, ein Plus von 0% bis 8%, wieder im Einklang mit unseren Vorgaben für das Jahr von 2,20 USD bis 2,30 USD, ein Plus von 0% bis 5%. Unser Ausblick auf die Zukunft bleibt also unverändert. Wir planen mit einem schwierigen Umfeld, und wir denken, wir können in diesem Konstrukt unsere Ziele umsetzen.

Zuletzt möchte ich Dan Janki danken, der CFO unserer Sparge Energy wird. In den letzten Quartalen haben wir dort beträchtliche Einnahmen erzielt. Und das wird sich mit Dan fortsetzen, und ich möchte auch Trevor Schauenberg begrüßen. Ich möchte sichergehen, dass Sie alle die Gelegenheit haben, Trevor kennen zu lernen. Er ist bisher CFO unseres Capital Solutions-Geschäfts und wird der Leiter für Investor Relations.

Ich weiß, dass wir heute Morgen etwas länger gebraucht haben als üblich, aber unserer Ansicht nach ist es wichtig, auf die Details des Quartals genau einzugehen und einen Kontext vom Geschehen auf dem Markt zu geben. Also, Dan, machen wir jetzt mit Dir weiter. Kommen wir nun zu den Fragen.

Dan Janki – General Electric – VP, Investor Communications

Großartig. Vielen Dank, Jeff. Lauren, wir würden nun gerne die Fragenrunde eröffnen.

FRAGE UND ANTWORT

Gesprächsleiterin

(ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN). Jeff Sprague, Citigroup Investment Research.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Vielen Dank und guten Morgen alle zusammen. Jeff, auf Ihrer letzten Folie wurde das bereits angeschnitten, aber könnten wir vielleicht noch etwas mehr zu Ihren Gedanken über das Portfolio hören? Ich denke, bei der C&I-Mitteilung haben Sie im Wesentlichen die Umgestaltung im Bereich Industrial mehr oder weniger für abgeschlossen erklärt. Und ich frage mich, warum Sie auf der letzten Folie mehr oder weniger andeuten, dass abgesehen von PLC und einigen anderen Dingen das Portfolio, das wir heute sehen, so etwas wie der Plan für die Zukunft ist?

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Jeff, ich denke, wir werden weiterhin das umsetzen, was wir angekündigt haben, aber zu der Sparte Industrial möchte ich sagen, dass uns die derzeitige Situation des Unternehmens gut gefällt und wir jetzt in der Lage sind, auf sehr breiter Basis im gesamten Industrial-Portfolio zu investieren. Und dann möchte ich noch zu Financial Services sagen, Jeff, wenn man sich die Vertikalen betrachtet, GE Money und Commercial Finance, dann geht es hier wirklich um Kapitalallokation. Ich sehe keine großen Stücke, die insbesondere bei der derzeitigen Lage auf den Kapitalmärkten aufgegeben werden sollen, aber ich denke, wir haben die Gelegenheit, weiterhin von niedrigeren zu höheren Renditen umzuschichten, und diese Möglichkeiten sind derzeit beträchtlich. Das ist meine Sichtweise zu Financial Services.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Das richtet sich vielleicht mehr an Keith – nur ein paar Punkte zu GE Capital. Zunächst zum Steuersatz von GECS, ich schätze, ich bin davon ausgegangen, dass bei einer tatsächlich besseren Kapitalperformance und vielleicht auch besseren US-Gewinnen der Steuersatz etwas hätte nach oben gehen müssen. Gibt es da noch etwas, mit dem wir uns für die Zukunft beschäftigen müssen?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Nun, ich denke, es gibt wahrscheinlich ein paar Dinge, die man bedenken sollte. Erstens, zurück zu 16%, das entsprach voll und ganz dem, was wir im Quartal gesagt haben, im 1. Quartal. Wir werden im 2. Quartal liefern, was wir für das Jahr zugesagt haben. Der Mix zwischen Industrial und GECS könnte vielleicht etwas GECS-lastig erscheinen, aber insgesamt entspricht das genau unseren Vorstellungen und den Modellen.

Bei GE Capital ist tatsächlich der Hauptfaktor unsere niedrigeren US-Vorsteuergewinne. Grundlegend ist zu sagen, die Gewinne bei US GECS sind im Jahresvergleich um 270% gesunken, Jeff, hauptsächlich bedingt durch diesen Rückgang bei Verbriefungen bei GE Money. Und die internationalen Vorsteuergewinne sind bei viel niedrigeren Sätzen um 27% gestiegen. Das ist also der Hauptfaktor.

Der andere Punkt ist, dass wir im 2. Quartal des Vorjahres etwa 200 Mio. USD an zusätzlichen Rückstellungen bei GE Capital hatten, die wir gebildet haben und was sich nicht wiederholt hat. Das sind also die beiden Dinge, die ich zum GECS-Steuersatz anmerken möchte.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Und Keith, können Sie uns ein paar Informationen dazu geben, wie sich die Dinge in Bezug auf Marks und den Lagerbestand und all diese Punkte, die sich im 1. Quartal gegen Sie auswirken haben, entweder ins Plus oder ins Minus gedreht haben?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Natürlich. Wenn Sie sich das 2. Quartal betrachten, Jeff, dann sehen Sie, dass sich Mark to Markets in den Kategorien, über die wir im 1. Quartal mit Ihnen gesprochen haben, mit 23 Mio. USD negativ ausgewirkt hat. Also zurück zu dem, was ich als normalere Volatilität bezeichnen würde, die man für unser Unternehmen erwarten kann, ein Beispiel wäre die erstrangig besicherte Darlehens-Position von 0,89 USD am Ende des 1. Quartals, und Ende des 2. Quartals war sie wieder bei 0,92 USD. Das Handelsgeschäft hat sich etwas stabilisiert. Also insgesamt viel weniger Volatilität und mehr in Bezug auf überschaubaren Betrag, als wir erwartet hätten.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Das ist alles im Equity-Portfolio, der Negativbetrag von 23 Mio. USD?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

In den gesamten Geschäftsbereichen von Financial Services, ja.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Und zuletzt noch eine Frage von mir zu Real Estate. Ich schätze, in gewissem Ausmaß, Keith, haben Sie das in Ihren mehr oder weniger niedrigeren Vorgaben für das 3. Quartal schon angedeutet, aber Sie haben im Quartal viel mehr Objekte für im Wesentlichen den gleichen Betrag verkauft, und der Segmentgewinn ist größtenteils der gleiche wie im 1. Quartal. Ich habe mich deswegen gefragt, ob Sie uns eine Art Gefühl für den eingebetteten Gewinn vermitteln könnten, der noch bei Real Estate vorhanden sein könnte, und ob Sie als so etwas wie der Finanzierer für einige der Menschen fungieren, die Immobilien von Ihnen kaufen?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Wenn man sich das 1. Halbjahr von Real Estate ansieht, Jeff, dann haben wir in diesem Zeitraum mehr als 900 Mio. USD bei gewerblichen Immobilien eingenommen. Unsere Schätzung für Real Estate lautet heute für das Gesamtjahr auf irgendetwas zwischen 1,5 Mrd. USD und 1,7 Mrd. USD. Wir gehen also von ungefähr 300 Mio. USD bis 350 Mio. USD an Reingewinn im 3. Quartal und ungefähr dem gleichen Niveau im 4. Quartal aus. Ich denke, dafür müssen wir nicht so viele Objekte verkaufen wie im 1. und 2. Quartal, und das Team dürfte das schaffen.

Betrachtet man sich die Herausforderungen, mit denen man dafür heute auf den Kapitalmärkten konfrontiert ist, dann denke ich, eine der Hauptfragen lautet, ob man Fremdmittel bekommt. Von den 2,8 Mrd. USD, die wir im Quartal verkauft haben, haben wir erstrangig besichertes Fremdkapital von etwa 500 Mio. USD bei etwa 70% Beleihungsauslauf bereitgestellt. Das ist für uns also eine Möglichkeit, unser Portfolio zu nehmen und in erstrangig besicherte Schulden für Objekte zu investieren, die wir wirklich gut kennen.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Großartig. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analystin

Vielen Dank, und guten Morgen. Wenn wir kurz einen Blick darauf werfen könnten, was sich möglicherweise bei der Marge bei einigen Segmenten von Commercial Finance und bei den Vertikalen geändert hat, ich würde gern zwei herauspicken und Ihre Kommentare dazu hören. Ein Punkt wäre GECAS. Man sieht all die Kapazitätskürzungen und ich weiß, dass Sie viele – Sie sagten, 200 Konkurse verzeichnet haben. Geben Sie uns nur ein paar Informationen zu GECAS, wie ist es heute positioniert, wie sieht der Auftragsbestand aus, wie steht es um die Möglichkeiten zur Umstrukturierung. Und dann der zweite Bereich, Änderungen bei den Margen aufgrund gestiegender Unternehmenskonkurse, wie sind Sie heute bei der DIP-Finanzierung positioniert? Diese hat bei der letzten Konjunkturabkühlung einen wichtigen Beitrag geleistet. Wie sieht die Situation heute aus?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Natürlich. GECAS ist wirklich gut positioniert, würde ich sagen. Wir haben ein geografisch sehr vielfältiges Portfolio. Ein Drittel des Bestands entfällt auf die USA, 20% auf Europa, 20% auf Asien. Der Nahe Osten und Russland machen 14% aus. Man kann also eine sehr starke Diversifizierung erkennen. 83% des Narrowbody-Bestands entfallen auf attraktive 737er der nächsten Generation und A320er. 90% der Widebodies entfallen auf stark nachgefragte 777er oder 330er oder 767er. Unser Portfolio ist so jung wie seit sechs Jahren nicht mehr.

Ich denke, es gibt zwei Punkte, die wir aus Risikosicht im Portfolio von GECAS beobachten. Zum einen die klassischen 737er, und wenn man sich diese ansieht, dann gab es da einige Ankündigungen, dass einige US-Fluggesellschaften in den nächsten drei Jahren die Kapazität etwas herunterfahren werden. Wir halten das für sehr überschaubar. Wir sind der Ansicht, dass ein Großteil davon global neu eingesetzt wird, und wir sind dabei in guter Verfassung hinsichtlich unserer Vermögenswerte.

Und der andere Punkt sind die regionalen Jets, die 50-Sitzer, und wir arbeiten bei ihnen sehr eng mit den Kunden zusammen. Wir denken, die meisten von ihnen sind bis einschließlich 2012 geleast, und wir haben den Eindruck, dass wir das Leasing für sie auch aufrecht erhalten können, aber das sind die beiden Punkte, die meiner Ansicht nach im Portfolio von GECAS zu beobachten sind.

Wir sind bei unserem Neuauftragsbestand zu 100% bis einschließlich 2010 platziert, Deane. Wenn man sich also betrachtet, was GECAS von Boeing und Airbus bestellt hat und was geliefert wird, das ist alles platziert, und wir sind 2008 zu 100% platziert beim Roll-off, Dinge, bei denen das Leasing ausläuft, zu 70% platziert beim Roll-off 2009, und wir haben ein fantastisches globales Nachfrageprofil.

Wir sehen uns also natürlich jedes Quartal unsere Vermögenswerte an. Wir haben einen umfassenden Prozess, mit dem wir sicherstellen, dass wir wissen, was wir mit den Werten im Portfolio machen müssen. Im Quartal entstand uns eine Belastung durch die Abschreibung unserer Investition in Genesis, der Börsengang, der letztes Jahr vorgenommen wurde. Wir haben also im Quartal eine Abschreibung auf den Marktwert vorgenommen. Aber abgesehen davon stuft wir GECAS durchaus positiv ein. Wir sind sehr vorsichtig und verfolgen den Markt aufmerksam und überlegen, ob wir einige der älteren Flugzeuge außer Betrieb nehmen. Aber wir haben bei der faktischen Erneuerung der Flotte, durch die wir sie jung halten, gute Arbeit geleistet.

Zu Konkursfällen, das ist bei unserem DIP-Geschäft in den letzten Jahren nicht vorgekommen. Ich meine, wir hatten einige dieses Jahr, aber wir haben ein fantastisches DIP-Geschäft, wie Sie wissen, und wir sind wirklich gut positioniert, falls das geschieht, und wir werden auch gut positioniert sein und davon profitieren. Aber das hat sich noch nicht wirklich auf unsere Gewinne ausgewirkt, aber ich freue mich sogar tatsächlich darauf. Ich denke, das ist für den Geschäftsbereich so etwas wie ein Wettbewerbsvorteil. Er ist sehr gut positioniert, und wenn wir hier eine kommerzielle Wende haben, dann werden wir, denke ich, eine fantastische DIP-Gelegenheit haben.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analystin

Großartig. Wenn ich nur – eine letzte kurze Frage noch. Sie haben die Erschließung neuer Finanzierungsquellen für GE Capital und die Bildung einzigartiger Partnerschaften angesprochen – können Sie uns noch etwas mehr zur Größe sagen oder dazu, wie diese Beziehungen aussehen könnten?

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Deane, da ist noch nichts wirklich fest, aber ich würde sagen, dass wir mehr als 10.000 Originators haben, ein großartiges Risikomanagement. Wir denken offensiv, wir sind gut aufgestellt, um auch weiterhin im Segment Financial Services zu wachsen. Und wo auch immer das herkommt, die Menschen wählen uns zu ihrem Partner, weil wir so gut positioniert sind. Also noch einmal, ich denke, das ist einfach die Art und Weise, wie man GE Capital betrachten muss. In einer Zeit mit sehr wenig Liquidität bleiben wir so etwas wie der weltbeste Originator, und das ist eine unserer Kernkompetenzen.

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Ich möchte noch einmal auf einen Punkt zu sprechen kommen, den Sie zu EPG angesprochen haben, Jeff, wir werden keine Partnerschaften in Betracht ziehen, bei denen es sich um eine Kapitalspritze handeln würde, bei allem, was wir tun würden, würde es darum gehen, dass wir zukünftig das Underwriting nutzen, das wir haben, und die Finanzierung, über die andere Partner möglicherweise verfügen.

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Ich denke, wir haben das in der Konferenz zweimal klar gestellt. Ich weiß nicht, wie oft wir das noch sagen müssen, aber ich hoffe, zweimal ist genug.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analystin

Für mich was es genug. Danke.

Gesprächsleiterin

Nicole Parent, Credit Suisse.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin

Guten Morgen. Ich möchte gern in meiner ersten Frage auf Aviation zu sprechen kommen. Sie hatten zwei Quartale mit großartigem Umsatzwachstum, ein Plus von über 20%, und ich schätze, was Sie als nicht so großartige Umwandlung charakterisieren würden, ungefähr 10%, 11% Gewinnwachstum im 1. Quartal, der Mix arbeitete gegen Sie, weil Sie – der Servicebereich war viel niedriger als Engine Equipment. Wenn Sie sich nun das 2. Quartal ins Gedächtnis rufen, dann sieht es so aus, als ob Services tatsächlich wieder angezogen sind – eine für Sie gute Erholung, eine Steigerung um über 20%, und dennoch kam es nicht wirklich zu einer wesentlichen Margen- oder Gewinnverbesserung. Wie kann ich das verstehen? Ich habe damit wirklich Schwierigkeiten, denn Sie haben uns ziemlich viel zum Segment Engine und zum Mix und zum Service-Bereich gesagt, und ich denke, ich versuche einfach zu verstehen, wie wir diesen Geschäftsbereich für den Rest des Jahres einschätzen sollen.

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Ich denke, erst in Bezug auf das Quartal, Nicole, und dann werde ich über den Rest des Jahres sprechen, ich denke, Sie haben den Nagel auf den Kopf getroffen. Unser operativer Gewinn in diesem Segment stand unter Druck, im Wesentlichen wegen des Mix von Equipment gegenüber Services, und auch wegen des Mix von Engines im Quartal. Wir hatten im Quartal mehr GP-7000er als je zuvor, und wir hatten mehr CF680Eer, die eine Art Startmotoren für eine A330-Transaktion waren, und da ging es um sehr niedrige Margen.

Insgesamt wurde unsere Marge durch den Engine-Mix und durch Engine gegenüber Services im Quartal um vier Punkte belastet. Ich denke also, man muss sich die Zukunft dieses Geschäfts so betrachten, dass wir weiterhin ausgezeichnete Equipment-Lieferungen verzeichnen werden. Wir erwarten ein sehr starkes Service-Geschäft, aber wir berücksichtigen, dass es in den USA bei Triebwerken, für die wir Service-Leistungen erbringen, auch einige Stilllegungen geben wird. Wir haben einen detaillierten Plan, der zeigt, was die Fluggesellschaften in den nächsten drei Jahren nach unseren Einschätzungen aus dem Betrieb nehmen, wie viele Instandhaltungen das betreffen könnte. Nach unserer Meinung könnten sich in der 2. Jahreshälfte 100 Mio. USD in Verbindung mit Services ergeben, und möglicherweise weitere 100 Mio. USD nächstes Jahr, basierend auf einer detaillierten Prüfung dieser Triebwerke und Instandhaltungen und was neu eingesetzt wird und was PMA war und was nicht.

Ich denke also, man muss bei Aviation vorsichtig sein. Meiner Ansicht nach haben wir eine großartige Position. Wir werden meines Erachtens noch lange Zeit Equipment ausliefern. Airbus und Boeing sind bis 2011, 2012 ausverkauft, und das wird sich für uns fortsetzen. Wir werden in den nächsten Jahren etwa 800 Narrowbody-Triebwerke pro Jahr ausliefern, und wir werden in den nächsten Jahren etwa 300 Widebody-Triebwerke pro Jahr ausliefern, und wir werden unseren Kundenstamm erweitern, das betrifft über 21.000 Triebwerke bei GE und CFM etwa plus 6% in den nächsten Jahren. 50% der CFM-Triebwerke, die derzeit in Betrieb sind, waren noch nicht zu einer Instandhaltung. Ich stehe dem also sehr positiv gegenüber, aber man muss vorsichtig sein, da ein Teil der Kapazität aus den USA kommt.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin

Großartig. Und dann noch kurz zu Healthcare, wir haben eine gute Performance gesehen, und ich denke, die Story im Quartal war gut. Besseres Ertragswachstum, würde ich sagen, in Relation zu meiner Prognose zu diesem besseren Ertragswachstum, etwas schwächerer Gewinn. Gab es Zugeständnisse bei den OEC-Auslieferungen oder mussten Sie die Bedingungen einfach aufgrund der Verzögerung ändern, die Sie hatten, und könnten Sie uns aktuelle Informationen zu den Trends bei den Krankenhausaussgaben im Quartal geben?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Ich würde sagen, bei OEC, das war eine geringere Marge als wir je bei OEC gesehen haben. Wir haben viel unternommen, um unseren Kundenstamm in dem Zeitraum, in dem wir nicht auf dem Markt waren, zu halten, und ich denke, Sie werden im 3. und vor allem im 4. Quartal eine Margenverbesserung feststellen. Wir werden dann den Großteil dessen, was wir zur Aufrechterhaltung unseres Kundenstamms getan haben, abgeschlossen haben. Ich denke also, da gab es einige Auswirkungen.

Zu den Krankenhausaussgaben, meiner Meinung nach sieht man eine Abschwächung bei DRA. Das sind meiner Ansicht nach ziemlich gute Neuigkeiten. Wir sind bei klinischen Systemen sehr vorsichtig. Wie wir schon letztes Quartal gesagt haben, wir sehen, dass Krankenhäuser viel mehr Probleme mit der Finanzierung auf den Kapitalmärkten haben, und daher sind sie bei ihren Kapitalausgaben vorsichtig, aber ich denke, Dinge wie diese Abschwächung, die ich angesprochen habe, dürften uns langsam bessere Vergleichszahlen ermöglichen. Wir haben viele großartige neue Produkte, die wir auf den Markt bringen, und wir sind sowohl bei MR als auch CT und auch bei den klinischen Systemen sehr zuversichtlich. In der 2. Jahreshälfte werden wir eine hervorragende neue Überwachungsplattform einführen, und wir dürften nach DRA eine ausgewogenere Run Rate haben.

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Nicole, ich möchte nur noch etwas zu dem hinzufügen, was Keith schon gesagt hat. Ich denke, die Tatsache, dass die Medicare-Gesetzesvorlage den Senat passiert hat, ist in meinen Augen ein großer Schritt denn – ohne Kürzungen bei Imaging – weil ich denke, dass diesbezüglich immer noch eine gewisse Vorsicht herrscht. Und dann möchte ich nur noch einmal wiederholen, was Keith schon gesagt hat. Ich denke, in der 2. Jahreshälfte werden wir den wahrscheinlich besten Zyklus bezüglich der Einführung neuer Produkte seit langem haben, und das hat sich für diesen Geschäftsbereich immer als große Antriebskraft erwiesen, und unserer Einschätzung nach wird das auch diesmal wieder der Fall sein.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin

Großartig. Keith, irgendwelche neuen Informationen zu den Trends bei Krankenhausaussgaben?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Ich habe keine anderen Informationen als die, die ich Ihnen bereits mitgeteilt habe. Wir können Ihnen über Dan etwas mehr dazu zukommen lassen.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin

Das ist großartig. Noch eine letzte Frage an Jeff. Nur kurz mit Bezug auf Ihre Folie zur zukünftigen Richtung des Unternehmens, es sieht so aus, als ob es bei Capital zu einer Neukonsolidierung kommen wird. Was ist die richtige Einstellung zur organisatorischen Struktur im Unternehmen, und kann man davon ausgehen, dass es keine Veränderungen geben wird, wenn die Portfolio-Veränderungen bei C&I nicht geschehen oder die Entwicklungen bei der Private Label-Kreditkarte etwas länger bis ins Jahr 2009 hinein brauchen?

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Nicole, noch einmal, hier ging es mehr um einen Blick auf die zukünftige strategische Richtung des Unternehmens. Wie ich bei EPG gesagt habe, werden wir immer nach Möglichkeiten suchen, die Financial Services-Geschäfte mehr in ihrer Gesamtheit zu führen, denn ich denke, die Kapitalallokation ist in diesem Zyklus wirklich kritisch. Was auch immer wir intern unternehmen können, um dies zu erleichtern, ist in meinen Augen von Vorteil.

Das war der zweite Teil, ich weiß nicht, Dan, ich bin mir nicht sicher, ob ich vollständig – Nicole, ich will sicher sein, dass ich Ihre Frage beantworte. Worauf bezieht sich der zweite Teil Ihrer Frage genau? Entschuldigung.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin

Wenn wir über den Zeitpunkt und mögliche Neuausweisungen nachdenken, die wir auf der Grundlage einer Neuorganisation haben könnten, und da bei C&I wahrscheinlich vor 2009 nichts geschieht, ist die Zeitspanne bei PLCs etwas länger. Es wird wahrscheinlich nicht zu wesentlichen Änderungen der Zahlen kommen, bevor wir einen weiteren Blick auf 2009 aus Sicht eines Organigramms werfen.

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Wenn es zu irgendeiner Neuorganisation kommt, dann werden wir das berücksichtigen und werden Ihnen einen Plan für die Umgestaltung geben, wie auch immer die Zahlen aussehen, Nicole, wenn das geschieht.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin

Okay. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Robert Cornell, Lehman Brothers.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Zunächst möchte ich Dan zu seiner neuen Aufgabe gratulieren und ihm für die Hilfe danken, die er mir und allen anderen, die bei dieser Telefonkonferenz teilnehmen, in den letzten Jahren hat zukommen lassen. Und bevor Sie entweichen, Dan, in den ergänzenden Daten zeigt sich, dass die Ausfallquoten und Abschreibungen sowohl bei GE Money als auch bei Commercial Finance überraschend moderat ausgefallen sind. Aber solange Sie noch hier sind, was sind Ihrer Ansicht nach die Aussichten für die Abschreibungen, die Rückstellungen bei sowohl Commercial Finance als auch GE Money, nicht nur im aktuellen Quartal, sondern auch darüber hinaus? Ich meine, wann werden wir den Scheitelpunkt überschritten haben und wann dürfte die Belastung für GE in Ihren Augen den Höhepunkt erreicht haben? Sie werden nicht da sein, wenn dies beantwortet wird, Sie können also die Wahrheit sagen.

Dan Janki – General Electric – VP, Investor Communications

Ja, ja. Bob, Sie und ich haben viel darüber gesprochen, und Keith hat es auch schon bei früheren Telefonkonferenzen erwähnt, wir haben für Money von einer Erhöhung der Rückstellungen um 600 Mio. USD, 800 Mio. USD in diesem Jahr gesprochen, und dies gilt nach wie vor. Dieser Trend wird auch in der zweiten Jahreshälfte zu beobachten sein, und ich denke, die große Unbekannte ist hier die Entwicklung der Arbeitslosigkeit, und das wird – wir werden uns damit in der zweiten Jahreshälfte befassen. Und die Performance des Commercial-Portfolios ist nach wie vor sehr gut, wie Keith mit den nicht Gewinn bringenden Bereichen und der dortigen Performance aufgezeigt hat. Ich denke, so wie Sie und ich bereits gesagt haben, es ist möglich, und wir werden es evaluieren. Die Dinge in der konsumorientierten US-Wirtschaft, die man wird beobachten müssen, beziehen sich auf den Immobilienbereich, aber insgesamt ist der Bestand bei Commercial sehr solide, und global sieht die Lage großartig aus.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Könnte man nicht denken, der Scheitelpunkt wäre – Sie haben die Rückstellungen für beide genannt – Keith einbezogen – auch eine Antwort auf diese Frage, wer immer auch darauf antworten will. Wann werden Sie den Scheitelpunkt bei den Rückstellungen für Verluste des Unternehmens erreichen, wenn Sie sich Money und Commercial Finance in den nächsten sechs, acht Quartalen, wann immer betrachten?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Bob, ich weiß nicht, ob irgendeiner von uns einen Scheitelpunkt vorhersagen kann. Ich würde Ihnen sagen, dass wir im Quartal die Rückstellungen um 400 Mio. USD erhöht haben. Wir haben die Rückstellungen bei Money um 200 Mio. USD erhöht. Wir haben die Rückstellungen bei Commercial Finance um 200 Mio. USD erhöht. Ich denke, Dan hat den Plan für 2008 für GE Money dargelegt, er berücksichtigt meines Erachtens steigende Zahlungsausfälle, und wenn die Zahlungsausfälle steigen, werden wir unsere Rückstellungen entsprechend anheben.

Ich würde gerne vorhersagen können, wann das Konsumsegment eine Wende vollziehen kann, wann die Beschäftigungssituation – was auf dem Arbeits- und auf dem Immobilienmarkt geschehen wird. Ich kann das nicht über das Jahresende hinaus vorhersehen, und momentan, bei unseren Vorgaben, wir berücksichtigen intern in unserer Planung, dass wir im Bereich Money höhere Rückstellungen haben werden und im Bereich Commercial Finance höhere Rückstellungen haben werden, aber wahrscheinlich verzögert.

Unser Bestand ist großartig, die Zahlungsausfälle bei Commercial Finance sind um etwa 20 Basispunkte gestiegen. Etwa die Hälfte davon ist bedingt durch die Einbeziehung der Sanyo-Akquisition in Japan, und die Zahlen basieren nur auf dem Mix. Also ein Anstieg um 10 Basispunkte auf vergleichbarer Basis, wir sehen nach wie vor gute Stärke in den Bilanzen und den Cashflows der Unternehmensbereiche und der von uns getätigten Investitionen. Unser Risikoteam ist dennoch vorsichtig. Ich würde sagen, wenn sie in die Zukunft blicken, dann würden sie sagen, wenn das Konsumsegment weiterhin unter Druck steht und wenn am Ende eine kleine Wende bei Commercial festzustellen ist, dann gehen sie davon aus, dass zum Jahresende die Zahl der Zahlungsausfälle allmählich etwas steigen wird, und dann werden zusätzliche Rückstellungen vorgenommen.

Ich weiß nicht, wann der Scheitelpunkt erreicht wird, aber ich würde sagen, basierend auf dem heutigen Portfolio, unserer Diversifizierung, unserer Risikostreuung, der Größe unserer Vermögensbasis, wir werden insgesamt weniger nicht Gewinn bringende Bereiche und Zahlungsausfälle als Prozentsatz der durchschnittlichen Nettoinvestitionen haben als Anfang der 1990er, was meines Erachtens der Scheitelpunkt gewesen ist.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Eine letzte Frage für mich, ich meine, dieses Quartal entspricht im Wesentlichen oder sogar genau den Zielen, mit Ausnahme vielleicht des Segments Industrial, aber die anderen Segmente sind eine positive Überraschung, da bin ich etwas überrascht, dass die Vorgaben für das 3. Quartal ein bisschen weiter gefasst sind als man hätte annehmen können. Die Vorgaben für das Geschäft erscheinen ziemlich normal im Kontext von GEs Bandbreiten, und die Vorgabe für den Gewinn je Aktie im 3. Quartal erscheint etwas weiter. Können Sie dazu etwas sagen?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Nun, es ist das erste Mal, dass wir Vorgaben zum 3. Quartal geben. Ich denke, wenn man sich ansieht, wo wir zur Jahreshälfte stehen, wenn man sich die einzelnen Geschäftsbereiche ansieht, die ich hinsichtlich der Bandbreiten skizziert habe, und wenn man das untere Ende dieser Bandbreiten nimmt, die meiner Ansicht nach unter Berücksichtigung der Transparenz im heutigen Umfeld sehr vernünftig sind, und wenn man dann das obere Ende der Bandbreite nimmt, dann kommt man am Ende auf 0,50 USD bis 0,54 USD für das 3. Quartal. In meinen Augen ist das ausgehend von der Transparenz, die wir haben, sehr vernünftig, und wir denken – lassen Sie mich Ihnen sagen, wir sind der Ansicht, dass das Team im 2. Quartal großartige Leistungen erzielt hat. Ich bin der Auffassung, sie haben fantastische Arbeit geleistet, und wir würden Derartiges gern auch im 3. Quartal sehen.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Ich schätze, die letzte Frage für Jeff. Ich meine, wir sprachen über – Sie sprachen über den Verkauf von Appliances vor ein paar Monaten und erwarten jetzt einen möglichen Spin-off von C&I. Ich meine, das klingt für mich, als wäre der Spin-off von C&I – die vorrangige Erwartung, vielleicht könnten Sie kurz Ihre Meinung dazu darlegen. Erwägen Sie immer noch parallele Entwicklungen für diese Teile oder ist der Spin-off von C&I der Weg, für den Sie sich entschieden haben?

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Ja, Bob, ich denke, für mich ist der Spin-off von C&I die vorrangige Lösung, aber das ändert nichts an der Tatsache, dass es auch andere Möglichkeiten geben mag, und es werden nach wie vor wahrscheinlich noch hervorragende Angebote für Appliances oder die Teile abgegeben, daher denke ich, wir werden noch zahlreiche verschiedene Optionen haben. Aber wenn man darüber nachdenkt, dann verleiht das den Anlegern meines Erachtens Sicherheit, und wir werden gleichzeitig sicherstellen, dass wir den Wert maximieren.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Okay, vielen Dank.

Gesprächsleiterin

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Vielen Dank, und guten Morgen. Keith, ich glaube, Sie sagten, bei den Rückstellungen für Money seien die 100 Mio. USD inkrementell in den USA gewesen. Wie viel davon entfällt auf das PLCC-Geschäft?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Das teilt sich auf Retail Sales Finance und PLCC auf. Ich weiß nicht, wie die genaue Aufteilung aussieht. Es entfällt alles auf diese zwei Portfolios.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Okay, aber es ist nicht so, also ob dies eine unverhältnismäßige Antriebskraft wäre. Ich versuche nur, mir potenzielle inkrementelle Gegenwinde vorzustellen. Wenn Sie PLCC loswerden, heißt das, Sie müssen auf den Rest des Portfolios von Money zurückkommen und dies irgendwie durch zusätzliche Rückstellungen in der Zukunft ergänzen?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Nein, ich bin ziemlich sicher, es ist weitgehend einheitlich bei den Vermögenswerten bei Retail Sales Financing und PLCC.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Okay. Und dann, Keith, nur der Klarheit halber, sagten Sie, dass Ihrer Meinung nach die Gesamtauswirkung der Reduzierungen der US-Fluglinienkapazität in Bezug auf das Geschäft mit Flugzeugtriebwerken eine Belastung von etwa 100 Mio. USD oder 0,01 USD in der 2. Jahreshälfte ausmacht und eine Belastung von etwa 0,01 USD nächstes Jahr, ist es nur das?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Ich habe mich mit den Vorsteuerzahlen befasst, es waren also etwa 100 Mio. USD Segmentgewinn bei Triebwerken in der 2. Jahreshälfte und etwa 100 Mio. USD wahrscheinlich nächstes Jahr, und das ist derzeit die Basis für unsere Planung. Ich meine, es ist wirklich offensichtlich noch etwas früh für 2009, aber das ist die Ansicht des Teams basierend auf den potenziellen Entwicklungen von 2008 bis einschließlich 2010 und auf der Grundlage der Kapazitätsreduzierungen bei den Flotten unserer Fluglinienkunden.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Aber dabei geht es nicht um GECAS? Es geht nur um Flugzeugtriebwerke.

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Richtig.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Okay. Warum nur das? Ich meine, warum, nur noch einmal als Bezugsrahmen, warum ist das Ausmaß nicht größer, wenn man bedenkt, was bei den globalen Flugstunden geschehen ist? Und ich denke, es ist allgemein ein gewisser Druck in der Weltwirtschaft festzustellen, warum nicht viel mehr als das?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Meiner Ansicht nach muss man hier vor allem bedenken, was aus der Flotte kommt. Es werden die Flugzeuge mit der geringsten Treibstoffeffizienz sein, und betrachtet man sich – betrachtet man sich die zwei älteren Kategorien von Flugzeugen – dann hat man MD-80er und die klassische 737. Die MD-80 ist etwa 20 Punkte weniger treibstoffeffizient als eine klassische 737. Ich denke also, als erstes werden die Triebwerke mit der geringsten Treibstoffeffizienz außer Betrieb genommen, und das werden nicht unsere sein.

Und zweitens, betrachtet man sich die 737er, die nach unseren Prognosen aus der US-Kapazität genommen werden, dann denken wir, dass etwa ein Drittel davon global neu eingesetzt werden, und ein weiterer Teil der klassischen 737er, die wahrscheinlich bei United außer Betrieb genommen werden, und wir sind da nicht für den Service zuständig und es ist zum Teil auch PMA darin enthalten.

Wir haben also eindeutig noch Arbeit vor uns. Ich denke, wir sind dabei vorsichtig. Ich würde sagen, wir fühlen uns mit der Analyse für 2008 ganz gut, und offensichtlich müssen wir sie auch im weiteren Jahresverlauf im Auge behalten, John.

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

John, eines möchte ich noch sagen, die Aufträge bei Equipment und Major Equipment sind über einen längeren Zeitraum stärker geblieben, als wir es zu prognostizieren gewagt hätten, und wir denken, einer der Gründe dafür lautet, dass die hohen Energiekosten die Investitionen in energieeffizientere Produkte viel attraktiver machen, ob es nun um Lokomotiven geht oder um andere Bereiche. Ich denke also, dass uns das allgemein im Segment von Energy bis zum Rest der Teile helfen wird.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Jeff, nur noch eine Frage an Sie. Eines der Glanzlichter im Quartal war offensichtlich Ihre Stärke auf den globalen Märkten. Ich denke, Sie haben dazu gesagt, dass Sie nach wie vor keine Anzeichen für eine Verlangsamung sehen oder dass die globalen Märkte weiterhin robust sind. Andererseits macht man sich große Sorgen über den inflationären Druck des Risikos auf die globale Wirtschaft, wenn es zu Spillover-Effekten aus den USA kommen könnte. Könnten Sie etwas zu Ihrer Meinung dazu sagen, warum Sie denken, dass – wie sehen Ihre Aussichten hier wirklich vor dem konjunkturellen Hintergrund aus und warum denken Sie, dass GE im Wesentlichen die aktuelle Performance beibehalten kann oder wie sollte unsere Meinung zu diesen Geschäftsbereichen aussehen?

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

John, wir sehen uns das konstant an, vis-à-vis, wie sind die globalen Auftragsraten und derartige Dinge. Ich möchte ein paar Äußerungen dazu machen. Erstens, ich denke, wir haben das Unternehmen weitgehend so neu positioniert, dass es in der Lage ist, in Regionen wie dem Nahen Osten, in Brasilien, in derartigen Regionen großartige Ergebnisse zu erzielen.

Zweitens, die Produkte, die wir verkaufen, generieren im Wesentlichen gute Energieeffizienz, und in einer Zeit hoher Energiekosten oder hoher Materialkosten ist der Wunsch, in diese Vermögenswerte zu investieren, unverändert sehr stark.

Und drittens wäre zu sagen, schauen Sie, wenn man in Länder reist wie China oder Indien, ich besuche auch andere Städte als Peking und Shanghai, und dort wird immer noch viel investiert. Überall sieht man Kräne, und man sieht einfach nicht diese Verlangsamung, wie sie der US-Konsumsektor verursacht. Daher denke ich, dass das Tempo sich nicht zu verlangsamen scheint, weder bei den Auftragsraten noch beim Ertrag.

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Ich denke, ein weiterer guter Punkt, Jeff, ist einfach die Diversifizierung. Ich meine, wenn man sich ansieht, wie wir global aufgestellt sind, im Quartal, auch in China, das waren Umsatzerlöse von etwas über 1 Mrd. USD. Das sind weniger als 5% unserer Umsatzerlöse bei den internationalen Umsatzerlösen. Betrachtet man sich Indien, so ist die Zahl nur halb so hoch. Die Märkte wachsen also wirklich, aber es ist die Ausbreitung. Es findet in Südostasien statt, es findet im Nahen Osten und in Afrika statt, es findet in Osteuropa und in Russland statt. Es findet in Lateinamerika statt, wo wir gut positioniert sind, und wir verzeichnen eine gute, breitangelegte Risikostreuung in Bezug auf unser globales Ertragswachstum.

Gesprächsleiterin

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst

Danke. Guten Morgen allerseits. Bevor ich Sie dafür kritisiere, dass Sie die Cubs sind, möchte ich anmerken, dass die Cubs das letzte Mal, als ich nachgesehen habe, an erster Stelle standen, also habe ich wahrscheinlich das letzte Mal das falsche Team für einen Vergleich herangezogen. Ich möchte noch einmal bei Johns Frage nachhaken. Ein Punkt, über den wir nicht gesprochen haben, ist Ihr sehr starker Auftragsbestand, aber gibt es da ein Risiko, insbesondere denke ich an Flugzeugtriebwerke, dass weitere Verzögerungen und Auftragsstornierungen diesen Auftragsbestand allmählich angreifen? Und während ich hier sitze, schaue ich zurück auf das Modell und sehe, wie schwer Sie 2002 bei Triebwerken getroffen waren, und ich frage mich, wo jetzt das Mehr an Zuversicht gegenüber 2002 herrührt, und Sie spüren sicherlich eine gewisse Dynamik, die in Bezug auf die Situation der Fluglinien ähnlich ist.

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Ich möchte zuerst ein paar Faktoren ansprechen. Der erste wäre genau diese Frage zu entsprechenden Auslieferungen. Betrachtet man sich noch einmal Boeing und Airbus und sieht man sich an, wie voll ihre Auftragsbücher sind, betrachtet man sich, an wen diese Flugzeuge gehen, dann kann man denke ich sagen, dass die globale Angebots-/Nachfragesituation für die nächsten zwei oder drei oder vier Jahre sehr solide ist. Eine Fluglinie ging Konkurs. Davon waren 60 Flugzeuge betroffen. Das hat sich nicht auf die Pläne von Boeing oder Airbus ausgewirkt. Ich denke, sie sind höchstwahrscheinlich überverkauft.

Ich denke, die globale Nachfrage ist etwas, das Sie nicht sehen. Sie leben hier in den USA und Sie hören, dass die US-Fluggesellschaften ihre Kapazität kappen. Sie werden letztendlich die Flotte wieder aufstocken müssen, mit viel treibstoffeffizienteren Flugzeugen, und wir verdienen ohnehin nicht viel Geld mit der Auslieferung dieses neuen Equipments. Daher denke ich, die Rekordzahlen, die wir in den Auftragsbüchern haben, vielleicht kommt es zu ein paar Stornierungen, Verschiebungen, Verzögerungen, wir sprechen hier wahrscheinlich über 2013 oder 2014. Daher denke ich, aus der allgemeinen Sicht von Equipment-Auslieferungen, man muss die Entwicklung verfolgen, man muss natürlich sicherstellen, dass man nicht sozusagen plötzlich vor einer Klippe steht. Ich erwarte nichts Derartiges bei irgendeiner Fluggesellschaft, insbesondere nicht bei Boeing und Airbus.

Was sich auf uns auswirken wird ist der Kapazitätsabbau. Ich denke, wenn die US-Fluglinien Kapazität abbauen, müssen wir uns ansehen, welche Flugzeuge davon betroffen sind, was wir aus Serviceperspektive erwartet haben und wie sich das auf Instandhaltungen und den Verkauf von Ersatzteilen auswirken wird. Ich denke, wir haben dafür ein ziemlich gutes Modell entwickelt. Es ist wahrscheinlich noch früh, aber wir haben jeden Tag mit unseren Kunden geschäftlich zu tun. Wir haben ein Modell, das die Anzahl der Flugzeuge zeigt, die pro Fluggesellschaft bis einschließlich 2010 aus dem Verkehr genommen werden, basierend auf angekündigten und geplanten Kapazitätskürzungen, wir wissen, für welche Triebwerke wir Serviceleistungen erbringen, wir wissen, welche Triebwerke unserer Einschätzung nach neu eingesetzt werden. Wir wissen, welche Triebwerke zerlegt werden, um sie für Ersatzteile zu verwenden, und wir haben hierfür eine ziemlich gute Prognose.

Es könnte schlimmer sein, Sie haben recht. Wir müssen vorsichtig sein, aber ich denke, wir haben die richtige Einstellung, wir sprechen mit unseren Kunden. Wir planen das ein. Außerdem möchte ich noch sagen, dass unser Kundenstamm 21.000 Triebwerke umfasst. Diese Flugzeuge fliegen weltweit, und wenn sie fliegen, dann ist auch irgendwann eine Instandhaltung erforderlich, und wir werden Ersatzteile verkaufen, und dieser Kundenstamm wächst pro Jahr um etwa 6%, da neue, treibstoffeffiziente Flugzeuge ausgeliefert werden, und das ist wirklich ein fantastischer Puffer, und ich denke, dieser Puffer ist viel dicker als 2001, und das gibt uns auch wirklich viel Zuversicht, Scott.

Gesprächsleiterin

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe – Deutsche Bank – Analyst

Danke. Guten Morgen. Also, Sie kündigten gestern die Ausgliederung des – die wahrscheinliche Ausgliederung von C&I an. Können Sie ein paar Parameter zum Zeitpunkt sagen, was könnte diesen Prozess aufhalten, und mögliche Gründe, warum das vielleicht erst Ende des 3. oder Anfang des 4. Quartals geschehen könnte? Und könnte das auch eine gangbare Option für PLCC sein?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Wir gehen die Arbeit an C&I durch. Es ist interessant, wir brauchen drei Jahre testierter Finanzdaten. Wir müssen ein Information Statement bei der SEC einreichen. Sie werden wahrscheinlich einen Blick auf die testierten Zahlen für 2008 werfen wollen. Unser Plan ist, dass dieser Prozess, die detaillierte Planung, die Registrierung, das Information Statement, die drei Jahre testierter Finanzdaten, Sie werden Anfang 2009, Sie werden in der 1. Jahreshälfte 2009 dafür hier sein, und ich weiß, wir haben das Team zu schnellerer Arbeit angetrieben. Ich denke, es ist sinnvoll, testierte Finanzdaten für 2008 zu erhalten und sich die Aussichten für 2009 zu betrachten, wenn man sich dieses Asset ansieht. Das ist unser wahrscheinlicher Zeitplan.

Es könnte sich also etwas ändern, aber selbst ein Käufer wird testierte Finanzdaten aus drei Jahren sehen wollen, und das erfordert einiges an Arbeit. Wir ziehen bei PLCC Alternativen in Erwägung. Es ist interessant, ja, dass es einige Punkte gibt, die möglicherweise ein öffentliches Element beinhalten. Ich weiß nicht – ich weiß nicht genau, welche Form das annehmen könnte, aber wir betrachten bei PLCC ganz klar verschiedene strukturierte Alternativen.

Gesprächsleiterin

Steve Tusa, JPMorgan.

Steve Tusa – JPMorgan – Analyst

Hi. Guten Morgen. Nur eine Frage zu den Vorgaben. All die beweglichen Teile hier wie das PLCC-Geschäft und auch – ich denke, Sie stecken mehr in nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten. Sind all die beweglichen Teile die gleichen wie bei Ihren letzten Vorgaben bis zum 1. Quartal?

Keith Sherin – General Electric – Vice Chairman CFO

Sicher. Wir haben keine anderen nicht fortgeführten Geschäftsbereiche. Alles, was wir gemacht haben, war, dass wir die Rückstellung vorgenommen haben, um aus den zusätzlichen Vermögenswerten beim Lake-Geschäft auszusteigen. Also nein, es gibt keine Veränderung bei den nicht fortgeführten Geschäftsbereichen. Alles, was im 1. Quartal fortgeführt wurde, ist nach wie vor da, und wir haben da keine Änderungen vorgenommen.

Gesprächsleiterin

Christopher Glynn, Oppenheimer.

Christopher Glynn – Oppenheimer & Co. – Analyst

Guten Morgen.

Dan Janki – General Electric – VP, Investor Communications

Chris, sind Sie da? Nun, von Chris sollte unsere letzte Frage kommen, seine Leitung muss zusammengebrochen sein. Also –.

Jeff Immelt – General Electric – Chairman & CEO

Nun, ich möchte allen danken. Meiner Ansicht nach hatten wir ein sehr starkes Quartal in einem schwierigen Umfeld. Wir nehmen keine Veränderungen an den Vorgaben für das Gesamtjahr vor. Ich denke, wir werden als Unternehmen offensiv spielen, und noch einmal, wir stufen unsere Position als sehr solide ein und freuen uns, in diesem Umfeld weiterhin Leistungen zu erzielen. Also danke an Dan und herzlich willkommen, Trevor.

Dan Janki – General Electric – VP, Investor Communications

Vielen Dank. Jeff und JoAnna und ich werden den ganzen Tag mit Trevor zur Verfügung stehen, um Ihre Fragen zu beantworten, und eine Aufzeichnung der heutigen Veranstaltung wird zusammen mit der Abschrift auf der Website veröffentlicht. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

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

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

© 2005, Thomson StreetEvents Alle Rechte vorbehalten.