



## Abschrift der Telefonkonferenz

### GE - General Electric 2Q 2007 Ertragstelefonkonferenz

Veranstaltungsdatum/-zeit: 13. Juli 2007 / 8:30 Uhr OstküstENZEIT

„Die Ergebnisse sind vorläufiger Art und wurden noch nicht geprüft. Dieses Dokument enthält „zukunftsgerichtete Aussagen“, das heißt Aussagen, die sich auf Ereignisse in der Zukunft, nicht der Vergangenheit beziehen. In diesem Kontext beziehen sich zukunftsgerichtete Aussagen oft auf unsere erwartete geschäftliche und finanzielle Performance und enthalten häufig Begriffe wie „damit rechnen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „danach streben“ oder „wird“. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich aufgrund ihrer Natur auf Dinge, die zu unterschiedlichem Grade ungewiss sind. Für uns sind bestimmte Ungewissheiten, die sich positiv oder negativ auf unsere zukünftigen Ergebnisse auswirken können, u.a. folgende: Die Entwicklung der Finanzmärkte, einschließlich Schwankungen von Zinssätzen, Wechselkursen und Rohstoffpreisen und Aktienkursen; das Umfeld für Handel und Verbraucherkredite; die Auswirkungen gesetzlicher Verordnungen und Vorschriften; strategische Maßnahmen, einschließlich Übernahmen und Veräußerungen; die zukünftige Integration übernommener Unternehmen; 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 Angelegenheiten von nationalem, regionalem und globalem Ausmaß, einschließlich solcher eines politischen, wirtschaftlichen, geschäftlichen und konkurrenzbezogenen Wesens. Diese Ungewissheiten können dazu führen, dass unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in unseren zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebracht wurden. Wir übernehmen keine Verpflichtung zur Aktualisierung unserer zukunftsgerichteten Aussagen.“

**FIRMENTEILNEHMER****Dan Janki***General Electric - VP, IR***Jeff Immelt***General Electric – Chairman, CEO***Keith Sherin***General Electric - SVP-Fin., CFO***TELEFONKONFERENZ-TEILNEHMER****Jeff Sprague***Citigroup - Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Robert McCarthy***Banc of America Securities - Analyst***Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***David Bleustein***UBS - Analyst***Chris Kotowicz***A.G. Edwards - Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse - Analystin***PRÄSENTATION****Vermittler**

(ANWEISUNGEN DES VERMITTLERS). Ich darf Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird.

Ich möchte nun gerne weitergeben an den Gastgeber der heutigen Konferenz, Herrn Dan Janki, den Vizepräsidenten von Investor Communications Herr Janki, Sie haben das Wort.

**Dan Janki - General Electric - VP, IR**

Danke. Zunächst einmal möchte ich Sie alle herzlich willkommen heißen. JoAnna und ich freuen uns, die Moderation der heutigen Telefonkonferenz zu übernehmen. Unsere Pressemitteilung ist heute morgen um 6.30 Uhr herausgegangen. Neben der heutigen Präsentation und ergänzenden Finanzinformationen ist diese auf unserer Website unter [www.GE.com/investor](http://www.GE.com/investor) zu finden. Die heutige Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf unserer aktuellen Einschätzung der globalen Lage und des wirtschaftlichen Umfelds beruhen. Diese unterliegen Veränderungen. Heute werden wir über die Ergebnisse des zweiten Quartals berichten und einen Ausblick auf das dritte Quartal vorlegen. Zum Schluss können Sie Fragen stellen. Für diese Informationen haben wir unseren Vorsitzenden und CEO Jeff Immelt und unseren Senior Vizepräsidenten und CFO bei uns. Ich möchte nun an Jeff weitergeben, damit wir beginnen können.

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

Schön, Dan. Und einen guten Morgen alle zusammen. Nach unserer Einschätzung hat sich GE im zweiten Quartal wieder sehr gut entwickelt. Ein Blick auf einige Highlights des Jahres 2007, die wir mit Investoren besprochen haben, weist mit einem Gewinn pro Aktie von 13 % auf ein

solides Wachstum hin. Wir denken, dass sich die zukünftige Entwicklung schon sehr deutlich abzeichnet. Wir haben im Quartal Gewinne zu verzeichnen, die sich nicht allein auf die Umstrukturierung zurückführen lassen. Schon jetzt zeichnet sich deutlich unser organisches Wachstum und das Wachstum unserer Gewinnspanne ab.

Unsere Aufträge weisen im zweiten Quartal ein Rekordwachstum von 32 % auf, und unser Auftragsbestand ist ebenfalls gewachsen. Wir haben eine sehr große weltweite Nachfrage und unsere Umsätze sind entsprechend um 21 % gestiegen. Wir konzentrieren uns weiter auf die Erweiterung unserer Gewinnspanne. Im Jahr ist unsere Gewinnspannen bis jetzt um 120 Basispunkte gestiegen, und im zweiten Quartal sind es allein 70 Basispunkte. Dies ist ein großes Projekt innerhalb des Unternehmens, dem wir uns verpflichtet haben. Bei der Verteilung unseres Kapitals auf verschiedene Anlagemedien sind wir diszipliniert vorgegangen. Die Übernahme von Vetco Gray, Smiths war ein voller Erfolg. Die Ergebnisse haben unsere Planung noch übertroffen. Die Veräußerung unserer Kunststoffsparte sieht gut aus und es sieht alles danach aus, dass sie im dritten Quartal zum Abschluss kommt. Wir haben unser Aktienrückkaufprogramm auf 14 Mrd. USD erhöht. Und wir werden in der zweiten Jahreshälfte 2007 Aktien im Wert von 12 Mrd. USD zurückkaufen. Keith wird Ihnen nachher noch mehr dazu sagen.

Gerade erst in dieser Woche haben wir bekannt gegeben, dass wir den Kaufvertrag mit Abbott im beiderseitigen Einvernehmen aufheben werden. Dies war eine komplexe Transaktion, und beide Seiten haben hart daran gearbeitet, sie zum Abschluss zu bringen. Kurz vor Abschluss wurden wir uns dennoch nicht einig. Ich möchte das im Kontext erläutern. Wir haben in den letzten 10 Jahren und mit über 100 Transaktionen insgesamt über 20 Mrd. USD in Healthcare investiert. Wir lieben dieses Geschäft, und wir wollen auch weiterhin in diese Sparte investieren. Wir meinen einfach, dass wir ein großartiges Healthcare-Geschäft haben, das gut für die Zukunft positioniert ist.

Auf der nächsten Seite haben wir unser Umfeld skizziert. Dieses sieht ganz ähnlich aus wie das Umfeld, über das wir im Mai gesprochen haben. In der linken Spalte sehen Sie die Bereiche im „Aufwärtstrend“. Dort zeigt sich, dass alle wichtigen Gebiete, auf denen wir schwerpunktmäßig tätig sind, im Moment richtig gut laufen. Globalisierung und Schwellenländer - GE ist auf diesen Märkten sehr vorteilhaft positioniert und diese erleben gerade jetzt einen Boom. Infrastruktur ist auch weiterhin ein durch und durch solider Bereich des Unternehmens. Die demographische Entwicklung fällt sowohl unter globales Wachstum als auch unter einige der Aktionen im Bereich GE Money und stellt damit großartige Voraussetzungen dar. Alle unsere Aktivitäten mit den Schwerpunkten ökologische Innovation, Energie und Wiederanlage von Investitionen sind grundsolide.

In der mittleren Spalte sehen Sie die Umfeldfaktoren, die „Unverändert“ geblieben sind. Wie Sie erkennen können, weist der Markt immer noch ein hohes Maß an Liquidität auf. Den Verbrauchern in den USA scheint es gut zu gehen. Die Arbeitslosenquote ist niedrig und wir sehen wirklich keinen Anlass zur Sorge, was die Verbraucher in den USA angeht. Beeinträchtigungen haben wir lediglich in den Bereichen, über die wir bereits in der Vergangenheit gesprochen haben. Ich würde sagen, dass sich die Punkte Deficit Reduction Act (Gesetz der Defizitverminderung) und Healthcare im zweiten Quartal wahrscheinlich noch etwas schlechter entwickelt haben als im ersten Quartal. Wir haben die Entscheidung getroffen, bei den Krediten mit hohem Risiko unseren Hypothekenbereich WMC abzustoßen, was aber noch eine Herausforderung darstellt. Alles in allem denken wir, dass wir uns in diesem Umfeld gut positioniert haben. Es gibt keine großen Überraschungen und wir fühlen uns fit für die zweite Jahreshälfte.

Die Key-Performance-Parameter, die wir Ihnen in dieser Präsentation vorstellen werden, wirken unserer Ansicht nach durchweg positiv. Wir verzeichnen einfach auf allen Gebieten ein starkes Wachstum: bei der Auftragslage, unserem Vermögen und unseren Umsätzen. Das organische Wachstum lag bei 8 %. Sehr solide. Gewinn pro Aktie wie erwartet bei 13 %. Die Quartalsgewinne im Geschäftsbereich Industrial sind höher ausgefallen als die Gewinne im Bereich Finanzdienstleistungen. Die Erträge sind um 30 Basispunkte gestiegen, was ebenfalls unseren Erwartungen entspricht. Wir meinen, dass das Aktienrückkaufprogramm die Erhöhung unserer Gesamtkapitalrentabilität (ROTC) im Laufe des Jahres beschleunigen wird. Ich habe bereits über Gewinnspannen gesprochen und dass diese wichtig sind. Im 2. Quartal konnten wir unsere Gewinnspannen um 70 Basispunkte steigern und in den ersten beiden Quartalen zusammen sind es 120 Basispunkte. Keith wird Ihnen das erläutern. Unser Unternehmen erwirtschaftet einen exzellenten Cashflow, und wir haben das Gefühl, dass sich unser Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im Laufe des Jahres gut entwickeln wird. Also eine äußerst solide Performance.

Wir haben bereits über die vier Punkte in einer langfristigen Strategie gesprochen, die dem Unternehmen wichtig sind. Der erste sind Investitionen in führende Geschäftszweige. Unserer Ansicht nach sind sowohl Infrastruktur als auch Commercial Finance mit etwa 55 % unserer Erträge hervorragend in Form. Keith wird genauer auf NBCU eingehen, aber wir sind ausgesprochen zuversichtlich, dass sich NBCU in der zweiten Jahreshälfte gut entwickeln wird, und für die weitere Zukunft ist NBCU unserer Ansicht nach gut aufgestellt. Bei der Ausführung unserer Strategie und bei unseren Finanzen sind wir ausgesprochen diszipliniert gewesen - nichts anderes würde man auch von GE erwarten. Also noch einmal, eine sehr solide Wachstumsrate der Gewinne in den Geschäftsbereichen, sowohl die Gewinnspannen als auch unsere Erträge sind gestiegen, und wir haben einen hohen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im Geschäftsbereich Industrial erzielt. Ich würde sagen, zwei schwierige Herausforderungen, die wir bereits erwähnt haben und auf die wir noch genauer eingehen werden, sind Healthcare und die Risikokredite (Subprime). Beide werden uns in der zweiten Jahreshälfte intensiv beschäftigen.

Was den Rückkauf von Aktien angeht, möchte ich nur daran erinnern, dass wir Anfang des Jahres 2005 ein vierjähriges Aktienrückkaufprogramm im Wert von 25 Milliarden USD angekündigt haben. Im Prinzip haben wir dieses Programm um ein Jahr beschleunigt und mit unserer heute morgen veröffentlichten Ankündigung von 25 Milliarden USD auf 27 Milliarden USD erhöht. Und vermutlich werden wir Ihnen am Ende des Jahres ein neues Aktienrückkaufprogramm ankündigen, das sich bis ins Jahr 2008 und darüber hinaus ziehen soll. Also, so sind diese Zahlen einzuordnen.

Das Wachstum zieht sich einfach durch das ganze Unternehmen. Ein organisches Wachstum von 8 %, Dienstleistungen um 12 % gestiegen, CSA-Auftragsbestand steigend, 21 % globales Wachstum, 29 % Wachstum der Märkte in den Schwellenländern - sämtliche Initiativen für Basiswachstum, die wir im Laufe der letzten Jahre angekündigt haben, schlagen jetzt voll ein. Zuletzt wird Keith noch den Tarifvertrag erläutern - nach unserer Einschätzung handelt es sich um einen guten, soliden Tarifvertrag. Er ist gut für beide Seiten und erspart uns ein potenzielles Risiko. So, jetzt gebe ich an Keith weiter, der uns die restliche Geschäftstätigkeit erläutern wird.

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Vielen Dank, Jeff. Ich werde Ihnen zunächst das Neueste über die Verteilung unseres Kapitals auf verschiedene Anlagemedien mitteilen. Unsere Vorgaben für das Jahr 2007 haben wir Ihnen ja schon Ende des letzten Jahres erörtert und den neuesten Stand bei der EPG-Konferenz bekannt gegeben. Auf der linken Seite haben wir bis heute 42 Milliarden USD verfügbares Kapital. Sie sind über die Veräußerungen im Bilde. Diese sind fast abgeschlossen. Das Joint Venture von GE und Hitachi wurde im Quartal fast abgeschlossen. Das Versicherungsgeschäft wurde bereits im ersten Quartal verkauft. Und der Ausstieg aus dem Bereich Kunststoffe verläuft planmäßig und wird voraussichtlich Anfang September zum Abschluss kommen. Wir werden einen Nettoertrag von 23 Milliarden USD erzielen. Davon haben wir bereits unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung, Programmierung und unsere Investitionsausgaben abgezogen. Und wir hatten noch liquide Mittel vom letzten Jahr übrig. Mit den 42 Milliarden USD und dem, was demnächst noch hereinkommen wird, können wir also zusätzliches Kapital über zusätzliche Portfolioaktionen erwirtschaften. Wir werden uns darauf konzentrieren, Wertschöpfungschancen durch Veräußerungen zu nutzen. Diese werden hauptsächlich im Bereich Finanzdienstleistungen angesiedelt sein. Wie Jeff schon bei der EPG-Konferenz gesagt hat: Der Unterschied bei unseren Fortschritten besteht darin, dass wir dabei die Bedingungen stellen und dass sie anlegerfreundlich gestaltet sein werden. Also ein hohes Maß an Kapitalflexibilität.

Auf der rechten Seite sehen Sie unsere Vorgaben für die Kapitalverteilung. Die neue Nachricht heute ist, dass wir aufgrund der Trennung von Abbott die Übernahmen im Geschäftsbereich Industrial verringert und dafür das Aktienrückkaufprogramm erhöht haben. Sie kennen unsere Wachstumsstrategie für Dividenden: Unsere Dividenden sollen proportional zu den Erträgen wachsen. Für dieses Jahr bedeutet das Dividendenausschüttungen von etwa 12 Milliarden USD.

Bei den finanziellen Wiederanlagen in Finanzdienstleistungen ändert sich nichts. Was die Übernahmen im Geschäftsbereich Industrial angeht, haben wir die Übernahme von Smiths und Vetco abgeschlossen und angesichts der Ankündigung von Abbott werden wir dieses Jahr Aktien im Wert von 14 Milliarden USD zurückkaufen, also deutlich mehr als die ursprünglich geplanten 7 bis 8 Milliarden USD. Da wir in der ersten Jahreshälfte Aktien für nur etwa 1,8 Milliarden USD zurückgekauft haben, werden wir in der zweiten Hälfte Aktien im Wert von 12 Milliarden USD zurückkaufen. Insgesamt werden wir unseren Aktionären in diesem Jahr also 26 Milliarden USD zurückgeben. Und mit den Portfolioänderungen, die wir durch den Ausstieg aus dem Kunststoffgeschäft und die Investition in führende Geschäftszweige und in den Bereich Infrastruktur durchgeführt haben, haben wir die Wachstumsrate des Unternehmens verbessert und unsere Gesamtkapitalrentabilität steigt. Die Verteilung unseres Kapitals auf verschiedene Anlagemedien sieht also alles in allem wirklich gut aus.

Auf der nächsten Seite stellen wir Ihnen unseren neuen Tarifvertrag vor. Wie Jeff schon gesagt hat, sind wir zufrieden, dass wir mit unseren Gewerkschaften und deren Mitgliedern einen Vierjahresvertrag erreicht haben. Aus unserer Sicht ist es ein fairer Vertrag. Das Vertragsprofil ist ähnlich wie bei unserem letzten Tarifvertrag aus dem Jahr 2003. Es gibt vernünftige Lohnerhöhungen und wir haben gezielte Rentenerhöhungen für Mitarbeiter mit Anspruch auf die betriebliche Altersvorsorge eingearbeitet. Im Healthcare-Bereich haben wir höhere Beiträge pro Kopf für die betriebliche Altersvorsorge vereinbart. Das bedeutet, dass unsere Kosten im Bereich Healthcare künftig steigen werden. Zugleich haben wir aber auch die Arbeitnehmerbeiträge zur betrieblichen Altersvorsorge in diesem Bereich erhöht. Die Arbeitgeberleistungen für neu eingestellte Arbeitnehmer haben wir strukturell besser an die aktuellen Programme für unsere neu eingestellten Gehaltsempfänger angepasst. Und ich freue mich sehr, Ihnen berichten zu können, dass die nationalen Tarifverträge mit den beiden größeren Gewerkschaften IUE und UE ausgehandelt wurden und dass wir mit unseren Gewerkschaften im Umfeld des Unternehmens ebenfalls zur Einigung gekommen sind. Jetzt müssen die Verträge nur noch vom Verwaltungsrat genehmigt und mit den Gewerkschaften unterzeichnet werden. Das wird Ende Juli der Fall sein. Wir freuen uns, dass wir einen Tarifvertrag ausgehandelt haben, der gut für die Arbeitnehmer und für die Aktionäre von GE ist.

Kommen wir jetzt zu den Aufträgen. Für das soeben abgeschlossenen Quartal haben wir eine fantastische Auftragslage zu berichten. Schauen Sie sich die linke Spalte mit den Großanlagen an: 13,1 Milliarden USD - das ist eine Steigerung von 54 %. In dem Textfeld in der linken Spalte können Sie das Wachstum nach Geschäftssparten aufgliedert sehen: Luftfahrt - fast 3 Milliarden USD, also ein Wachstum von 30 %; Energie 4 Milliarden USD, das ist eine Steigerung von 70 %; Öl und Gas sind um 50 % gestiegen; und die Aufträge im Transportgeschäft haben sich auf 2 Milliarden USD vervierfacht. Und wenn Sie noch einen Blick auf die Auftragsstärke des Infrastrukturbereichs werfen: Dort ist das Geschäft um 83 % gewachsen. Und dies sind fantastische Großaufträge für Anlagen: quer durch alle Geschäftssparten, sehr global, sehr groß, einfach klasse. Der Auftragsbestand strotzt mit 44 Milliarden USD, das sind 50 % mehr als im Vorjahr. Und alles, was mit Großanlagen zu tun hat, erlebt einen Boom.

In der mittleren Spalte sehen Sie Dienstleistungsaufträge in Höhe von 8 Milliarden USD, das entspricht einer Steigerung von 11 %. Sie können sehen, dass wir diesen Trend guten, starken Ersatzteilaufträgen für das Luftfahrtgeschäft und der Stärke des Öl- und Gasgeschäfts zu verdanken haben. Und auch hier wieder ein zweistelliges Wachstum des Auftragsbestandes. In der rechten Spalte schließlich ist unser Auftragsingang mit etwas unter 4 Milliarden um 6 % gestiegen. Unser Beleuchtungsgeschäft und unser Geschäftsbereich Industrial haben sich ebenfalls als sehr stark erwiesen. Bei Elektrogeräten (Appliances) wurde eine gewisse Stärke im Einzelhandel verzeichnet, die aber durch den Vertriebskanal Contract Channel wieder heruntergezogen wurde. Insgesamt können Sie ein Wachstum von 1 % sehen. Insgesamt liegt ein Quartal mit fantastischer Auftragslage hinter uns. Die Aufträge im 2. Quartal machten 25 Milliarden USD aus, das ist eine Steigerung von 32 %. Der Auftragsbestand ist gegenüber demselben Quartal des Vorjahres um 18 Milliarden USD, sprich: 42 %, gestiegen. Mit diesen Aufträgen haben wir also wirklich fantastische Zukunftsaussichten.

Als nächstes möchte ich Ihnen unsere Gewinnspannen und überfälligen Forderungen bei den Finanzdienstleistungen vorstellen, da wir über diesen Bereich auch jedes Quartal berichten. Auf der linken Seite sehen Sie die Gewinnspannen. Wie ich schon gesagt habe, stellen die blauen Säulen den Nettoumsatz oder eingebrachten Wert in Prozent unseres durchschnittlichen Vermögens dar. Die grünen Säulen bereinigen die Nettogewinne um die Verluste. Sie sind also so etwas wie der eingebrachte Wert mit herausgerechnetem Risiko. Die Gewinnspannen sind von Jahr zu Jahr um etwa 20 bis 27 Basispunkte gesunken, wie die risikobereinigten Gewinnspannen (also die grünen Säulen) verdeutlichen. Und im Prinzip haben wir hier dieselbe Geschichte wie im ganzen Jahr. Wir sehen weiterhin ein hohes Maß an Marktliquidität, das wiederum die rückläufigen Gewinnspannen antreibt. Ich würde sagen, bei dem größten Teil unseres Finanzdienstleistungsgeschäfts hat sich das eingependelt - im Hinblick auf neues Volumen eine gute Nachricht. Und wir haben es hier nur mit Vergleichen gegenüber dem Auslaufen älterer Darlehen zu tun. Und dann die Gewinnauswirkungen: Wir gleichen diese Rückläufigkeit der Gewinnspannen bei Liquidität mehr als aus - durch enormes Vermögenswachstum, hervorragende Kreditbereitstellung, starke Produktivität und dem Schwerpunkt auf Vereinfachung und Umstrukturierung. In diesem Liquiditätsumfeld wachsen unsere Erträge weiter.

Auf der rechten Seite - überfällige Forderungen - sind die seit über 30 Tagen überfälligen Forderungen dargestellt. Wenn Sie sich die blauen Säulen anschauen, das sind die Säulen von GE Money außer dem Hypothekengeschäft WMC, dann sehen Sie, dass sich die überfälligen Forderungen von GE Money Jahr für Jahr verringert haben. Vom ersten zum zweiten Quartal sind sie fast gleich geblieben. Schauen Sie sich nun die überfälligen Forderungen bei Commercial Finance an: Diese befinden sich weiterhin auf dem Rekordtief. Aus unserer Sicht gibt es auch unter Einbeziehung der Risiken keine Probleme mit dem Portfolio. Wir sehen weiterhin ein sehr starkes Performance-Management und die Qualität bleibt konstant auf hohem Niveau.

Als nächstes kommen wir zu den Gewinnspannen im Geschäftsbereich Industrial. Auf der linken Seite sehen Sie die Gesamtgewinnspannen für das Unternehmen, einschließlich der Konzerngewinnspanne. Insgesamt sind die Gewinnspannen um 2,5 Prozentpunkte gestiegen. Auf der rechten Seite ist die Gewinnspanne für unsere Geschäftsbereiche zu sehen. Unsere berichtete Gewinnspanne bei den Geschäftsbereichen ist im Quartal um 70 Basispunkte gestiegen. Die Steigerung für das erste Halbjahr beträgt 120 Basispunkte. Unten können Sie die Einzelheiten und die Hauptfaktoren sehen, denen wir dieses Ergebnis zu verdanken haben.

Ein hervorragendes Quartal für den Bereich Infrastruktur. Dieser Bereich hat seinen operativen Gewinn von 16,1 % auf 17,1 % gesteigert. Das ist ein ganzer Prozentpunkt. Darin spiegelt sich das enorme Wachstum dieses Bereichs wider. Preis und Produktivität übersteigen den Inflationsausgleich. Aber in Wirklichkeit spiegeln diese Zahlen ein Wachstum des operativen Gewinns um 2 Prozentpunkte wider. Das hängt folgendermaßen zusammen: Der Bereich erzielte einen ganzen Prozentpunkt Wachstum beim operativen Gewinn, obwohl, wie Sie rechts im Textfeld sehen können, die Umsätze für Anlagen mehr als zweimal so stark zunahmten wie die Umsätze für Dienstleistungen. Das bedeutet, dass die Gewinnspannen aufgrund der Mischung beider Renditen in diesen Geschäftsbereichen etwa 60 Basispunkte nach unten gezogen werden. Hinzu kommt noch, dass wir Vetco und Smith im Quartal abgeschlossen haben, und dieses Unternehmen hat die Gewinnspannen noch einmal um 50 Basispunkte heruntergezogen. Wir haben also 100 Basispunkte Wachstum trotz der über 110 Basispunkte rückläufiger Gewinnspannen aufgrund der Mischung, die sich durch Übernahmen und das enorme Wachstum bei den Anlagen ergeben hat. Das ist im Hinblick auf das, was die Zukunft erwarten lässt, eine unglaubliche Nachricht.

In den übrigen Geschäftsbereichen haben Industrial und NBCU ein positives Wachstum der Gewinnspannen verzeichnet und somit die Tendenz des Bereichs Healthcare mehr als wieder wettgemacht. Hier können Sie sehen, dass die Gewinnspannen von Healthcare rückläufig sind. Ich werde auf der Healthcare-Seite noch genauer darauf eingehen. Wieder ein hervorragendes Quartal, was das Wachstum der Gewinnspannen angeht. Wir sind auf dem besten Wege, für das gesamte Jahr 100 Basispunkte zu schaffen, und haben ein gutes Gefühl bei den Programmen, die wir im Unternehmen durchführen.

Als nächstes möchte ich über unseren Ausstieg aus WMC berichten. WMC ist unsere Plattform für unbesicherte Hypothekenkredite in den USA. Wenn Sie sich einmal die rechte Seite ansehen, da greifen wir die Telefonkonferenz zur Ertragslage vom 1. Quartal auf, auf der wir Ihnen mitgeteilt haben, dass wir uns dem Geschäftszweig verpflichtet fühlten - und das stimmte auch. Jeff und ich haben mit dem Team dieses Geschäfts einen zweiwöchigen Betriebsrhythmus eingeführt. Wir wollten dadurch auf Nummer Sicher gehen. Das Team hat bei der Evaluierung unserer Möglichkeiten, der Bewertung von Risiken und bei dem Versuch, bei den voraussichtlichen zukünftigen Entwicklungen des Marktes am Ball zu bleiben, hervorragende Arbeit geleistet.

Angesichts der Veränderungen, die wir dabei gesehen haben, haben wir die Entscheidung getroffen, zuerst aus diesem Geschäft auszusteigen. Wir haben gemeinsam mit dem Team daran gearbeitet, 3,7 Milliarden USD der Darlehen zusammenzupacken und proaktiv zu verkaufen. Das waren zu jener Zeit 75 % des Portfolios. Ich denke, dass wir den richtigen Moment für den Ausstieg gefunden haben. Auf jeden Fall haben wir den Ausstieg geschafft, bevor uns einige der Turbulenzen im Risikokreditsektor in der zweiten Monatshälfte noch weiter zusetzen konnten. Wir haben bei WMC einen Gesamtverlust von 182 Millionen USD verzeichnet. Dieser Verlust ist im Ergebnis von GE Money enthalten. Dieser Geschäftsbereich konnte insgesamt immerhin noch ein Wachstum von 8 % verzeichnen. Insgesamt hat der Geschäftsbereich die Verluste also verkraftet. Wir haben die Umstrukturierungsmaßnahmen im Geschäftszweig fortgesetzt. Im Rahmen der Vorbereitungen für diesen Ausstieg haben wir etwa 70 % Personal abgebaut. Während wir den Ausstieg aus dem genannten Geschäftszweig vorangetrieben haben, haben wir diesen gleichzeitig so umstrukturiert, dass er auf den Ausstieg vorbereitet ist. Ich denke, es war ein kluger Schachzug, die Personalspirale aufzuhalten und so auch zukünftige Risiken zu reduzieren. Und wir sind sehr zufrieden mit unserem aktuellen Stand der Ausstiegsvorbereitungen aus dem WMC-Geschäft.

Als nächstes möchte ich etwas zu Umstrukturierungen und anderen Verpflichtungen sagen. Im ersten Quartal haben wir begonnen, über diese Rubrik zu berichten. Wir wollen dies an dieser Stelle fortsetzen. Im zweiten Quartal erwähnte Jeff, dass wir den Verkauf unseres Joint Ventures mit Hitachi abgeschlossen haben: 40 % unseres Nuklearanlagengeschäfts. Durch den Verkauf konnten wir einen Gewinn nach Steuern von 527 Millionen USD realisieren. Dieser Gewinn ist unter „Sonstige Konzerngewinne“ ausgewiesen.

Auf der linken Seite sehen Sie also die Beträge für die Umstrukturierungsmaßnahmen und andere Verpflichtungen nach Geschäftsbereichen. Die 422 Millionen USD nach Geschäftsbereichen sind komplett durch den Konzern finanziert worden. Wir zeigen Ihnen wieder, wie viel davon jedem Geschäftsbereich zugeflossen ist. Zusätzlich haben wir unten 161 Millionen USD für GE Money aufgeführt. Dies ist die Finanzierung der Verpflichtungen, die wir für den Verkauf der Vermögenswerte in Höhe von 3,7 Milliarden USD eingegangen sind, über den ich auf der vorherigen Seite gesprochen habe.

Wenn Sie die Beträge der vom Konzern finanzierten Umstrukturierungskosten und anderen Verpflichtungen für die einzelnen Geschäftsbereiche mit dem Betrag von GE Money für den WMC-Ausstieg summieren, erhalten wir 573 Millionen USD, also mehr, also wir durch den Verkauf des Joint Ventures mit Hitachi gewonnen haben. Auf der rechten Seite werden die Beträge noch einmal nach Kategorien aufgelistet. Ich dachte mir, ich erläutere Ihnen nur einige wenige Beispiele für die Verminderung unserer Präsenz; im Infrastrukturgeschäft haben wir einige Werkstätten und Lager zusammengelegt. Das macht etwa 12 Millionen USD aus, etwas unter ein paar Hundert Arbeitsplätze. Die Neuausrichtung der Organisation, weiterhin ohne die Kosten für NBC, macht im Quartal etwa 30 Millionen USD aus. Das hat direkt mit einigen Leuten zu tun, die dort ausgestiegen sind.

Zu Kostenstrukturverbesserungen: Wir sind dabei unser DI-Geschäft angesichts der ungünstigen Entwicklung, die wir voraussehen, umzustrukturieren. Das hat uns etwa 46 Millionen USD gekostet und mehrere Hundert Arbeitsplätze. Und dann zur Abwicklung von Geschäftszweigen: Der größte wird wohl ModSpace Europe sein. Wir sind froh, dass wir es geschafft haben, dieses Unternehmen zu verkaufen. Die aus dem Verkauf resultierenden Verpflichtungen haben uns etwa 80 Millionen USD gekostet und über 100 Arbeitsplätze mussten gestrichen werden. Insgesamt haben wir jetzt also auf der Jahresmitte etwa 800 Millionen USD nach Steuern für Umstrukturierungsmaßnahmen ausgegeben. Insgesamt haben sich die Umstrukturierungsmaßnahmen auf etwa 6300 Arbeitsplätze ausgewirkt und im Durchschnitt rechnen wir damit, dass sich die Kosten in etwa 3 Jahren wieder amortisiert haben werden. Wieder einmal ein gutes Quartal für Umstrukturierungen. Wir werden Sie auch weiterhin in unseren Quartalsberichten über dieses Thema informieren.

Kommen wir nun zum Konzernergebnis für das zweite Quartal. Auf der linken Seite haben wir die Ergebnisse aus unserer laufenden Geschäftstätigkeit zusammengefasst. Die Gesamtumsätze von 42,3 Milliarden USD weisen eine Steigerung von 12 % auf, was vor allem auf ein

gutes Umsatzwachstum im Geschäftsbereich Industrial und bei den Finanzdienstleistungen zurückzuführen ist. Die Erträge von 5,4 Milliarden USD weisen ebenfalls ein Wachstum von 12 % auf. Der Gewinn pro Aktie ist mit 0,52 USD um 13 % gestiegen. Ich habe hier auch den Reingewinn pro Aktie aufgeführt. Dieser Wert enthält die Auswirkungen aufgegebener Geschäftstätigkeiten. Unter aufgegebenen Geschäftstätigkeiten haben wir in diesem Quartal das Kunststoffgeschäft und den Geschäftszweig Advanced Materials ausgewiesen, den wir zusammen mit dem Geschäftsbereich Kunststoffe verkauft haben. Und in die ergänzenden Diagramme, die wir im Internet veröffentlicht haben, haben wir auch einen Zeitplan mit aufgenommen. Darin können Sie die Auswirkungen der aufgegebenen Geschäftstätigkeiten auf das Gesamtunternehmen quartalsweise für das Jahr 2006 nachsehen, um Vergleiche anzustellen. Wir werden Sie im dritten Quartal genauer hierüber informieren. Aber Sie werden genug Informationen bekommen, um Ihre Modelle aktualisieren zu können.

Unser Cashflow von 11,6 Milliarden USD im laufenden Geschäftsjahr ist um 16 % rückläufig. Ich werde Ihnen die Auswirkungen der Erlöse für die Veräußerung unserer Versicherungssparte zeigen. Diese Erlöse hatten wir einmalig im letzten Jahr und etwas Vergleichbares hat sich in diesem Jahr nicht ganz wiederholt. Und dann Steuern: Der Konzernsteuersatz von 17 % entspricht unseren Vorgaben. 17 % im Quartal, 17 % für das Jahr.

Auf der rechten Seite können Sie die Ergebnisse aufgliedert nach Geschäftsbereichen sehen. Diese Zahlen werde ich nachher erläutern. Infrastruktur und Commercial Finance. Diese beiden Bereiche machen etwas über 55 % unserer Gewinne in den Geschäftsbereichen aus. Sie liefern hervorragende Ergebnisse und haben unsere Vorgaben übertroffen. GE Money, NBC Universal und Industrial haben alle die Vorgaben erfüllt. Healthcare hingegen macht etwa 11 % unserer Gewinne in den Geschäftsbereichen aus und erlebte ein schwierigeres Quartal als erwartet. Alles in allem eine starke Performance, und ein paar Seiten weiter werde ich Sie durch die einzelnen Geschäftsbereiche führen.

Als nächstes ist der Cashflow an der Reihe. Im laufenden Geschäftsjahr haben sich unsere Erwartungen an den Cashflow soweit erfüllt. Auf der linken Seite sehen Sie die 11,6 Milliarden USD Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Der verminderte Cashflow gegenüber dem Vorjahr entspricht genau unserer Planung. Und ich denke, unten links sind die Einzelheiten für die erste Jahreshälfte 2006. Wir hatten 3 Milliarden mehr Sonderdividenden durch den Erlös aus dem Verkauf unserer Versicherungssparte, als wir dieses Jahr durch den endgültigen Ausstieg aus Genworth und den Beginn des Ausstiegs aus GE Insurance Solutions erzielt haben. Dieses Jahr hatten wir den endgültigen Ausstieg aus GE Insurance Solutions, indem wir unsere letzten Anteile am Versicherungslösungsgeschäft verkauft haben. Wenn Sie sich einmal den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit des Geschäftsbereichs Industrial anschauen, sehen Sie, dass dieser im laufenden Geschäftsjahr um 11 % gestiegen ist - also parallel zur Entwicklung der Erträge. Und wir gehen davon aus, dass der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im Geschäftsbereich Industrial in diesem Jahr ein zweistelliges Wachstum verzeichnen wird.

Auf der rechten Seite sehen Sie unsere Kassenbilanz-Linie: den Kassenstand zu Beginn des Jahres, plus den Cashflow des Jahres, minus die ausgezahlten Dividenden - wie ich gesagt habe, haben wir im ersten Halbjahr Aktien im Wert von 1,8 Milliarden USD zurückgekauft. Wir haben in unsere Sachanlagen investiert. Wir haben die Übernahmen von Smiths und Vetco abgeschlossen. Diese wurden teilweise wieder ausgeglichen durch den Veräußerungserlös unseres Nuklear-Joint-Ventures, geringfügige Veränderungen bei den Schulden und anderen Posten, so dass wir das Quartal mit einem Kassenstand von 2,1 Milliarden USD abschließen konnten. Also mit unserer Cashflow-Performance können wir wirklich zufrieden sein. Alles wie erwartet, und für unser Ziel, 24 Milliarden USD Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im ganzen Geschäftsjahr, läuft alles nach Plan.

Bevor ich jetzt die Geschäftsbereiche einzeln behandle, möchte ich Ihnen noch unseren Ausblick für das dritte Quartal vorstellen. Auf der linken Seite sehen Sie den Ausblick nach Geschäftsbereichen: weiterhin starkes Wachstum in den Bereichen Infrastruktur und Commercial Finance, und solide Ergebnisse in den Bereichen Industrial, GE Money und NBC. Der Ausblick für Healthcare ist nach dem aktuellen Stand unverändert. Wenn Sie jetzt die rechte Seite anschauen, sehen Sie die geschätzten Umsätze für das gesamte Unternehmen in Höhe von 42 Milliarden USD, also eine Steigerung von 10 %; die Erträge werden voraussichtlich zwischen 5,5 und 5,7 Milliarden USD liegen. Der Gewinn pro Aktie wird weiterhin bei etwa 0,54 bis 0,56 USD liegen. Also ein solides zweistelliges Wachstum bei den Erträgen und dem Gewinn pro Aktie.

Unten rechts im Textfeld möchte ich noch hervorheben, dass der heute geschätzte Gewinn aus dem Kunststoffgeschäft etwa 1,5 Milliarden USD nach Steuern betragen wird. Dieser Betrag wird unter aufgegebenen Geschäftstätigkeiten ausgewiesen sein. Im Laufe der nächsten Wochen werden wir evaluieren, welche Umstrukturierungschancen wir haben, so dass noch weitere jetzt nicht benennbare Programme unter die Sparte aufgegebenen Geschäftstätigkeiten rutschen können. Und wir werden Sie diesbezüglich bei unserem Infrastruktur-Meeting im September über den neuesten Stand informieren. Was ich also sagen will, ist, dass die obige Vorgabe keine Vorteile durch die Gewinne des Kunststoffgeschäfts oder durch die Umstrukturierungskosten haben wird. Und wir werden diese Vorgabe in diesem Jahr weiterhin heranziehen, wenn es um die Umstrukturierung von Ausgleichsgewinnen geht. Wie Sie sehen, ist unser Ausblick für das dritte Quartal sehr stark. Gewinn pro Aktie 0,54 bis 0,56 USD, eine Steigerung von 15 bis 19 %.

Ich möchte jetzt die Geschäftsbereiche einzeln durchgehen. Ich fange mal mit Infrastruktur an. John Rice und sein Team haben ein fantastisches Quartal hingelegt: Umsätze von 13,9 Milliarden USD, also ein Umsatzwachstum von 23 %; Gewinn im Geschäftsbereich 2,6 Milliarden USD, was ebenfalls eine Steigerung von 23 % bedeutet. Sie können sehen, dass wir eine hübsche operative Hebelwirkung erzielt haben.

Wenn Sie sich das Textfeld unten links anschauen - Umsätze aus dem Bereich Infrastruktur, ausgenommen die Vertikalen, dann haben Sie die Unternehmen des Geschäftsbereichs Industrial. Umsatzwachstum 23 % und Geschäftsbereichsgewinn um 31 % gestiegen - ein hervorragendes Quartal. Die Dynamik des Geschäftsbereichs sehen Sie auf der rechten Seite. Ich würde gerne näher auf die Geschäftszweige Luftfahrt und Energie innerhalb des Geschäftsbereichs Infrastruktur eingehen.

Wie Sie sehen, haben wir in der Luftfahrt ein Umsatzwachstum von 25 % und einen Gewinnzuwachs von 17 %. Die Auftragslage ist extrem gut. 4,8 Milliarden USD, also eine Steigerung von 27 %. Motoren für Verkehrsflugzeuge verzeichneten mit 1,8 Milliarden USD einen Rückgang von 3 %, legten aber immerhin beim Auftragsbestand um 700 Millionen USD zu. Dienstleistungsaufträge bei 2,1 Milliarden USD, also eine Steigerung von 24 %. Der Auftragsbestand für Anlagen wuchs um 70 % auf 16,8 Milliarden USD. Umsätze 4,1 Milliarden USD, um 25 % gewachsen.

Unsere Umsätze im Geschäftszweig Motoren für Verkehrsflugzeuge sind um 19 % gestiegen. Wir haben dieses Jahr mehr Motoren für Verkehrsflugzeuge ausgeliefert als letztes Jahr. Gewerbliche Dienstleistungen sind um 13 % gestiegen und Militärdienstleistungen um 5 %. Smith hat mit 385 Millionen USD Umsatz 12 Punkte zu diesem Wachstum beigetragen. Also wirklich ein schöner Start für die Neuerung. Operativer Gewinn um 17 % gestiegen – das liegt hauptsächlich an dem bereits erwähnten Volumen, plus hohe Produktivität, deren positive Auswirkungen allerdings teilweise durch einige Preissteigerungen bei Materialien wieder geschmälert wurden. Alles in allem ein sehr starkes Quartal im Geschäftszweig Luftfahrt.

Auch unser Geschäftszweig Energie hatte ein großartiges Quartal. Sehen Sie sich die Umsätze an: 16 % Steigerung; Gewinne im Geschäftszweig um 30 % gestiegen und dazu eine hervorragende Auftragslage. Weltweit haben die Aufträge im Quartal mit 6,6 Milliarden USD um 36 % zugelegt. Unser Thermogeschäft holte Aufträge für 2,3 Milliarden USD herein, das ist ein Wachstum von 300 %. Wir haben Aufträge für 64 Gasturbinen eingeworben. Zum Vergleich: Letztes Jahr waren es 47. Unsere Aufträge für Klimaanlage sind mit 400 Millionen USD um 250 % gestiegen. Wir haben 19 Anlagen verkauft – im Vergleich zu 7 Anlagen im letzten Jahr. Die Aufträge in unserem Nukleargeschäft sind um über 100 % gestiegen. Darin ist unter anderem ein Auftrag im Wert von 100 Millionen USD von Dominion für Long-Lead-Turbinen für eine neue Anlage enthalten. Gute Nachrichten: Windkraft ist mit 900 Millionen um 22 % gesunken, aber der Verkauf dieser Sparte geht weiter. Der Auftragsbestand im Windkraftgeschäft beträgt 4,8 Milliarden USD und beträgt damit 30 % mehr als im Vorjahr. Alles in allem hat bei allen Aufträgen der Preisindex für Stromerzeugung im laufenden Geschäftsjahr um 6 % zugelegt. Umsätze 5,1 Milliarden USD, um 16% gewachsen.

Ein erfolgreiches Quartal für Gasturbinen. Wir haben im Quartal 41 Gasturbinen ausgeliefert – im Gegensatz zu 26 Gasturbinen im letzten Jahr. Die Sparte Windkraft hat 540 Anlagen ausgeliefert – im letzten Jahr waren es 427 – und die Dienstleistungen in diesem Zweig sind um 7 % gestiegen. Insgesamt hat der Geschäftszweig Energie einen Gewinnzuwachs von 30 % zu verzeichnen. Dieses gute Ergebnis verdankt der Geschäftszweig vor allem der starken Performance in den Sparten Stromerzeugung und Energiedienstleistungen. Werfen Sie nun bitte einen Blick auf das dritte Quartal. Wir rechnen weiterhin mit sehr guten Ergebnissen und einer allgemein starken Performance in all diesen Geschäftszweigen, eine andauernde operative Hebelwirkung und einen Gewinnzuwachs von 20 % im Geschäftsbereich Infrastruktur für das dritte Quartal.

Kommen wir nun zu GE Money. Dave Nissen und sein Team haben im Quartal ein Ertragswachstum von 8 % erwirtschaftet; die Umsätze sind um 17 % gestiegen, ebenso wie das Vermögen. Wir haben einen guten, starken Vermögenszuwachs von 17 % erzielt. Der Kernbereich ist besonders in Europa stark gewachsen, in Asien waren es 2 Milliarden USD. Der Nettoertrag hat auf breiter Basis zugelegt und dadurch unser WMC-Geschäft und die Geschäfte in Japan wieder ausgeglichen. In Europa ist der Kernbereich um 26 % gewachsen. Das Kreditkarten- und Absatzfinanzierungsgeschäft in Amerika hat um 29 % zugelegt. Das Kerngeschäft in Asien außer Japan ist um 40 % gestiegen. Das waren die Geschäfte, denen wir die starke Performance des Geschäftsbereichs verdanken.

Wie schon gesagt, ist die Portfolioqualität weiterhin stabil. Für das dritte Quartal erwarten wir recht ähnliche Abflüsse wie im zweiten Quartal; insgesamt gehen wir von einem Gewinnzuwachs zwischen 5 und 10 Prozent im Geschäftsbereich GE Money aus.

Auf der rechten Seite sehen Sie hier den Geschäftsbereich Industrial. In diesem Quartal berichten wir erstmalig über diesen Geschäftsbereich, ohne das Kunststoffgeschäft mit einzubeziehen. Alles in allem blicken Lloyd Trotter und sein Team auf ein gutes Quartal zurück. Ich sollte noch erwähnen, dass der Geschäftsbereich von Veräußerungen wie GE Supply betroffen war. Sie sehen das in den hier berichteten Zahlen. Die Umsätze von 6,2 Milliarden USD wurden als um 4 % rückläufig berichtet, aber wenn wir jene Veräußerungen herausrechnen, haben wir eine

Umsatzsteigerung von 5 %. Dasselbe gilt für die Gewinne im Geschäftsbereich: Berichtet wurde ein Gewinnzuwachs von 1 %, aber wenn wir die Veräußerungen außen vor lassen, sind es 10 %. Die Unternehmen im Geschäftsbereich haben eine gute Performance hingelegt.

Die Auftragslage im Geschäftsbereich ist mit einer Steigerung von 10 % insgesamt gut. Das C&I-Geschäft verdankt seinen Zuwachs von 8 % vor allem den Sparten Lighting und Industrials, wie ich schon erwähnt hatte. Das organische Umsatzwachstum beträgt 5 %, beim C&I-Geschäft sogar 8 %, ebenfalls angetrieben durch das Lighting- und Industrial-Geschäft. Industrial hatte auch ein gutes globales Wachstum zu verzeichnen. Werfen wir einen Blick auf die Umsätze nach Regionen: Europa 20 % Wachstum, Asien über 15 % und auch in den USA verzeichnet der Bereich ein zweistelliges Wachstum. Also eine sehr, sehr starke Quartalsperformance im Bereich Industrial. Der Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich wurde vor allem vom C&I-Geschäft angetrieben. Wir erzielen immer noch Preissteigerungen, die die Inflation übertreffen. Wie schon erwähnt hatten wir ein schönes, starkes Volumen. Das Equipment-Services-Geschäft weist zwar auch eine gute Quartalsperformance auf, aber diese wurde durch die Veräußerungen beeinträchtigt. Der organische Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich läge ohne Berücksichtigung der Veräußerungen bei 15 %.

Ganz kurz zum Ausblick für den Geschäftsbereich Industrial auf das dritte Quartal: Wir schätzen einen Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich von 10 bis 15 Prozent. Im dritten Quartal fallen die Vergleichswerte etwas besser aus, weil GE Supply nur etwa die Hälfte des Vorjahresquartals in den Ergebnissen ausgewiesen wurde. Das operative Ergebnis der einzelnen Geschäftszweige war im Vergleich etwas besser, aber ähnlich.

Als nächsten Geschäftsbereich schauen wir uns NBCU an. Es freut mich, Ihnen mitteilen zu können, dass Jeff Zucker und sein Team jetzt schon drei Quartale hintereinander ein positives Ertragswachstum geliefert haben. Die Umsätze sind mit 3,6 Milliarden USD um 6 % zurückgegangen. Diese Umsätze wären unverändert, wenn wir sie um die Auswirkungen der Verkäufe von Fernsehsendern im letzten Jahr bereinigt hätten. Ich denke, dies sollte man sich bei der Beurteilung der Ergebnisse bewusst machen.

Die Gewinne im Geschäftsbereich haben mit 904 Millionen USD um 2 % zugelegt. Die betrieblichen Verbesserungen durch alle Sender sind wirklich beachtlich. Wenn Sie sich die zugrundeliegenden Geschäftsergebnisse für das zweite Quartal ansehen, stellen Sie fest, dass diese die Auswirkungen jenes Senderverkaufs im letzten Jahr mehr als wettmachen. Prime, Stations und TVPD haben um 43 % zugelegt, das Kabelunterhaltungsgeschäft um 20 %, das Filmgeschäft um 100 %, Parks um 28 %. Ein gutes, breit fundiertes Wachstum. Ein Blick auf die vier Elemente, die wir hier hervorgehoben haben, und auf den Turnaround von NBC zeigt, dass diese allesamt positiv sind.

Was das Netzwerk angeht, sind wir zufrieden mit den Ergebnissen der Vorleistungen. Wir sind besser eingestiegen als erwartet – mit etwa 4 Milliarden USD –, das Team hat bei der Integration der Unternehmenskapazitäten in NBC hervorragende Arbeit geleistet. Der Verkauf von CPMs im Netzwerk ist um 5 % gestiegen und der Verkauf von CPMs in den Kabelgeschäften hat ebenfalls ein einstelliges Wachstum erbracht. Wir monetisieren auch weiterhin Hitshows. House läuft wirklich gut, obwohl es bei FOX ausgestrahlt wird. Wir monetisieren das im Sekundärmarkt. Office läuft gut, sowohl im Netzwerk- als auch im Sekundärmarkt. Dasselbe gilt für Heroes. Wir werden auch weiterhin Kosten senken. Unterhaltung, Werbung, Information und Kabel sind wie schon gesagt um 20 % gewachsen. Die USA stehen an erster Stelle. Dieser Markt hat gegenüber der Nummer Zwei einen hübschen Vorsprung. Bravo erhielt starke Ratings. Dasselbe gilt für Sci-Fi. NBC und MSNBC haben ebenfalls sehr gute Ratings. Bei den Kabelkanälen können wir also auf eine hervorragende Performance zurückblicken.

Die Ergebnisse des zweiten Quartals im Film- und Parkgeschäft haben sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Knocked Up machte allein schon die hinter den Erwartungen zurückgebliebene Performance von Evan Almighty wieder wett. Auch die DVD-Sparte hatte ein großartiges Quartal. Wir haben im zweiten Quartal 2007 etwa 5 Millionen mehr DVDs mehr verkauft als im gleichen Quartal des Vorjahres. Und die Parks waren mit ihren Lizenzvergaben und der weltweiten Expansion aggressiv auf Erfolgskurs. Das ist eine gute Story.

Digital wächst weiterhin. Wir haben die Führung einer neuen Site übernommen; die Partnerschaft mit Newscorp läuft. Wir rechnen damit, dass wir im dritten Quartal starten können. Wir haben sechs fantastische Partner für Inhalte. Und wir haben weiterhin eine sehr gute Performance bei NBC.com. Seit der Einführung im letzten Jahr haben wir 300 Millionen Videostreams gesendet und ein Geschäft in Höhe von 20 Millionen USD im Quartal gemacht. Also ein gutes Ergebnis. Ausblick auf das dritte Quartal: Die Umsätze fallen ähnlich wie im zweiten Quartal aus. Einzige Ausnahme ist der Senderverkauf. Das Umsatzwachstum im Geschäftsbereich wird wegen Netzwerk und Kabel vergleichsweise enger ausfallen. Werbung und Promotion werden etwas zunehmen, weil 7 neue Filme erscheinen werden. Wir erwarten einen Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich von 5 bis 10 Prozent und stetige Fortschritte beim Turnaround. Mit den Fortschritten in diesem Bereich sind wir wirklich zufrieden.

Als nächstes kommt Healthcare. Joe Hogan und sein Team starteten mit einem Umsatzrückgang von 1 %, einem Gewinnrückgang von 8 % und unveränderter Auftragslage. Die Marktbedingungen waren schwierig. Wir haben Ihnen hier etwas zum Markt gesagt und ich werde versuchen Ihnen die Dynamik zu erläutern. Dienstleistungen sind um 3 % gestiegen. Das Wachstum wurde teilweise durch den 2-prozentigen Rückgang bei Geräten heruntergezogen. Deficit Reduction Act und OEC wirkten sich negativ aus, indem die Produktlinie nicht ausgeliefert wurde und so die

Aufträge um 5 % beeinträchtigt wurden. Bei den Umsätzen weisen einige Geschäfte eine sehr gute Performance auf. Der Bereich hat eine gute globale Präsenz und das internationale DI-Geschäft erbrachte ein Umsatzwachstum von 18 %. Life Sciences liefert weiterhin eine extrem gute Performance im Proteintrennungsgeschäft – hauptsächlich 17 % Wachstum. Das Clinical-Geschäft verzeichnete ein Wachstum von 6 %, was aber durch die Schwäche bei DRA und OEC beeinträchtigt wurde. Die Gesamtumsätze für Geräte sind um 4 % zurückgegangen. Das ist vor allem der DIN-OP-Technik zuzuschreiben, wurde aber teilweise durch die soeben erwähnten Wachstumsbereiche ausgeglichen.

Die Gewinne im Geschäftsbereich gingen um 8 % zurück, was vor allem den Auswirkungen bei DRA und OEC zuzuschreiben ist. Sie sehen die 19 Punkte im Quartal. Dadurch fielen die Ergebnisse im zweiten Quartal logischerweise geringer aus als unserer Vorgabe des ersten Quartals. Die Auswirkungen des DRA waren am deutlichsten im Geschäftszweig Krankenhäuser zu spüren – entgegen unseren Prognosen, die dies nur für Einrichtungen, die keine Krankenhäuser waren, vorausgesehen hatten. Diese rückläufige Entwicklung schwappte also bis in die Krankenhauspartie hinüber. Die Restauswirkungen auf andere Produkte und Dienstleistungen waren ebenfalls höher als vorausgesehen. Wir haben versucht, die Dynamik auf der rechten Seite darzustellen, damit Sie sehen können, wie wir das Geschäft für die zweite Jahreshälfte beurteilen.

Ich möchte Ihnen die Tabelle auf der rechten Seite kurz erläutern. Im ersten Halbjahr ist unserer operativer Gewinn um 3 % gesunken. Das ist die erste Reihe. Und die treibenden Kräfte im Geschäftsbereich sind unten aufgelistet: OEC sank um 7 %, US Imaging um 11 Punkte. Das Gesamtergebnis des Geschäftsbereichs, einschließlich International, Ultraschall, Healthcare-IT und Life Sciences war hingegen um 15 % gestiegen. Wenn Sie sich also die Summe der drei Haupttriebkkräfte für den Gewinn im Geschäftsbereich anschauen (minus 7, minus 11 und plus 15), dann erhalten Sie die minus 3 in der obersten Zeile unter dem operativem Gewinn.

Im dritten Quartal erwarten wir, dass der operative Gewinn in etwa unverändert sein wird. OEC zieht etwas weniger herunter, weil die Auswirkungen dieser Schließung bereits im dritten Quartal des letzten Jahres begannen. Was das angeht, sind wir also etwas besser dran. Wir sehen weiterhin einen Abwärtstrend bei US Imaging infolge des DRA und dessen Auswirkungen. Und wir sehen weiterhin ein gutes, breites Wachstum in den übrigen Geschäftszweigen.

Im vierten Quartal erwarten wir etwas bessere Ergebnisse. Erstens gehen wir davon aus, dass wir für OEC ab dem vierten Quartal wieder liefern werden. Das ist eine gute Nachricht. OEC wird im vierten Quartal wieder im Aufwärtstrend sein. Wir haben eine bessere Kostenposition im Vergleich zu einigen der Auswirkungen des US-Imaging-Marktes. Das wird uns etwas weniger herunterziehen und wir werden weiterhin die übrigen Sparten des Bereichs stärken. Darum sehen Sie hier eine positive 5 – macht als Gesamtergebnis für das Geschäftsjahr 0 bis 5. Das ist weniger, als wir uns gewünscht hatten, aber es entspricht in etwa unserem Ausblick nach dem heutigen Stand. Wichtiger ist aber, dass Sie sich Healthcare als dynamischen, voran schreitenden Geschäftsbereich denken.

Ganz rechts haben wir die Zahlen für 2008 prognostiziert. Auch wenn wir im Imaging-Geschäft wegen der Auswirkungen des DRA keinen Zuwachs verzeichnen können, werden Sie dennoch ein bedeutendes Wachstum bei den OEC-Vergleichen sehen. Wir rechnen mit einer weiterhin guten Performance für das Gesamtgeschäft. Wenn das Profil wirklich so ausfällt – und nach unserer Einschätzung ist dies das Minimum – werden wir beim operativen Gewinn für das Jahr 2008 einen starken zweistelligen Zuwachs verzeichnen können.

Wie Sie sehen, beeinträchtigt uns vor allem das DRA. Nach unserer Einschätzung werden wir bessere Wettbewerbsbedingungen haben und die Kostensenkungen werden uns ebenfalls helfen, diesen negativen Faktor in der zweiten Jahreshälfte zu überwinden. Wir rechnen damit, dass wir mit den Lieferungen im vierten Quartal beginnen können. Wir werden unser Möglichstes tun und wir hängen nach wie vor an diesem Geschäft, aber das ist das finanzielle Profil aus heutiger Sicht.

Kommen wir nun zu Mike Neil und seinem Team des Bereichs Commercial Finance. Sie hatten ein fantastisches Quartal. Die Umsätze sind um 15 % auf 6,4 Milliarden USD gestiegen, der Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich betrug beeindruckende 18 % und das Vermögen ist enorm gewachsen. Wir sehen weiterhin ein hervorragendes Umfeld für die Kreditbereitstellung. In den vergangenen 12 Monaten haben wir Anlagen im Wert von 53 Milliarden USD ins Portfolio aufgenommen. Sie können auch das starke Umfeld für Kreditbereitstellungen, Finanzdienstleistungen für den Gesundheitssektor, Capital Solutions und Immobilien sehen. Wir sind also hervorragend aufgestellt. Umsätze um 15 % gestiegen, vor allem wegen des starken Vermögenswachstums. Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich: 18 %, dazu ein zweistelliges Wachstum bei den Immobilien. Beim Immobiliengeschäft sehen Sie, dass wir wieder ein hervorragendes Quartal hinter uns haben. Das Geschäft läuft extrem gut.

Der Nettoertrag ist mit 476 Millionen um 42 % gestiegen. Dieses Ergebnis haben wir vor allem dem starken Vermögenszuwachs von 41 % und einer hervorragenden Performance im Verkauf zu verdanken. Im Quartal haben wir etwa 128 Grundstücke verkauft, insgesamt waren das Vermögenswerte von fast 3 Milliarden USD. Und wir haben Vermögenswerte für 5,7 Milliarden USD hinzugekauft. Insgesamt also eine Nettoinvestition von 2,7 Milliarden USD. Wir kaufen und verkaufen. Wir versuchen, dabei unser Bestes zu geben. Und die Portfolioqualität ist hervorragend. Nur 0,1 % unseres Portfolios sind unrentabel. Ein fantastisches Quartal für das Immobiliengeschäft.

Bei Capital Solutions haben die Erträge um 5 % auf 454 Millionen USD zugelegt. Dieses relativ moderate Wachstum erklärt sich durch die hohen Vergleichswerte: Im zweiten Quartal des letzten Jahres waren die Erträge um 33 % gestiegen. Im laufenden Geschäftsjahr hat das Geschäft insgesamt um 8 % zugelegt, und im Moment deutet alles darauf hin, dass das Wachstum für das ganze Jahr zweistellig ausfallen wird. Das Gesamtumfeld ist hier für Commercial Finance weiterhin sehr stark. Der Ausblick auf das dritte Quartal zeigt einen Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich von etwa 15 %. Soweit ein Überblick über das Quartal und die einzelnen Geschäftsbereiche. Ich gebe das Wort jetzt wieder an Jeff.

---

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

Großartig, Keith, vielen Dank. Ich möchte noch einmal etwas dazu sagen, wie wir das Jahr beschrieben haben. Zunächst einmal haben wir ein solides, geringes Risiko in 2007. Nach unserer Einschätzung sind wir gerade jetzt sehr gut positioniert. Infrastruktur und der wahre Höhenflug von NBCU mit seinem äußerst soliden Turnaround wie auch Finanzdienstleistungen strotzen vor Gesundheit. Wie Keith schon gesagt hat, haben wir Gewinne von etwa 2 Milliarden USD. Damit haben wir die Möglichkeit, das Unternehmen wirksam umzustrukturieren, um die Weichen für langfristige Gewinnzuwächse zu stellen.

Als zweiten Punkt möchte ich die hervorragende betriebliche Performance hervorheben. Ich denke, das Unternehmen leistet jetzt mit seinen 100 Basispunkten Gewinnspannenerweiterung wirklich ein Wachstum, das zwei- bis dreimal so hoch ist wie das BIP-Wachstum. Das ist ein kräftiger Schritt in Richtung 1,2. Wir gehen davon aus, dass in vielerlei Hinsicht die besten Zeiten für die Erweiterung der Gewinnspannen noch vor uns liegen, und zwar wegen des starken Wachstums im Geschäftszweig Anlagen des Geschäftsbereichs Infrastruktur, die Umsätze aus Dienstleistungen mitgerechnet.

Bezüglich der Verteilung unseres Kapitals denke ich, dass wir unser Portfolio in letzter Zeit erheblich verbessert haben. Wir sind mit dem Unternehmen im Moment sehr zufrieden und haben den Eindruck, dass das Unternehmen jetzt bereit ist, alle unsere Versprechungen an unsere Investoren zu erfüllen. Das verleiht uns ein ungeheures Maß an Flexibilität in diesen Zeiten hoher Liquidität, um zielstrebig und anlegerfreundlich zu arbeiten. Wie Keith vorhin erwähnt hat, werden wir im dritten Quartal einige Veräußerungen evaluieren und dabei sehr auf die Wahrnehmung von Chancen bedacht sein. Unter dem Strich gesehen ist das Unternehmen gut aufgestellt, um in diesem Jahr einen Gewinn von 2,18 bis 2,23 Milliarden USD durch laufende Geschäftstätigkeit zu erwirtschaften. Das bedeutet ein Wachstum von 15 bis 17 %. Wir haben das Gefühl, dass dieses ein sehr erfolgreiches Quartal für das Unternehmen war. Ich gebe das Wort jetzt an Dan zurück, um zur Fragerunde überzuleiten.

---

**Dan Janki - General Electric - VP, IR**

Vielen Dank, Jeff. Bill, könnten Sie jetzt bitte die Fragerunde eröffnen?

**FRAGE UND ANTWORT**

---

**Vermittler**

(ANWEISUNGEN FÜR DEN VERMITTLER) Unsere erste Frage kommt von Jeff Sprague von der Citigroup.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Danke, und einen guten Morgen alle zusammen.

---

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

Hey, Jeff.

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Eine Frage an Jeff und Keith: Könnten Sie vielleicht etwas mehr darüber sagen, wie die Überprüfung des Portfolios aussehen wird und welche Zweige eventuell für die Veräußerung zur Diskussion stehen? Natürlich erwarte ich nicht, dass Sie jetzt Namen nennen. Aber vielleicht könnten Sie doch etwas dazu sagen, wie dieser Prozess ablaufen soll. Was versuchen Sie zu finden, welche Arten von Schwellenwerten suchen Sie, um solche Entscheidungen zu treffen?

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

Jeff, ich möchte Sie noch einmal an die Tabelle von der EPG-Konferenz erinnern. Da hatten wir eine Folie mit vier Quadranten. Schauen Sie dort noch einmal oben rechts: Das ist sozusagen die Hochleistungsbahn von GE. Wir investieren immer gerne in Geschäfte, von denen wir denken, dass sie rasch wachsen und hohe Renditen einbringen werden. Und wir werden unser Augenmerk immer auf Geschäfte richten, von denen wir glauben, dass sie sich in der Zukunft gut entwickeln können.

Ich würde aber auch sagen, Jeff, dass wir uns damit nicht unter Zeitdruck fühlen. Mit anderen Worten, wir stehen jetzt so gut mitten in unserem Geschäft, dass wir anlegerfreundlich sein können und uns auf das konzentrieren können, was wir da zu tun haben. Schauen Sie jetzt unten rechts: Das sind sozusagen die heißen, guten Branchen, wo wir bis jetzt noch zu wenig geleistet haben. Klingt nach dem Nuklear-Joint-Venture von GE mit Hitachi. Wir haben viele solche Geschäfte auf dem Weg, von denen wir meinen, dass sie in der Zukunft erfolgreich sein könnten. Ich denke, unten links das Kunststoffgeschäft, das ist die Art von Geschäft, die nach unserer Ansicht nicht mehr in unsere Anlegervorgaben passt. Und wir sind der Meinung, dass es da draußen jede Menge Liquidität gibt. Der Moment ist also optimal für den Ausstieg.

Wahrscheinlich befinden sich die interessantesten Optionen in dem Feld oben links. Das sind Geschäfte, von denen wir meinen, dass sie sehr rasche Ertragssteigerungen erzielt haben und die darum den Renditeerwartungen der Anleger entsprechen. Aber alles, was wir ins Visier nehmen, muss natürlich unter strategischen Gesichtspunkten überprüft werden. Ich würde sagen, im dritten Quartal werden Sie einige Veräußerungen in dem Bereich sehen, vermutlich bei den Finanzdienstleistungen. Einfach die Vermögensanlagen, von denen wir meinen, dass sie woanders besser funktionieren könnten. Aber ich würde auch sagen, Jeff, dass sich alles im Zusammenhang des Gewinns pro Aktie entwickelt, den die Leute im nächsten Jahr erwarten, und der Renditen, die man von uns erwartet. Wie Sie wissen, gehen wir zurzeit den Wachstumsplan durch und das ist immer schon der Moment gewesen, in dem wir auch über die Unternehmensstrategie nachdenken. Und ich möchte es noch einmal betonen: Meiner Ansicht nach haben wir im Moment eine Menge strategischer Möglichkeiten.

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Eine Frage, die sich direkt daran anschließt. Was denken wir über den finanziellen Umgang mit den Gewinnen dort? Also mir geht es darum, dass wir etwas kritischer sein könnten. Das Quartal, in dem WMC eingeschlagen hat, ist etwas mehr als nur ein betrieblicher Schlag. Etwa so wie SES, das als operativer Gewinn dargestellt wurde, als Sie dort ausgestiegen sind. Wenn Sie ein paar Hebel auf der Seite der Finanzdienstleistungen ziehen und ein paar Sachen hinauswerfen, wie gehen Sie dann damit um? Wie sollen wir das im Zusammenhang mit den aktuellen Umstrukturierungsplan beurteilen?

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

Jeff, ich denke, das Grundprinzip der Umstrukturierung von Gewinnen, die durch die Umstrukturierung beeinträchtigt wurden, ist die richtige Sichtweise auf das Unternehmen. Wir sind der Meinung, dass wir immer gute Chancen gehabt haben, die Kostenbasis des Unternehmens zu verändern und die künftige Rentabilität zu verbessern, und das ist unser oberstes Ziel. Noch einmal: Ich denke, wenn ich einfach zu dem Basisunternehmen zurückgehe, das wir heute haben, wenn Sie an unsere Verpflichtungen gegenüber den Anlegern denken, hohe einstellige Umsatzsteigerungen, zweistellige Ertragssteigerungen und 20 % Gesamtkapitalrentabilität zu erwirtschaften, dann brauchen wir absolut nichts anders zu machen, um diesen Erwartungen gerecht zu werden. Mit hervorragenden Aussichten in die Zukunft. Ich würde sagen, alles, was wir tun, wird enorm anlegerfreundlich sein.

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Ich möchte nicht in die Defensive gehen, darum möchte meine Antwort hierzu unter Vorbehalt äußern, Jeff. Aber wenn Sie sich WMC anschauen, da haben wir eine proaktive Entscheidung getroffen, jene Vermögenswerte mit Diskont zu verkaufen, um sie loszuwerden und das

Risiko für das Unternehmen zu verringern. Und das war keine Entscheidung, die im Konsens getroffen wurde. Einige Leute meinen, dass wir solche Hypothekengeschäfte halten sollten, weil wir langfristig gesehen Geld damit verdienen können. Ich denke, das war eine Umstrukturierung. Meiner Meinung nach war es etwas, das wir als Risikominderung für das Unternehmen angesehen haben. Wir hatten die Wahl, was wir tun wollten. Wir waren zu dieser Entscheidung nicht gezwungen. Und ich denke, es war eine sehr kluge Entscheidung, was das Timing angeht, und es war auch eine anlegerfreundliche Entscheidung. Wir sehen das als proaktive Entscheidung für die Umstrukturierung, damit das Unternehmen besser voranschreiten kann.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Klingt gut. Vielen Dank.

---

**Vermittler**

Die nächste Frage kommt von Deane Dray von Goldman Sachs. Sie haben das Wort.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Danke, ich wünsche einen guten Morgen allerseits.

---

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

Guten Morgen, Deane.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Meine erste Frage dient nur der Klärung. Jeff, Sie haben gesagt, dass Sie sich vorstellen können, dass im dritten Quartal einige Finanzdienstleistungsgeschäfte veräußert werden. Damit meinen Sie aber nicht nur den potenzielle Verkauf von WMC, richtig?

---

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

Ja.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Okay. Können Sie uns ein bisschen mehr dazu sagen, was Sie darunter verstehen? Geht es darum, das Immobiliengeschäft zu verkleinern, oder schimmert da sonst noch eine Farbe durch?

---

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

Deane, ich möchte es einfach dabei belassen. Noch einmal: Ich habe gesagt, dass wir gute Chancen haben und dass es darum jetzt ein gutes Moment ist, um unsere Vermögenswerte zu überprüfen. Und wir werden unsere Strategie überprüfen und Sie werden dann von uns hören, wenn wir unsere endgültige Entscheidung getroffen haben.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Natürlich. Und angesichts der betrieblichen Parameter, die Sie sehen (32 % Auftragswachstum, 54 % Auftragswachstum bei Anlagen), ergibt sich die Frage nach möglichen Kapazitätsbeschränkungen und Lieferzeiten und Knappheit von Bauteilen. Vielleicht erläutern Sie uns einfach, wie es damit jetzt aussieht und wie Sie die nächsten paar Quartale diesbezüglich einschätzen. Wo könnten Ihrer Einschätzung nach Engpässe entstehen? Wie steht es mit der Erschließung zusätzlicher Kapazitäten durch Outsourcing? Und wie ist das Unternehmen auf diesen ziemlich großen Auftragsstrom in absehbarer Zeit vorbereitet?

---

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

Deane, ich möchte Sie noch einmal an die Energieblase Ende der 90er Jahre erinnern. Damals war GE besser dran als alle anderen Unternehmen in der Branche, weil es uns gelungen ist, unsere Lieferkette und Verfügbarkeit gut zu managen. Ich würde dies als eine der Kernkompetenzen unseres Unternehmens bezeichnen. Darum denke ich, es spielt keine Rolle, ob wir von Gasturbinen oder Flugzeugmotoren oder Windkraftanlagen sprechen – wir haben uns bereits umgesehen und uns unsere Zulieferer gesichert. Und wenn Sie mich fragen, wir sind wirklich topfit, um Aufträge nicht nur anzunehmen, sondern auch die zunehmenden Aufträge zu liefern, und wir können das so tun, dass wir dabei noch unsere Gewinnmargen optimieren. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir diese Nachfrage im Laufe der Zeit gut bewältigen können.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Meinen Sie damit, dass Sie zusätzliche Kapazitäten innerhalb des Unternehmens schaffen werden, oder haben Sie vor, einen Teil davon auszulagern?

---

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

Wir würden Auslagerungen immer bevorzugen. Ich meine, schauen Sie doch einmal, was man heute alles bekommen kann. Zum Beispiel Greenville: Greenville ist heute ein Standort mit zahlreichen Firmen. Dort werden Gasturbinen, Schaltgetriebe und Beschichtungen für das Flugzeugmotorengeschäft hergestellt. Das ist eine sehr attraktive Sache. Dann haben wir gerade Aktien von einem Schaltgetriebehersteller in China gekauft. Das sind die Dinge, die GE tun kann. So sichern wir nicht nur unsere Lieferkette, sondern haben auch noch die Chance, unsere Gewinne durch unsere Beteiligung an solchen Entwicklungen zu steigern. Im weiten Zusammenhang gesehen, würde ich sagen, dass wir gerade in solchen Dingen ziemlich gut sind.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Großartig. Danke.

---

**Vermittler**

Vielen Dank, Herr Dray. Meine Damen und Herren, die nächste Frage stellt Robert McCarthy von Banc of America Securities. Bitte, Herr McCarthy, Sie haben das Wort.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Guten Morgen alle zusammen. Könnten Sie uns so genau wie möglich über Abbott Labs berichten? Hat sich Ihre zunehmende Ausrichtung auf anlegerfreundliche Entscheidungen in irgendeiner Form darauf ausgewirkt, wie Sie das Geschäft schließlich beurteilt haben?

---

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

Nein, Rob, überhaupt nicht. Oder anders ausgedrückt: Dies war ein Kauf, zu dessen Abschluss wir fest entschlossen waren, als wir ihn bekannt gegeben haben. Wir haben den Abschluss nur einfach nicht hinbekommen. Ich meine, wenn ich heute hinschaue und sehe, dass ich mein Kapital erhöht habe, und dann sitzen wir als Managementteam da und schauen uns unser Spielbrett an und fragen uns: „Was liegt an strategisch vernünftigen Anlagen hier auf dem Tisch?“, und wenn da keine günstigen Erwerbungen dabei sind, dann geben wir das Kapital eben zurück an unsere Investoren. Wir geben unseren Investoren gerne Kapital zurück, und wir machen auch gerne strategische Käufe für das Unternehmen. Das war mehr oder weniger die Weise, wie wir zu dieser Entscheidung gekommen sind.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Wenn Sie sich jetzt den Bereich Diagnosegeräte anschauen, dann ist da im Moment ziemlich viel bei Ventana und Roche los. Aber wenn Sie nach Wachstum durch Erwerbungen streben, dann sprechen Sie über sehr hohe Multiplikationsfaktoren. Wie denken Sie darüber, in dem Bereich zu wachsen und Ihre Präsenz zu erhöhen? Würden Sie über Joint Ventures nachdenken? Würden Sie über andere, innovativere Möglichkeiten nachdenken, Ihre Präsenz in diesem Bereich zu erhöhen?

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

Rob, ich würde sagen, dass das Healthcare-Geschäft in normalen Jahren so aufgestellt ist, dass es ein Umsatzwachstum im hohen einstelligen Bereich erzielen kann und einen Gewinnzuwachs im mittleren zweistelligen Bereich. Wir brauchen keinen Finger zu rühren und sind dennoch gut aufgestellt, um zu wachsen. Und im Laufe der Zeit werden wir uns immer mit strategischer Perspektive umschauen, um zu sehen, wie wir die Plattform vergrößern können. Ich würde sagen, ich habe Geduld. Wir sind seit 80 Jahren im Geschäft. Wir werden auch noch länger im Geschäft bleiben. Wir haben die Chance, kluge Entscheidungen zu treffen, die für das Unternehmen mit Blick auf die Zukunft sinnvoll sind.

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Anderes Thema: Schaltgetriebe, Rohstoffpreise und Kosten. Können Sie uns etwas dazu sagen, wie sich der zunehmende Gegenwind in diesem Bereich und damit der zunehmende Druck aus Ihrer Sicht auf das Portfolio auswirken wird?

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

Wir haben im Quartal eine gewisse Inflation bei den Werkstoffen gehabt. Insgesamt betrug diese 0,6 %, 140 Millionen USD. Ich würde sagen, der Druck kommt heute vor allem von den Edelmetallen. Dort ist es am deutlichsten sichtbar. Der Grund ist die große Nachfrage von der Luft- und Raumfahrtindustrie und der Energiebedarf. Aber das lässt sich bewältigen. Unsere Preispolitik und unsere Produktivität haben diese Inflation mehr als wettgemacht. Wir werden auch weiterhin an jenen Programmen arbeiten, damit wir mit dem Kostendruck auch in der Zukunft gut fertig werden.

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Letzte Frage, Jeff. Ich weiß, dass Sie sehr gerne über das Lighting-Geschäft sprechen. Sie hatten im Quartal eine fantastische Auftragslage: 17 % Auftragswachstum, 29 % aus dem Einzelhandel. Könnten Sie hier etwas über die Chancen durch die Umrüstung auf Energie sparende Technologien sagen? Was läuft da? Was treibt dort das Wachstum an?

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

Als erstes möchte ich sagen, Rob, dass ich die Benzolpreise vor sechs Wochen zuletzt gesehen habe, um noch einmal auf Ihre Frage zu Rohstoffen einzugehen. Ich kann Ihnen sagen, dass ich wirklich erleichtert bin. Ich glaube fest daran, dass das Energiesparumrüstungsgeschäft und das Umweltgeschäft sehr gute Geschäfte sind. Ich habe diese Entwicklung genau verfolgt. Und ich bin überzeugt, dass das Lighting-Geschäft angesichts der immer besseren Standards die Chance für neue Technologien bietet, seien es nun CFLs, hocheffiziente Lichtlösungen oder andere Technologien, sich da draußen gut zu profilieren. Aber noch einmal: Ich denke, dass das, was Sie in gewissem Maße heute sehen, nicht nur ein Wachstum der Schwellenländer ist, sondern angesichts der gestiegenen Energiekosten auch das Interesse unserer Kunden und Verbraucher, mehr Energie sparende Produkte zu kaufen. Egal ob Windturbinen oder Glühbirnen, dieses Interesse macht einen großen Teil des erheblichen Wachstums bei GE aus. Meiner Einschätzung nach wird sich dieser Trend in der Zukunft noch weiter entwickeln.

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Die CFL-Umsätze haben sich mehr als verdoppelt. Wir sehen also definitiv den Wiedereinstieg in Energie und die Auswirkungen des Interesses an Energie sparenden Technologien im ganzen Land und in Europa.

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Ich danke Ihnen für Ihre Zeit, meine Herren.

---

**Vermittler**

Vielen Dank, Herr McCarthy. Meine Damen und Herren, die nächste Frage stellt Bob Cornell von Lehman Brothers. Bitte, Herr Cornell, Sie haben das Wort.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Ja, guten Morgen alle zusammen.

---

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

Guten Morgen, Bob.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Ich habe eine Frage zu WMC. Sie haben bekannt gegeben, dass Sie vorhaben, dieses Geschäft zu verkaufen. Wird das im dritten Quartal geschehen? Oder ist es eher eine langfristige Planung? Und was ist bei den Vorgaben des dritten Quartals für GE Money für WMC vorgesehen?

---

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

Der aktuelle Stand dieses Prozesses ist der, dass wir bereits bekannt gegeben haben, dass wir aus dem Geschäft aussteigen, und dass wir daran arbeiten, einen Käufer zu finden. Das ist also keine Beurteilung, sondern ein aktiver Ausstiegsprozess. Zu unseren Vorgaben für GE Money im dritten Quartal gehören einerseits die Auswirkungen, die immer mit Abwicklungen verbunden sind, und andererseits das laufende Geschäft von WMC, bis wir aus dem Geschäft heraus sind.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Würde das im operativen Ergebnis auftauchen? Würde das nicht wieder unten bei den Veräußerungen auftauchen, um wieder einmal die Kunststoffsparte auszugleichen?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Bob, unsere Plattform mit allem Drum und Dran, so wie sie jetzt ist, und mit den Darlehen, die wir bereits abgegeben haben, ist für interessierte Käufer sehr wertvoll. Es gibt viele Leute, die in diesem Bereich Geld verdienen. Nach unseren Schätzungen wird ein Ausstieg vom jetzigen Stand aus keine erheblichen Auswirkungen auf das Ergebnis haben, das wir für GE Money prognostizieren.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Daraus ergibt sich eine weitere Frage. Für GE wäre es doch eigentlich typisch, solche Arten von Schwäche für sich zu nutzen. Dasselbe gilt auch für das Privatkreditgeschäft in Japan. Wenn ein Geschäft so schlecht läuft wie dieses, könnten Sie doch auch argumentieren, dass gerade Sie mit einem Ertragsbeitrag von 60 % durch Industrial dort doppelte Wachstumschancen haben. Wie denken Sie in diesem Zusammenhang darüber?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Ich denke, wir nutzen unsere Chancen, und wir sind auch stark genug, um zu bleiben. In diesem Fall haben wir entschieden, dass wir auf diesem Gebiet nicht bleiben werden. Wir haben andere Chancen, bei denen wir so vorgehen können, und wir wenden uns anderen Schauplätzen zu, wo wir meinen, dass wir die aktuellen Marktbedingungen positiv für uns nutzen können. Wir haben uns das gut überlegt und entschieden, dass dies aufgrund der heute wahrgenommenen Dynamik kein Schauplatz in den USA ist, an dem die Investoren uns wirklich weiter beteiligt sehen wollen. So, Jeff, vielleicht möchtest du auch noch etwas dazu sagen.

---

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

Bob, ich finde, das ist eine sehr gute Frage. Über Jahrzehnte sind wir gut in Notsituationen gewesen. Ich denke, als Keith und ich uns das ganze Unternehmen angeschaut haben und all die verschiedenen Chancen, die sich uns aufgetan haben, da hatten wir einfach zu viele bessere Chancen zur Auswahl. Und ich denke einfach, wir wollten das vom Tisch bekommen angesichts der Dinge, die unsere Investoren von GE erwarten.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Okay. Verstanden. Vielen Dank.

---

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

Gut.

---

**Vermittler**

Vielen Dank, Herr Cornell. Meine Damen und Herren, die nächste Frage kommt von Scott Davis von Morgan Stanley. Sie haben das Wort.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Gut. Danke und einen schönen guten Morgen allerseits.

---

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

Hallo Scott.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Ich weiß, diese Frage ist schwierig zu beantworten, aber sollten wir die Erhöhung des Aktienrückkaufprogramms als Indiz dafür interpretieren, dass für den Rest des Jahres 2007 keine geeigneten Übernahmen in Sicht sind? Ich meine über 2 Milliarden USD.

---

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

Ich denke, Sie haben den Nagel ziemlich auf den Kopf getroffen, Scott.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Okay. Großartig. Vielleicht noch ein bisschen zur operativen Seite. Ich habe diese Frage auch schon im letzten Quartal gestellt. Ich bin immer noch etwas überrascht, dass sich das Privatkreditkartengeschäft so gut gehalten hat. Gibt es irgendwelche Befürchtungen oder Anzeichen dafür, dass sich die Kreditqualität in dem Bereich verschlechtern könnte?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Dieses Geschäft hängt wirklich von den Verbrauchern in den USA ab. Schauen Sie sich nur einmal die Quote seit 30 Tagen überfälliger Forderungen in den USA an. Dann können Sie die Frage selbst beantworten, Scott. Im zweiten Quartal machten diese 4,72 % des Portfolios aus. Im ersten Quartal waren es 4,88 %. Also 16 Basispunkte weniger als im ersten Quartal. Letztes Jahr im zweiten Quartal waren es 4,53 %. Im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres ist der Anteil also leicht gestiegen. Also, das macht schon etwas aus. Ich würde sagen, wir haben jetzt mehr Inkassopersonal. Die Leute zahlen den Mindestsaldo. Was wir wohl haben, ist ein gewisser Einfluss von der Art der Stufenbildung

(engl. levelization). Die Normierung durch die neuen Insolvenzgesetze heute, die Ende des letzten Jahres in Kraft getreten sind. Wir beobachten das. Wir arbeiten sehr fleißig daran. Bis jetzt weist bei den überfälligen Forderungen noch nichts darauf hin, dass der Funke vom Risikokreditgeschäft dorthin übersprungen sein könnte, soviel ist sicher.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Okay. Gut. Letzte Frage: Ich weiß nicht viel über das Smiths-Geschäft und sehe, dass es die Gewinnspannen in diesem Quartal ein bisschen verwässert hat. Ich weiß, es gibt da ein paar Bilanzierungsgeschichten im Zusammenhang mit dem Kauf, die sich immer im ersten Jahr auf Erwerbungen auswirken. Aber wie schnell können Sie jene Gewinnspannen bei Smiths erhöhen, um sie wenigstens etwas an die durchschnittlichen Gewinnspannen im Geschäftsbereich anzunähern?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Nun, genau darauf zielen unsere gesamten Synergiebemühungen ab. Smiths ist mit einer Gewinnspanne von etwa 10,5 % ins Quartal eingestiegen. Und die Gewinnspanne im Geschäftszweig Luftfahrt beträgt insgesamt etwa 22 %. Das ist also eine großartige Chance für uns. Bis Ende 2008 werden wir mehrere Hundert Millionen Dollar in der Run Rate haben, die sich sowohl aus Umsatzsynergien als auch aus Kostensynergien ergeben werden. Und die Teams arbeiten sehr engagiert daran und es läuft wirklich gut. Für uns ist das eine große Chance, es gehört zu unserem Plan. Und die Teams machen ihre Arbeit wirklich gut, um die Ziele zu erfüllen.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Okay. Großartig. Vielen Dank, Leute. Ich beglückwünsche Sie zur Erhöhung Ihres Aktienrückkaufprogramms. Bleiben Sie am Ball. Danke.

---

**Vermittler**

Vielen Dank, Herr Davis. Meine Damen und Herren, die nächste Frage kommt von David Bleustein von UBS. Sie haben das Wort.

---

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Guten Morgen. Ich habe nur ein paar kurze Fragen. Wie viel haben Sie ursprünglich für WMC bezahlt? Und haben Sie diese Anschaffungskosten jetzt bis auf den voraussichtlichen Nettoverkaufswert abgeschrieben?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Wir haben die Bedingungen dieser Transaktion nie veröffentlicht. Der heute ausgewiesene Wert entspricht dem Nettoverkaufswert.

---

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Okay. Wie viele Dampfturbinen haben Sie im Quartal ausgeliefert?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

JoAnna hat diese Information für Sie.

---

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Okay. Wie viele der 64 Gasturbinen wurden von Kunden in den USA bestellt?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Das können wir nachschauen. Ich weiß, dass es im zweiten Quartal keine Lieferungen gegeben hat.

---

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Okay. Und dann, ich schätze mal ---.

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Ich denke, die 0 bezieht sich auf – also die Aufträge im Quartal waren weltweit.

---

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Ja.

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Es wurden keine Aufträge ausgeliefert. Ich denke, es wurden keine bestellt, David, also keine Gasturbinen.

---

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Dann stellt sich die Frage, ob Sie irgendeine Veränderung bei der Einstellung der Verbraucher in den USA zu Gasturbinen wahrgenommen haben? Arbeiten sie dort immer noch mit Dampf? Und können Sie uns etwas über Ihren Wunsch sagen, Ihre Positionierung im Dampfturbinengeschäft zu ändern?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Nun, sehen Sie, weltweit haben wir ganz klar eine große Nachfrage nach Gasturbinen. Schauen Sie sich die Dynamik an. Sie kennen sich im Energiemarkt der USA gut aus. Wenn Sie im Hinblick auf die Ersatzkapazitäten und das neue Wachstum, das dem Energiemarkt hier in den USA bevorsteht, sagen, dass Sie neue Kapazitäten brauchen, dann müssen Sie bedenken, dass ein Atomkraftwerk 10 Jahre braucht, bis es ans Netz gehen kann. Mit Kohle sind viele Umweltprobleme verbunden. Also kommen Sie auf die Gasturbinen zurück. Wir haben viele Diskussionen mit unseren Kunden darüber. Ich denke, das ist eindeutig die Kapazität, um die in den kommenden Jahren erweitert werden wird. Für uns bedeutet das, dass wir jetzt schon, wo wir diese großartige weltweite Nachfrage haben, vorwärts schauen und sagen, dass da noch eine ganz neue Nachfrage entstehen wird. Das ist einfach unvermeidlich, wenn man sich die Dynamik zwischen Angebot und Nachfrage anschaut und zugleich die Umwelteigenschaften der zusätzlichen Energiekapazitäten berücksichtigen will.

---

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

Dave, ich möchte Ihre Frage so beantworten: Bei Gesprächen mit Topmanagern der Energieversorgungsunternehmen in den USA stellen wir immer wieder fest, dass Gas und Windkraft die bevorzugten Technologien sind. Zurzeit fängt der Windkraftmarkt an aufzuwachen. Das scheint mir ein Vorbote für zukünftige Gasturbinenlieferungen zu sein. Und meines Erachtens ist die Tatsache, dass FP&L keine Genehmigung für ihr Kohlekraftwerk bekommen haben, ist ein deutliches Signal für die Branche. Noch einmal, Gas und Windkraft werden meiner Ansicht nach die wichtigsten Technologien in den USA sein und das Interesse fängt an zu erwachen.

---

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Fantastisch. Vielen Dank.

---

**Vermittler**

Vielen Dank, Herr Bleustein. Meine Damen und Herren, die nächste Frage stellt Chris Kotowicz von A. G. Edwards Bitte, Herr Kotowicz, Sie haben das Wort.

---

**Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst**

Guten Morgen, meine Damen und Herren.

---

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

Hallo Chris.

---

**Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst**

Ich habe eine Frage zum Gesamtkapital von GE. Der eingebrachte Wert war relativ unverändert bei höheren Umsätzen und es sieht aus, als ob der Bruttogewinn jedes Jahr um 500 Basispunkte gesunken sei. Könnten Sie uns etwas über die treibenden Faktoren für diese Entwicklung sagen? Natürlich müssten wir die Zinssätze mit einbeziehen. Können Sie uns etwas mehr dazu sagen?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Meiner Ansicht nach lassen sich mehrere Dinge bezüglich des Gesamtkapitals aus dem Konzernabschluss erklären. Sie müssten vermutlich zunächst einmal eine Anpassung für GE Access vornehmen. Das war ein Vertriebsgeschäft im Commercial-Finance-Geschäft, das wir im vierten Quartal des letzten Jahres verkauft haben und das ziemlich hohe Umsätze erwirtschaftet hatte, aber keine Gewinnspanne. Wenn Sie die Zahlen um dieses Unternehmen bereinigen, wie ich es auf der Seite über Gewinnspannen im Finanzdienstleistungsgeschäft gemacht habe, dann sehen Sie, dass auch die Auswirkungen dieses Geschäfts wegfallen. Selbst ohne diese Bereinigung können Sie anhand unserer Ergebnisse zu Gewinnspannen, die ich Ihnen auf Seite 6.72 gezeigt habe, einen risikobereinigten eingebrachten Wert sehen. In diesen Zahlen spiegelt sich teilweise der Einfluss von WMC wider. Ich würde also sagen, dass unsere Gewinnspannen kontinuierlich wegen der hohen Liquidität geschrumpft sind, einiges davon hat sich im Commercial-Finance-Bereich abgespielt. Dazu haben wir mit steigenden Zinsen zu tun gehabt, was ebenfalls auf unsere Nettogewinnspannen gedrückt hat, vor allem bei den Verbraucherkrediten. Im zweiten Quartal haben wir gesehen, dass diese Entwicklung im Prinzip stagniert hat. Wir meinen, dass wir heute in etwa bei Gewinnspannen sind, mit denen die Leute eine gute Rendite erzielen können und die sie gewissermaßen ausgeglichen haben. Für die Zukunft ist das durchaus eine positive Nachricht.

---

**Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst**

Sollten wir demnach eine Bruttospanne von 67, 68 % als etwas ansehen, das auf dem weiteren Weg noch geformt werden kann?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

Ich denke, die heutigen Gewinnspannen könnten noch etwas mehr Druck erfahren, weil wir dabei sind, ältere Vermögenswerte abzustößen und das Umlaufvermögen zu erhöhen. Wir sind im Hinblick auf das Gesamtportfolio also noch nicht an einem stabilen Punkt angekommen. Bei der Aufnahme neuer Vermögenswerte sind wir jetzt im Stabilzustand angekommen. Ich weiß also nicht genau, wie viel Prozent das dann später sein werden, Chris. Wir können aber gemeinsam daran arbeiten.

---

**Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst**

Okay. Dann die Rückstellungen für Verluste: Diese sind jedes Jahr gestiegen. Wie viel davon ist – ist WMC darin enthalten? Oder ist WMC bereits in den Aufwendungen erfasst und das hier ist eine völlig andere Geschichte?

---

**Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO**

WMC ist darin nicht enthalten. Diese Zahlen sind größtenteils durch Volumen und Ausgleich der Insolvenzen in den USA zu erklären. Zunächst einmal war da die Änderung des Insolvenzgesetzes, durch die sich die Insolvenzen beschleunigt haben. Wenn Sie sich an das vergangene Jahr erinnern, im Vergleich dazu haben wir jetzt gewissermaßen eine bessere Normalisierung der Verluste aus solchen im 2. Quartal 2007 anstehenden Insolvenzen. Das ist der Hauptfaktor – diese beiden Dinge.

---

**Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst**

Okay. Noch eine Frage: Jeff, habe ich Sie richtig verstanden, dass Ihnen der Gasturbinenboom in den USA im Prinzip unmittelbar bevorsteht?

---

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

Das ist meine Ansicht. Ich habe den Eindruck, dass an dieser Technologie im Moment ein großes Interesse besteht. Ich denke, wir kommen jetzt allmählich an den Punkt, an dem die Resermargen günstig für den Anstieg neuer Investitionen sind. Ich denke, diese Überlegungen werden in den kommenden Jahren angestellt werden.

---

**Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst**

Großartig. Danke, Leute.

---

**Dan Janki - General Electric - VP, IR**

Wir können jetzt noch eine weitere Frage beantworten.

---

**Vermittler**

Sicherlich. Die nächste Frage kommt von Nicole Parent von Credit Suisse. Frau Parent, Sie haben das Wort.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse – Analystin.**

Guten Morgen. Vielen Dank, dass Sie mich an dieser Konferenz teilnehmen lassen. Ich habe nur eine Frage zum Portfolio. Sollten wir – Ich schätze, früher haben wir uns die Kapitalanlagen von GE als eine prozentuale Verteilung des Nettoertrages von, sagen wir einmal, 40 % gegenüber 60 % Industrieunternehmen vorgestellt. Wir sind dann zu 50/50 gekommen und wenn wir uns das Portfolio jetzt anschauen, kommt dieser gedankliche Prozess da wieder in Gang? Falls ja, könnten Sie uns eine Idee vermitteln, wo Sie die Kapitalanlagen als prozentualen Anteil des gesamten Nettoertrages ansiedeln würden?

---

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

Nicole, wir haben heute keinen bestimmten Prozentsatz festgelegt. Kurzfristig wollen wir in etwa das Verhältnis 50/50 halten. Nochmals, beim Portfolio gehen wir einfach so vor, dass wir speziell an Schauplätze gehen, auf denen wir uns vielleicht gut positionieren können, die aber vielleicht von den Anlegern nicht so hoch bewertet werden, so dass jemand dort einsteigen und Wert schöpfen kann. Wir wollen diesbezüglich im Moment einfach gut überlegt und zielstrebig handeln. Wir haben dabei keine spezifischen Prozentsätze im Sinn.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse – Analystin.**

Okay. Großartig. Dann jetzt noch die letzte Frage, zum Gesamtbild. Sie haben eine Reihe neuer Leute in der Konzernleitung. Jeff, könnten Sie uns Ihre Perspektive über die Tiefe und Breite der Organisation nennen? Ich meine einfach im Hinblick auf all die Unternehmen, die Sie gekauft haben? Und wo stehen Sie Ihrer Ansicht nach im Hinblick auf die Kapazitäten der Organisation?

---

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

## 13. Juli 2007 / 8:30 Uhr ET, GE - General Electric 2. Quartal 2007 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Nicole, ich möchte darauf so antworten: Wir sind jetzt in etwa dabei, Session C zu beenden, und wir werden unsere Ergebnisse in ein oder zwei Wochen dem Verwaltungsrat vorstellen. Im gesamten Unternehmen richten wir den Blick vielleicht am ehesten auf die 50 größten Gewinn- und Verlustunternehmen. Wir haben 250 Leute in der Hinterhand, die schon sozusagen auf der Bank sitzen und startbereit sind. Wir haben ein sehr tief und breit angelegtes Führungsteam. Und das wird meiner Ansicht nach auch weiterhin etwas sein, in das wir vermutlich 1 Milliarde USD für Schulungen investieren. Wir werden auch weiterhin in unsere Führungskräfte investieren. Was unsere personelle Ausstattung angeht, gefällt mir das Unternehmen so, wie es jetzt ist. Und sehen Sie, ich würde sagen, seit 2002 haben wir wahrscheinlich 110 oder 115 Führungskräfte in die Konzernleitung berufen und wir haben ein Team, das die Mission und die Ziele unseres Konzerns wirklich gut vertritt.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse – Analystin.**

Großartig. Danke.

---

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

Danke.

---

**Dan Janki - General Electric - VP, IR**

Ich möchte Ihnen allen danken, dass Sie sich Zeit für diese Konferenz genommen haben. Die Materialien zur heutigen Telefonkonferenz über die Ertragslage werden wir auf unserer Homepage veröffentlichen. Und JoAnna und ich stehen Ihnen noch den ganzen Tag zur Verfügung. Also vielen Dank.

---

**Vermittler**

Vielen Dank, Herr Janki. Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen allen für Ihre Teilnahme an der heutigen Telefonkonferenz. Die Präsentation ist hiermit beendet. Sie können jetzt auflegen. Ich wünsche Ihnen noch einen guten 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, welche Veranstaltungsabschriften zugrunde liegen, können die Unternehmen Prognosen und andere Vorhersagen über eine Vielzahl von Themen abgeben. Solche Vorhersagen basieren auf derzeitigen Erwartungen und unterliegen Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse können sich beträchtlich von den Vorhersagen unterscheiden aufgrund einer Reihe von wichtigen Faktoren und Risiken, die genauer beschrieben werden in den jüngsten SEC-Filings des Konzerns. Auch wenn die Unternehmen angeben und glauben, dass die den zukunftsgerichteten Aussagen zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind, könnte jede dieser Annahmen sich als ungenau oder falsch herausstellen und deshalb kann keine Zusicherung abgegeben werden, dass die in den zukunftsgerichteten Aussagen betrachteten Ergebnisse eintreffen werden.

DIE IN DEN VERANSTALTUNGSABSCHRIFTEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN SIND EINE TEXTLICHE DARSTELLUNG DER STATTEGFUNDENEN TELEFONKONFERENZ DES UNTERNEHMENS UND OBWOHL ALLES UNTERNOMMEN WIRD, EINE GENAUE ABSCHRIFT ZU ERSTELLEN, KÖNNEN BETRÄCHTLICHE FEHLER, AUSLASSUNGEN ODER UNGENAUIGKTEN IN DEM BERICHT BEZÜGLICH DES INHALTS DER TELEFONKONFERENZ AUFTRETEN. THOMSON FINANCIAL ODER DIE MASSGEBLICHE FIRMA ÜBERNIMMT KEINERLEI HAFTUNG IN BEZUG IRGEND EINER INVESTITION ODER ANDEREN ENTSCHEIDUNGEN AUFGRUND DER IN DIESER WEBSITE ZUR VERFÜGBAR GESTELLTEN INFORMATIONEN ODER IRGEND EINER VERANSTALTUNGSABSCHRIFT: DEN ANWENDERN WIRD EMPFOHLEN, DIE BETREFFENDE TELEFONKONFERENZ SELBST UND DIE SEC-FILINGS DER BETREFFENDEN FIRMA DURCHZULESEN, BEVOR SIE IRGENDWELCHE INVESTITIONEN VORNEHMEN ODER ANDERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN.

© 2005, Thomson StreetEvents Alle Rechte vorbehalten.