



## Abschrift der Telefonkonferenz

### GE – General Electric 3Q 2008 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Veranstaltungsdatum/-zeit: 10. Okt. 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 Begriffe wie „damit rechnen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „streben nach“ oder „werden“. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich aufgrund ihrer Natur auf Dinge, die zu unterschiedlichem Grade ungewiss sind. Für uns ergeben sich solche Ungewissheiten, die sich positiv oder negativ auf unsere zukünftigen Ergebnisse auswirken können, u.a. aufgrund folgender Faktoren: die Entwicklung der Finanzmärkte, einschließlich Schwankungen von Zinssätzen und Wechselkursen sowie Rohstoffpreisen und Aktienkursen und der Wert von Finanzanlagen; eine anhaltende Volatilität und weitere Verschlechterung der Lage auf den Kapitalmärkten; das Umfeld für Unternehmens- und Verbrauchercredite; die Auswirkungen von Regulierungen sowie aufsichtsrechtlichen, investigativen und gesetzlichen Maßnahmen; strategische Maßnahmen, einschließlich Übernahmen und Veräußerungen; die zukünftige Integration übernommener Unternehmen; die zukünftige finanzielle Performance bedeutender Branchen, die von uns beliefert werden, einschließlich und ohne Einschränkungen Luftfahrt und Bahn, Energieerzeugung, Medien, Immobilien und Gesundheitsfürsorge; und zahlreiche andere Faktoren von nationalem, regionalem und globalem Ausmaß, darunter politische, wirtschaftliche, geschäftliche und Wettbewerbsfaktoren. Diese Ungewissheiten können dazu führen, dass unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in unseren zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebracht wurden. Wir übernehmen keine Verpflichtung zur Aktualisierung unserer zukunftsgerichteten Aussagen.“

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

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

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

**FIRMENTEILNEHMER****Trevor Schauenberg***General Electric Company – VP IR***Jeff Immelt***General Electric Company – Chairman, CEO***Keith Sherin***General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO***TELEFONKONFERENZ-TEILNEHMER****Bob Cornell***Barclays Capital – Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley – Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs – Analyst***Christopher Glynn***Oppenheimer – Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse – Analystin***John Inch***Merrill Lynch – Analyst***Jeff Sprague***Citigroup – Analyst***Steve Tusa***JPMorgan – Analyst***Nigel Coe***Deutsche Bank – Analyst***PRÄSENTATION****Gesprächsleiterin**

Guten Tag, meine Damen und Herren. Ich begrüße Sie zur Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im 3. Quartal 2008. Im Augenblick sind alle Teilnehmer auf Passiv-Modus geschaltet und können nur zuhören. Mein Name ist Lauren und ich werde heute Ihre Konferenzkoordinatorin sein. (Anweisungen der Gesprächsleiterin). Ich darf Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird.

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

**Trevor Schauenberg – General Electric Company – VP IR**

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

Wie immer sind Elemente dieser Präsentation zukunftsgerichtet und basieren auf unserer Meinung zur weltweiten Lage und zu unseren Unternehmen, wie wir sie heute sehen. Diese Elemente verändern sich in dem Maße, wie sich die Welt verändert. Bitte interpretieren Sie sie vor diesem Hintergrund. Wir werden die Presseerklärung von GE betrachten, die heute Morgen veröffentlicht wurde, und haben am Ende noch Zeit für eine Frage- & Antwortrunde.

Für das heutige Webcast sind unser Chairman und CEO Jeff Immelt sowie unser Vice Chairman und CFO Keith Sherin anwesend. Nun möchte ich das Wort an unseren Chairman und CEO Jeff Immelt übergeben.

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

Vielen Dank, Trevor, und guten Morgen allerseits. Zunächst zur Überblicksseite, jedem ist klar, dass das Umfeld sehr volatil bleibt. Das globale Finanzsystem ist in einer schwierigen Situation. Das Verbrauchervertrauen ist rückläufig, die Arbeitslosenzahlen sind letzte Woche wieder gestiegen, aber dennoch sehen wir starke Bereiche bei Infrastructure und Media, sowohl bei den Auftragszahlen als auch bei unserer relativen Performance.

Die Performance, die wir heute Morgen vorgelegt haben, steht völlig im Einklang mit dem, worüber wir am 25. September gesprochen haben. Damals haben wir drei Richtungsvorgaben, wenn Sie so wollen, genannt. Wir sagten, die Einnahmen im Bereich Financial Services würden sich auf etwa 2 Mrd. USD belaufen, und sie betragen 2 Mrd. USD. Wir sagten, dass die Einnahmen bei Infrastructure und Media um 10% bis 15% ansteigen würden, und sie wuchsen um 12%. Und wir sagten, dass wir einen Gewinn je Aktie von 0,43 USD bis 0,48 USD erzielen würden, und wir erreichten einen Gewinn von 4,5 Mrd. USD oder 0,45 USD je Aktie aus dem laufenden Geschäft.

In unseren Augen steht diese Performance daher voll und ganz im Einklang mit dieser Ankündigung.

Wir haben außerdem eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um unsere Finanzposition zu verbessern, den Fremdfinanzierungsgrad zu verringern, die Liquidität zu erhöhen und neues Eigenkapital bei unserem Mutterunternehmen aufzubringen. Auf diese Maßnahmen werden wir noch genauer eingehen. Daher sind wir der Ansicht, dass das Unternehmen gut aufgestellt ist, um unabhängig vom zukünftigen konjunkturellen Umfeld eine gute Performance zu zeigen.

Auf der zweiten Seite sprechen wir über unsere Strategie. Wir fahren trotz des aktuellen Umfelds mit der Umsetzung fort. Aus Portfolio-Sicht konnten wir mehrere Transaktionen im Quartal abschließen, darunter den Verkauf von GE Money in Japan. Wir arbeiten nach wie vor an unserem Tauschgeschäft mit Santander. Wir halten derzeit an PLCC fest, bewerten aber weiterhin alle Optionen. Das Commercial Finance-Geschäft mit Citi ist abgeschlossen, dies wird zu einer Gewinnsteigerung führen, und diese Steigerung war auch 2008 bereits zu spüren. Wir haben eine Partnerschaft mit Mubadala angekündigt und die Investition in den Weather Channel abgeschlossen. Und die Ausgliederung von C&I dauert an, wir sind nach wie vor der Meinung, dass wir für dieses Geschäft mehrere Optionen haben werden.

Aus operativer Sicht fahren wir mit der Umstrukturierung fort, um unsere Kostenposition zu verbessern. Unsere Cash-Performance im Quartal war sehr stark, der Cashflow aus operativem Betrieb (CFOA) in der Sparte Industrial ist seit Jahresbeginn um 5% gestiegen. NBCU hatte das erste zweistellige Gewinnwachstum seit drei Jahren. Ich denke, unser Wachstum war vor dem Hintergrund des aktuellen Umfelds besonders beeindruckend.

Unser organisches Wachstum im Bereich Industrial hat sich um 10% erhöht. Das ist eines der besten Ergebnisse der letzten Jahre. Die Auftragszahlen insgesamt, ohne C&I, haben um 9% zugelegt. Wir haben den Auftragsbestand sowohl bei Equipment als auch bei Services um über 25% ausgebaut. Unser globales Wachstum bei Industrial zog um 20% an. Und in unseren Augen waren die Olympischen Spiele in Peking ein immenser Erfolg.

Alles in allem beendeten wir das 3. Quartal mit einem Auftragsbestand in Höhe von 170 Mrd. USD bei Infrastructure, und in unseren Augen ist das eine ziemlich gute Performance für das Quartal.

Nun zur nächsten Seite, wir haben in den vergangenen Wochen viel unternommen, um das Risikoprofil des Unternehmens abzumildern, unseres Erachtens eine solide Art der Unternehmensführung inmitten all der momentanen finanziellen Turbulenzen. Ich möchte heute Morgen unseren Anlegern etwas dazu sagen.

Meiner Ansicht nach beginnt es mit der Tatsache, dass wir heute ein stärkeres Unternehmen haben. Wir sind aus einigen schwächeren Bereichen im Segment Industrial ausgestiegen. Wir haben das Industrial-Portfolio bei Infrastructure und Media in den vergangenen Jahren deutlich verbessert, und wir erachten das als strategisch sehr wichtig.

Wir haben uns in den letzten Jahren global diversifiziert. Heute stammen 55% unseres Umsatzes von außerhalb der Vereinigten Staaten. Wir haben die Veräußerung der Bereiche Hypothekenservices, FGIC (das Anleiheversicherungsgeschäft), Erstversicherung, Hypothekenversicherung, Rückversicherung, Hypothekenvertrieb sowie unseres japanischen Verbraucherfinanzgeschäfts vollzogen, und das stärkt unseres Erachtens wirklich unsere Position bei Financial Services.

Am 25. September sprachen wir über einen proaktiven Schutz des Triple-A-Ratings. Wir sind auf gutem Weg, den Verschuldungsgrad bis Ende 2009 auf 6 bis 1 zu senken, und der Bestand an CP, die 10% bis 15% Schuldverschreibungen, werden bis Ende 2008 erfolgen.

Wir werden im 4. Quartal 2008 langfristige Darlehen benötigen. Unser Inkasso übersteigt derzeit unsere Origination. Und wir haben unsere Retail-Einlagen auf 43 Mrd. USD gesteigert, auch das ist in unseren Augen eine wichtige Finanzierungsquelle.

Wir haben das Tempo bei unserem Liquiditätsplan erhöht und haben jetzt einen eindeutigen Schutz bei CP, falls der CP-Markt weiter unter Druck bleibt. Wir sehen derzeit eine Besserung der Lage des CP-Marktes. Wir haben keine Probleme mit unseren eigenen CP, aber ich denke, wir haben dafür gesorgt, dass dieses Thema jetzt für Anleger vom Tisch ist. Das Aktienangebot von 15 Mrd. USD versorgte uns mit zusätzlichen liquiden Mitteln, und jetzt sind die Deckungslinien plus liquider Mittel höher als der Bestand an CP.

Wir sind der Auffassung, dass die Schritte der Federal Reserve zur Bereitstellung eines Discount Windows für A-1s/ P-1 CP der gesamten Branche Schutz verleihen, falls der Markt zusammenbricht, und unserer Ansicht nach ist das positiv für den gesamten Markt.

Wir stocken nach wie vor unsere Reserven auf, um dem verlustreicheren Umfeld Rechnung zu tragen. Unsere Rückstellungen bei Capital Finance sind gegenüber dem 3. Quartal 2007 um 800 Mio. USD höher, und wir planen für das 4. Quartal und für 2009 weitere Rückstellungen.

Wir sind daher wirklich der Ansicht, dass wir aggressiv das Risikoprofil des Unternehmens auf diesem volatilen Markt verbessert haben, und unser Vorstand hat den Managementplan zur Beibehaltung der GE-Dividende im Jahr 2009 gebilligt. Wir halten dies bei einem Blick auf die aktuelle Marktsituation für ein wirkliches Zeichen der Stärke gegenüber unseren Anlegern.

Lassen Sie mich nur noch kurz die Performance-Kennzahlen für das 3. Quartal ansprechen, dann übergebe ich an Keith. Beim Wachstum hatten wir nach wie vor eine durchaus solide Entwicklung – die Auftragseingänge haben sich um 9% ohne C&I erhöht, der Umsatz ist um 11% gestiegen, und die Vermögenswerte zeigen ein Plus von 11%. Unser Gewinn je Aktie liegt bei 0,45 USD aus laufender Geschäftstätigkeit, im Einklang mit unserer Erklärung vom 25. September. Unsere Renditen sind solide, etwas schwächer aufgrund der Zahlen des Segments Financial Services.

Zu unseren Margen, wenn man C&I herausnimmt, aber vor allem die Olympischen Spiele – die Olympischen Spiele sind ein wichtiger Umsatzfaktor, aber ohne große Marge –, dann sind unsere Margen im Bereich Infrastructure im Wesentlichen unverändert gegenüber dem Vorjahr. Unsere Cash-Performance ist, wie ich bereits gesagt habe, sehr positiv und dürfte es auch den Rest des Jahres bleiben.

In unseren Augen ist das also eine gute, den Erwartungen entsprechende, solide Performance in einem sehr schwierigen Umfeld. Jetzt übergebe ich das Wort an Keith, der Ihnen die Einzelheiten darlegt.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Vielen Dank, Jeff. Lassen Sie mich mit den Zahlen für das 3. Quartal anfangen. Auf der linken Seite ist die Zusammenfassung der laufenden Geschäftstätigkeit. Wir hatten aus Umsatzsicht ein erkennbar starkes Quartal, unterstützt durch unsere Tätigkeiten im Segment Industrial. Die Umsatzerlöse lagen bei 47 Mrd. USD, eine Steigerung um 11%. Der Umsatz von 28,9 Mrd. USD bei Industrial entsprach einem Plus von 17%. Der Umsatz von Financial Services belief sich auf 18 Mrd. USD, eine Zunahme von 2%.

Wir haben einen Reingewinn von 4,5 Mrd. USD erzielt, dies ist ein Rückgang um 12%, und beim Gewinn je Aktie erreichten wir die 0,45 USD je Aktie aus dem laufenden Geschäft, eine Verschlechterung um 10%.

Der Reingewinn je Aktie, der auch nicht fortgeführte Aktivitäten beinhaltet, betrug 0,43 USD. Die negative Abweichung ist darauf zurückzuführen, dass wir, wie Sie sich vielleicht erinnern, letztes Jahr bei den nicht fortgeführten Aktivitäten einen Gewinn bei Plastics hatten, und es liegt auf der Hand, dass wir dieses Jahr nichts Vergleichbares bei den nicht fortgeführten Aktivitäten hatten.

Zum Cashflow komme ich ein paar Seiten später. Jeff erwähnte die Steigerung des Cashflows bei Industrial um 5%, eine sehr gute Performance seit Jahresbeginn.

Und der Steuersatz, im Quartal lag der konsolidierte Satz bei 11%, unverändert gegenüber dem Vorjahr. Auf konsolidierter Basis gibt es also keine Veränderung. Der GE-Satz lag höher bei 29%, eine Erhöhung von etwa 4 Punkten. Der Satz von GECS betrug im 3. Quartal negative -29%, dies ist hauptsächlich das Ergebnis der Abwärtskorrektur unserer Gewinnzahlen für GECS für das Jahr. Daraus ergab sich ein Rückgang des Gesamtjahressatzes um 7 Punkte für GECS. Wir schätzen jetzt negative -4% für das Jahr, und dies verursachte die negativen -30% im 3. Quartal.

Für das Gesamtjahr lautet unser Ausblick jetzt auf etwa 15%, dies entspricht unserem Satz für das 3. Quartal.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Ergebnisse der Geschäftsbereiche. Wir sahen eine wirkliche Stärke im Segment Energy Infrastructure. Ich werde ein paar Seiten später auf all die Details eingehen. Bei Technology Infrastructure blieben wir etwas hinter den Erwartungen zurück, erreichten aber dennoch 1,9 Mrd., ein Plus von 2%. Bei NBC haben wir die Prognosen übertroffen, wie Jeff bereits gesagt hat, war dies ein Quartal mit zweistelligem Wachstum. Insgesamt gab es bei Industrial ohne C&I eine Zunahme von 12%.

Capital Finance nahm etwas über 2 Mrd. ein, und C&I hatte aufgrund der Bedingungen im Immobiliensektor und im Einzelhandel wieder ein schwieriges Quartal. Die Ergebnisse entsprechen also voll und ganz unserer Vorankündigung vom 25. September.

Als Nächstes komme ich zu den Auftragszahlen. Wir haben diese Seite überarbeitet und die Auftragszahlen für Energy Infrastructure und Technology Infrastructure mit aufgenommen, ich werde in einer Minute über den Auftragsfluss sprechen.

Auf der linken Seite sehen Sie den Bereich Equipment. Im Quartal beliefen sich die Auftragszahlen auf 13,5 Mrd. USD. Das ist eine Steigerung von 5%. Ich sage immer, die Auftragszahlen sind auf Quartalsbasis sprunghaft, und dies trifft nach wie vor zu. Die Sparte Energy hatte mit einem Plus von 21% ganz klar ein weiteres fantastisches Quartal, ausgelöst durch Wind und Aero-derivative. Ich werde auf den Geschäftsbereichsseiten weitere Details dazu ansprechen.

Oil & Gas war etwas schwächer, hier hatten wir eine leichte Abweichung. Aviation verzeichnete sehr starke Auftragseingänge aus dem militärischen Sektor. Auch hier hatten wir schwer zu erreichende Vergleichszahlen, aufgrund der Auftragsbestände bei Airbus und Boeing sind sie wirklich ausgebucht. Auch für Transportation war die Vergleichsbasis sehr anspruchsvoll, letztes Jahr gab es einige Großaufträge.

Ich werde mich also auf den Seiten für die einzelnen Geschäftsbereiche etwas genauer mit den Auftragszahlen befassen. Sowohl bei Oil & Gas als auch bei Healthcare haben wir unsere früheren Prognosen für das 3. Quartal geringfügig verfehlt, hier geht es auch um den Zeitfaktor. Aber insgesamt sind die absoluten Auftragszahlen sehr stark, unser Auftragsbestand hat sich gegenüber dem Vorjahr um 8,5 Mrd. USD erhöht.

Rechts sehen Sie den Bereich Services. Im Quartal beliefen sich die Auftragszahlen auf 9,3 Mrd. USD. Das ist ein Zuwachs um 16%, und er fand auf breiter Basis in all unseren Geschäftsfeldern statt. Energy, Aviation, Healthcare sind sehr stark, Transportation ist sehr stark. Wir schlossen das Quartal mit einem Auftragsbestand von 116 Mrd. USD an individuell zugeschnittenen Serviceverträgen ab, das ist für uns ein großartiges Asset.

Der Auftragsfluss ist auf der Seite nicht abgebildet. Aber C&I hatte Auftragseingänge von etwa 2,5 Mrd. USD, dies entsprach einem Minus von ungefähr 5% im Quartal.

Insgesamt ergeben sich also für die Auftragszahlen von Infrastructure 23 Mrd. USD, eine Steigerung um 9%. Die Auftragszahlen für Services sind hervorragend, der Auftragsbestand ist äußerst positiv. Einschließlich Equipment und Services haben die Auftragszahlen in den vergangenen 12 Monaten mit 28 Mrd. USD um 20% zugelegt.

Beginnen wir nun mit Energy Infrastructure. Das Segment hatte ein hervorragendes Quartal. Der Umsatz lag bei 9,8 Mrd. USD, eine Steigerung um 32%. Der Segmentgewinn betrug 1,4 Mrd. USD, ein Plus von 31%.

Beginnen wir mit Energy. Der Umsatz von Energy kletterten um 38% auf 7,4 Mrd. USD. Sie können sehen, dass der Segmentgewinn um 36% angezogen hat. Energy erlebt weiterhin einfach unglaublich starke globale Märkte. Betrachten Sie sich die Auftragszahlen für Energy, dann sehen Sie Eingänge von insgesamt 7,9 Mrd. USD oder plus 18%. Die Aufträge bei Equipment gingen um 21% nach oben. Bei Thermal waren die Auftragszahlen mit 2 Mrd. USD praktisch unverändert. Wir erhielten im Quartal Aufträge für 33 Gasturbinen, darunter sieben in den USA. Die Aufträge bei Wind legten um 50% auf 2,3 Mrd. USD zu, und heute belaufen sich unsere Zusagen im Bereich Wind auf 14 Mrd. USD. Das ist eine Steigerung um 90% im Jahresvergleich.

Die Aufträge bei Air gingen um 73% nach oben. Die Aufträge bei Jenbacher fielen um 50% höher aus. Die Aufträge bei Nuclear gaben nach; es kam zu keiner Wiederholung des Entergy-Auftrags vom Vorjahr. Und die Aufträge bei Services kletterten um 14% nach oben. Man sieht also auf unseren globalen Märkten eine breitbasierte Stärke.

Der gesamte Auftragsbestand für Equipment beläuft sich jetzt auf 24,9 Mrd. USD, dies ist eine Zunahme um 36% gegenüber dem Vorjahr. Die Auftragspreisentwicklung zeigte im Quartal ein Plus von 8% für Equipment und von 4% für Services.

Der Umsatz ging um 38% nach oben. Die treibende Kraft dahinter waren die Umsätze bei Equipment. Bei Equipment gingen die Umsätze um 61% nach oben, bei Service um 10%, hier ergibt sich also bei der Marge ein gemischtes Bild. Aber hervorragendes Wachstum bei den Bestandskunden.

Thermal stieg um 66%. Wir hatten fünf Gasturbinen mehr und einen besseren Mix. Wind zog um 70% an, wir lieferten im Quartal mehr als 1.000 Einheiten aus, eine Zunahme um mehr als 340 Einheiten. Das kurbelte den Segmentgewinn an, er schnellte um 36% nach oben, bedingt durch das fantastische Wind- und Gasturbinenvolumen.

Wenn wir uns Oil & Gas betrachten, sehen wir ebenfalls ein sehr starkes Quartal. Die Gesamtaufträge von 2,1 Mrd. USD entsprechen einer Erhöhung um 4%. Die treibende Kraft dahinter waren Services, die sich um 36% verbesserten. Bei Equipment kam es zu einem Minus von 12%. Der Auftragsbestand ist mit 8,4 Mrd. oder einem Plus von 19% sehr stark. Der Umsatz stieg um 11%, ausgelöst durch das Wachstum bei Services von 27%. Auch Vetco Gray legte zu, und zwar um 5%.

Das operative Ergebnis stieg um 29%. Dies beruht auf der fantastischen Hebelwirkung von Services. Hier sehen wir einen Geschäftsbereich, der ein stärkeres Wachstum des Services-Umsatzes bei Equipment hatte, und acht Punkte dieses Wachstums entfallen auf die Hydril-Akquisition, die einen guten Start hingelegt hat.

Insgesamt zeigt sich also, dass die Sparte Energy Infrastructure dank einer unglaublich breit angelegten globalen Nachfrage einen sehr starken Auftragsbestand hat.

Nun kommen wir zu Technology Infrastructure. Der Umsatz von 11,5 Mrd. USD entspricht einem Zuwachs von 9%, und der Segmentgewinn hat sich mit 1,9 Mrd. USD um 2% verbessert.

Sie sehen die Geschäftsergebnisse unten links auf der Seite. Lassen Sie mich nun mit Aviation beginnen. Der Umsatz von 4,8 Mrd. USD bedeutet einen Zuwachs von 14%, und der Segmentgewinn hat sich mit 830 Mio. USD um 13% verbessert. Die Auftragseingänge im Quartal beliefen sich auf 5,6 Mrd. USD, immer noch ein Plus von 1%. Da die Flugzeughersteller bis ins Jahr 2011 oder 2012 hinein praktisch ausgebucht sind, erwarten wir hier eine Abkühlung der Auftragseingänge bei Aviation.

Die Equipment-Aufträge betragen 2,9 Mrd. USD, immer noch auf großartigem Niveau, trotz der Abnahme um 8%. Die Service-Aufträge von 2,7 Mrd. USD entsprachen einem Plus von 15%. Auch bei schwächeren Auftragszahlen für Equipment haben wir unseren Auftragsbestand vergrößern können, da wir hier ein großes absolutes Auftragsniveau erreichen.

Der Umsatz im Geschäftsbereich legte um 14% zu, bedingt durch die um 27% höheren Umsätze von Equipment. Wir haben 539 Triebwerke für Verkehrsflugzeuge ausgeliefert, eine Steigerung um 15%; und 184 Triebwerke für den militärischen Bereich, ein Zuwachs von 67%.

Die Service-Umsätze haben sich gegenüber dem Vorquartal um 3% erhöht, ausgelöst durch die Verkäufe von Ersatzteilen, bei denen es zu einer Erhöhung um 11% kam. Dem gegenüber stehen Services-Anpassungen für die Flugzeugnutzung.

Wenn Sie sich den Segmentgewinn ansehen, dann erkennen Sie eine Erhöhung um 13%, wieder ausgelöst durch starkes Triebwerksvolumen und hohe Produktivität, teilweise aufgehoben durch eine niedrigere Services-Marge. Flottenanpassungen, die wir bei der Telefonkonferenz zum 2. Quartal angesprochen haben, wirkten sich mit etwa 65 Mio. USD aus, Flugzeughersteller oder Fluglinien nutzen Flugzeuge auf andere Weise und verkleinern zum Teil ihre Flotte. Dies hat sich im Quartal mit etwa 65 Mio. USD vor Steuern ausgewirkt.

Der nächste Geschäftsbereich hier ist Healthcare. Sie sehen, dass der Umsatz bei Healthcare um 3% nach oben gegangen und der Segmentgewinn um 8% gesunken ist. Auf die Ergebnisse wirkte sich die Anpassung der Umsatzrealisierung vom Vorjahr aus. Wir haben hier eine Anmerkung dazu angefügt. Ohne die Auswirkung der Auslieferung, bei einer Änderung unserer Umsatzrealisierung vom Zeitpunkt der Auslieferung zum Lieferort, wäre der Segmentgewinn um etwa 1% zurückgegangen.

Die Auftragszahlen gingen um 9% nach oben. DI global hat um 5% zugelegt. Also auch hier wieder ein ziemlich gutes, starkes internationales Wachstum. DI erzielte eine Steigerung um 15%, teilweise aufgehoben durch den Rückgang der US-Aufträge um etwa 6%.

Sie sehen, dass die Services-Sparte bei Healthcare um 8% angezogen hat, daraus ergibt sich für uns wieder ein breit basierter Cashflow. Insgesamt hat der Umsatz im Quartal um 3% zugelegt. Die treibende Kraft dabei war Equipment mit einem Plus von 1%.

Auch hier ist es das gleiche wie beim Mix des Auftragseingangs. International gab es einen Anstieg von 20%. In Europa gab es eine Verbesserung von 20%. Asien erhöhte sich um 12%. Amerika war wieder rückläufig. Wir erkennen weiterhin eine Schwäche auf dem US-amerikanischen Healthcare-Markt. Sie begann 2007 mit den Veränderungen bei den Rückerstattungen. Dann setzte sie sich fort mit der Investitionszurückhaltung der Allgemeinkrankenhäuser, sowohl aufgrund der Krankenhausmärkte als auch des Drucks, den wir auf den Kapitalmärkten sehen.

Insgesamt blieb der Umsatz also etwa 200 Mio. USD hinter unserer ursprünglichen Vorgabe für das 2. Quartal zurück. Daher fiel der operative Gewinn für Healthcare um 8% niedriger aus, ein Minus von 1% nach der 8K-Auswirkung. Aber wir erleben weiterhin Preisdruck, und wir sehen ein großartiges, starkes, internationales Marktwachstum, nur teilweise kompensiert durch den Druck auf dem US-Markt.

Und nun zum Schluss von Tech Infrastructure. Der Umsatz bei Transportation von 1,2 Mrd. USD bedeutet eine Zunahme um 13%, und der operative Gewinn hat um 1% angezogen. Wir hatten ein sehr starkes Auftragswachstum, Auftragseingänge von 1 Mrd. USD ergeben ein Plus von 6%. Die treibende Kraft war dabei Services mit +34%. Die Auftragszahlen für Equipment haben um 150 nachgegeben, ausgelöst durch weniger Lokomotiven, teilweise kompensiert durch ein nach wie vor sehr starkes Wachstum bei geländegängigen Fahrzeugen. Hier schnellten die Aufträge um 300% nach oben und wir beendeten das Quartal mit einem Auftragsbestand von über 1.900 Stück.

Der Umsatz ging um 13% nach oben. Der Grund war das globale Volumen im Lokomotivbereich. Wir haben weltweit bei Lokomotiven um das Zweifache auf 78 Stück im Quartal zugelegt, und bei geländegängigen Fahrzeugen erhöhte sich der Umsatz um 21%, im Servicebereich gab es ein Plus von 9%. Also eine gute globale Story und eine gute Service-Story.

Das operative Ergebnis stieg um 1%. Wir profitieren vom höheren Volumen, aber dies wurde durch die erheblichen globalen Wachstumsinvestitionen, die wir tätigen, aufgewogen. Wir haben etwa 25 Mio. USD in den Bereich investiert, um neue Technik für Schiffsmotoren zu unterstützen, für indische und europäische Lokomotiven, für die wir Aufträge haben und an denen wir arbeiten, und zur Expansion unserer Kapazität.

Insgesamt ergibt sich also ein gemischtes Umfeld für Technology Infrastructure, aber der Segmentgewinn ist dennoch um 2% gestiegen.

Als Nächstes kommt NBCU. Das Quartal war hier sehr stark, ein Umsatz von 5 Mrd. USD entspricht einem Wachstum von 35%. Der Umsatz enthält etwas mehr an 1 Mrd. USD Einnahmen in Verbindung mit den Olympischen Spielen, klammert man diese aus, so hätten die Umsätze um etwa 8% zugelegt. Dahinter steht eine starke Filmpalette, ein starker Umsatz mit dem Kabelgeschäft, teilweise kompensiert durch niedrigere Umsätze bei lokalen Sendern.

Der Segmentgewinn lag bei 645 Mio. USD, eine Steigerung um 10%. Auch dies ist zurückzuführen auf starke Ergebnisse beim Kabelgeschäft, dem Sendernetz und dem Filmgeschäft, teilweise kompensiert durch die Olympischen Spiele im Quartal. Die Olympischen Spiele waren tatsächlich ein Verlust in dem Quartal, in dem sie präsentiert wurden.

Beginnend auf der linken Seite sehen Sie den Bereich Network, hier waren die Umsätze in etwa unverändert, der Segmentgewinn hat um etwa 5% nachgegeben, ausschließlich der Olympischen Spiele. Wir hatten starkes Gewinnwachstum bei Entertainment, bedingt durch positive Preisentwicklung und niedrigere Kosten. Wir sorgten also dafür, dass wir eine Marge mit dem erzielen, was wir senden.

Die Sparte News bleibt die Nummer Eins mit *Today*, *Meet the Press* und *Nightly*. Wir sehen anhaltende Schwäche bei lokalen Medien. Hier kam es zu einem Rückgang um etwa 40 Mio. USD. Bei Entertainment und Info-Kabel setzt sich die großartige Story fort. Kabel erzielte unverändert hervorragende Ergebnisse. Der Segmentgewinn ist um 24% gestiegen, und dies beruht sowohl auf dem Entertainment- als auch dem Informationsteil von Kabel.

USA war das neunte Quartal in Folge an Platz Eins, mit einem deutlichen Vorsprung gegenüber der Nummer Zwei. Bravo und USA haben beide im Quartal 20% zugelegt. MSNBC hatte erneut ein fantastisches Quartal, dank des Politikteils der am schnellsten wachsende Nachrichtenkanal zur Prime Time. CNBC erlebte ein sehr starkes Quartal. Die Botschaft mag uns nicht gefallen, aber die Inhaltsauslieferung war offensichtlich stark, und es war die bisher beste Performance gemessen an Gesamtzuschauern an einem Geschäftstag.

Rechts sehen Sie den Bereich Film, der ein sehr gutes 3. Quartal hatte. Der Segmentgewinn stieg um 40%. Wir profitierten vom Timing, ein Teil der Werbung und Promotion für die Filme des 3. Quartals ging im 2. Quartal zurück, aber wir hatten tolle Kassenerfolge.

Ein Beispiel ist *Mamma Mia*, das weltweit über 500 Mio. USD brutto einspielte und auf gutem Weg ist, der Universal Studios-Film mit der besten Performance aller Zeiten zu werden.

Die Parks sind im Quartalsvergleich unverändert, aber immer noch auf sehr hohem Niveau. Höhere Ausgaben glichen eine etwas schwache Besucherzahl in sowohl Kalifornien als auch Florida wieder aus.

Dann schließlich die Performance bei den Olympischen Spielen, das Team hat fantastische Arbeit geleistet. Es waren die Olympischen Spiele mit den höchsten Zuschauerzahlen aller Zeiten, und die Ratings überstiegen die vor der Veranstaltung gegebenen Prognosen um mehr als 20%. Insgesamt war es also ein sehr starkes Quartal für NBC und das achte Quartal in Folge mit einem Gewinnwachstum – und auch noch im zweistelligen Bereich, das war einfach großartig.

Nun eine Seite zum Geschäftsbereich Industrial. Links sehen Sie den operativen Gewinn. Die ausgewiesenen Zahlen haben ganz klar nachgegeben. Wir erzielten im Quartal eine Marge von 13,7%, dafür gab es zwei wesentliche Einflussfaktoren. Bereinigt man die Zahlen um die Olympischen Spiele, bei denen es im Quartal zu hohen Umsatzerlösen und einer negativen Marge kam, und bereinigt man sie auch um die Belastung von C&I, wo wir derzeit einen sehr schwierigen Zyklus haben, dann war der operative Gewinn des Rests der Geschäftsbereiche im Quartalsvergleich unverändert.

Die Dynamik ist nach wie vor angetrieben von der Auslieferung von mehr Equipment als von Services. Betrachtet man sich das Infrastructure-Geschäft insgesamt, so haben wir bei Equipment-Auslieferungen das 2,5-fache an Umsatzerlösen erzielt, die Sparte wuchs 2,5-mal schneller als Services. Der Umsatz ist um 25% bei Equipment und 10% bei Services angestiegen.

Wir haben diese Mixauswirkung zum Teil kompensiert, das ist wieder eine gute Story, denn wir bauen unseren bestehenden Kundenstamm aus, und wir berücksichtigen bei unserer Preisgestaltung die Inflation.

Rechts sehen Sie den CFOA von Industrial. Wir erzielten einen CFOA in Höhe von 11,3 Mrd. USD, das ist unser Reingewinn plus Abschreibungen bei Industrial, außerdem haben wir 2 Mrd. USD zusätzliche Barmittel aus dem Betriebskapital. Und dabei haben wir seit Jahresbeginn ein Wachstum bei Industrial von 15% im 3. Quartal unterstützt.

Damit liegt in unserem 3. Quartal 2008 der Umsatz des Betriebsvermögens bei 18 gegenüber 10 im Jahr 2004.

Und wir nutzen nach wie vor Lean in allen Werken, um eine Verkürzung der Zykluszeiten und eine Steigerung der Effizienz sicherzustellen.

Wir operieren weiterhin sehr intensiv in einem sehr schwierigen Umfeld und konzentrieren uns darauf, dass wir bei unserer Preisgestaltung die Inflation berücksichtigen, Cash erzielen.

Die Barmittel insgesamt für das Unternehmen sehen Sie auf der nächsten Seite, ein CFOA von 13,6 Mrd. USD. Insgesamt sind die Barmittel niedriger ausgefallen, denn wir haben dieses Jahr keine Sonderdividenden aus Versicherungsveräußerungen. Aber wir haben eine Steigerung des CFOA bei Industrial von 5% in drei Quartalen, und ich möchte kurz auf die Details eingehen.

Auf der rechten Seite sehen Sie die normale Kassenbilanz-Linie. Sie addieren am Anfang den Cashflow, den wir seit Jahresbeginn erzielt haben, zur Ausgangsbilanz und ziehen dann davon die seit Jahresbeginn gezahlten Dividenden ab. Wir haben dieses Jahr Aktien im Wert von 3,2 Mrd. USD zurückgekauft, und die Equipment-Reinvestitionen beliefen sich dieses Jahr bisher auf 2,3 Mrd. USD.

Wir haben einige Akquisitionen abgeschlossen, Hydril und Whatman, und wir haben im 3. Quartal die Weather Channel-Transaktion abgeschlossen. Wir beendeten das Quartal mit Fremdkapital von 3,5 Mrd. USD. Jetzt, mit dem aufgebrauchten Kapital, haben wir zusätzliche Barmittel in Höhe von 15 Mrd. USD, und wir sind auf gutem Weg, im Gesamtjahr bei Industrial einen CFOA von ungefähr 17 Mrd. USD zu erzielen und einen Gesamt-CFOA von etwa 19,5 Mrd. USD.

Als Nächstes kommt jetzt Capital Finance. Wie Sie wissen, haben wir im 3. Quartal damit angefangen, GE Money mit Commercial Finance zusammenzulegen, und wir haben die Vertikalen, GECAS und Energy Financial Services, wieder zurück in Capital Finance integriert. Sie haben hier also einen vollständigen Überblick über die Financial Services-Geschäfte.

Im 3. Quartal erzielte Capital Finance einen Reingewinn von 2 Mrd. USD. Dies entsprach einem Minus von 33% und stand im Einklang mit unserer Vorankündigung, dass wir in etwa 2 Mrd. USD verdienen würden. Die Vermögenswerte betragen 622 Mrd. USD, das ist ein Zuwachs um 12% gegenüber dem Vorjahr, allerdings haben sie sich vom 2. zum 3. Quartal um etwa 1% reduziert. Wir sehen die Auswirkung unserer strafferen Origination und unserer klaren Fokussierung auf die Frage, wo wir, basierend auf Renditen und Risiko, Kapital einsetzen.

Die separaten Ergebnisse für die Unternehmen sehen Sie unten links, und ich möchte hier auf einige Bereiche eingehen. Den Anfang macht Money. GE Money hatte Vermögenswerte von 209 Mrd. USD. Sie sind im Vorjahresvergleich um 6% gewachsen. Allerdings sind sie von 221 Mrd. USD im 2. Quartal auf 209 Mrd. USD im 3. Quartal gefallen, ein Minus von 5%, bedingt durch rückläufige Volumina aufgrund höherer Preise und anderer Veränderungen beim Underwriting. Der Reingewinn von 790 Mio. USD entspricht einem Rückgang von 16%. Im Wesentlichen war Amerika 28% schwächer aufgrund höherer Verlustrückstellungen, ich werde darauf noch detaillierter eingehen. Europa ging um 22% zurück, ausgelöst durch niedrigere Tilgungseinnahmen in Großbritannien. Und Asien erhöhte sich um 1%. Ich werde ein paar Seiten später auf die Einzelheiten zu Zahlungsrückständen sowohl im gewerblichen als auch im privaten Bereich eingehen.

Der nächste Geschäftsbereich ist Real Estate, hier beendeten wir das Quartal mit Vermögenswerten in Höhe von 89 Mrd. USD, dies ist ein Zuwachs um 23% gegenüber dem Vorjahr. Zurückzuführen ist dies auf die von uns getätigten Investitionen bei vorrangig besicherten Darlehen (Senior Secured Debt) mit hohen Renditen. Ich werde Ihnen die Zahlen dazu zeigen.

Separat davon hat Real Estate gegenüber dem 2. Quartal einen Rückgang der Vermögenswerte um 2 Mrd. USD verzeichnet. Wir haben wieder unser Real Estate-Geschäft anhand der Größe begrenzt, und wir fahren mit der Verkleinerung des Portfolios fort. Wir werden dies im Jahr 2009 fortsetzen.

Ein Reingewinn von 244 Mio. ist ein Rückgang um 62%, im Wesentlichen zurückzuführen auf niedrigere Gewinne aus dem Verkauf von Immobilien gegenüber dem Vorjahr. Trotzdem haben wir im Quartal Vermögenswerte in Höhe von 2,6 Mrd. USD verkauft und die Portfolioqualität bleibt sehr stark. Wir haben 0,19% an ertraglosen Forderungen, haben also im Großen und Ganzen kaum Immobilien, die keinen Ertrag bringen. Zahlungsrückstände mit Überschreitung des Fälligkeitstermins um 30 Tage machen nur 0,6% der durchschnittlichen Nettoinvestitionen aus, damit gab es zum Vorjahr keine Veränderungen. Das Portfolio ist also sehr stark.

Mit den Gewinnen im 3. Quartal hat unser Real Estate-Geschäft einen Reingewinn von 1,2 Mrd. USD erzielt. Basierend auf unseren korrigierten Vorgaben vom 25. September gehen wir davon aus, dass wir für das Gesamtjahr etwa 1,3 Mrd. USD bis 1,5 Mrd. USD netto erzielen, abhängig davon, wie sich der Immobilienmarkt im 4. Quartal entwickelt.

Als Nächstes kommt Commercial Lending and Leasing. Der Gewinn von 394 Mio. USD ist ein Rückgang um 56%. Der Geschäftsbereich wurde erheblich beeinflusst durch die jüngsten Turbulenzen auf den Finanzmärkten. Mehr als 400 Mio. USD der negativen Mark-to-Market-Bewertungen, die wir im Quartal hatten – Marks und Wertminderungen – entfielen auf diesen Bereich. Ich werde auf der nächsten Seite auf die Einzelheiten eingehen.

Und schließlich die Vertikalen. Wie Sie sehen, lieferten die Vertikalen solide Ergebnisse. Der Anstieg bei GECAS betrug 4%. Auch hier sieht man wieder ein Portfolio, bei dem die Qualität sehr stark bleibt. Die Zahlungsrückstände mit Überschreitung der Fälligkeit um 30 Tage machen 0,13% der Forderungen aus Finanzierung aus. Wir haben zum Ende des Quartals drei Flugzeuge auf dem Boden. Es handelt sich bei allen drei um Schmalrumpfflugzeuge, und wir gehen davon aus, dass diese sehr bald wieder geleast werden.

Energy Financial Services hatte wieder ein sehr starkes Quartal, wir verzeichnen unverändert starke Nachfrage nach Vermögenswerten zur Energieerzeugung und -verteilung. Also eine recht gute Story.

Nun, auf den nächsten Seiten folgen viele Informationen zu GE Capital. Auf den nächsten Seiten möchte ich im Wesentlichen vier Themen behandeln. Erstens, wie haben unsere ursprünglichen Schätzungen bei Financial Services um 0,07 USD verfehlt, und ich möchte Ihnen die Details darlegen, warum die Entwicklung anders verlaufen ist als bei unseren ursprünglichen Finanzprognosen.

Zweitens, wir sind nach wie vor im Geschäft. Mit Origination erzielen wir weiterhin hohe Margen, und wir gehen davon aus, dass die Preisentwicklung robust bleibt. Ich werde Ihnen also zeigen, wo wir Geschäfte generieren und wie die Margen aussehen.

Drittens, wir haben proaktive Maßnahmen ergriffen und unsere Liquiditätssituation deutlich verbessert. Ich werde Ihnen zeigen, wo wir hinsichtlich unserer Liquidität stehen.

Viertens, unser Portfolio bleibt robust. Unser Portfolio ist hervorragend. Wir haben an unserem Risikomanagement festgehalten. Aber wir werden hier einen Kreditzyklus feststellen. Wir werden höhere Zahlungsrückstände erleben, wir erleben sie schon jetzt. Da wir höhere Zahlungsrückstände haben, werden wir mehr Verlustrückstellungen vornehmen. Was ich Ihnen zeigen will, ist – wie sehen wir die Portfolioqualität? Und was sehen wir als mögliche zukünftige Verlustauswirkung? Ich werde mich also mit diesen vier Punkten befassen.

Als Erstes zu den Ergebnissen für das 3. Quartal gegenüber der Vorgabe vom 2. Quartal. Wir alle haben dieses Umfeld erlebt, aber das 3. Quartal war in jeder Hinsicht von außerordentlicher finanzieller Volatilität gekennzeichnet. Da waren Fannie Mae, Freddie Mac, Lehman Brothers, WaMu, AIG; und diese Volatilität hat sich auf uns ausgewirkt.

Wir hatten 533 Mio. USD negative Marks und Wertminderungen im Quartal. Wenn man sich die rechte Seite ansieht, dann habe ich diese anhand von einigen Kategorien dargestellt. Die erste Kategorie sind Wertminderungen auf Investitionen. Wir haben Vermögenswerte in Höhe von 43 Mrd. USD an Anlagewerten, größtenteils aus unserem Runoff-Versicherungsgeschäft und auch unseren Guaranteed Investment Contracts. Wir haben die größten Posten, die sich ausgewirkt haben, hier aufgelistet, einschließlich der Washington Mutual-Anleihen. Bei diesen kam es am Donnerstagabend nach unserer Vorabankündigung zu einer Wertminderung, die Volatilität endete also nicht an dem Tag unserer Vorabankündigung. Sie hat sich fortgesetzt.

Wir kamen außerdem zu einer Einigung mit FGIC über die Umstrukturierung unserer Vorzugsaktien, daraus ergab sich ein Verlust nach Steuern von 97 Mio. USD. Wenn Sie sich erinnern, wir haben bereits Abschreibungen auf unsere Stammanteile vorgenommen. Wir hatten also einige Marks in der Kategorie Wertminderungen auf Investitionen.

Die zweite Kategorie ist die Mark-to-Market-Bewertung unserer öffentlich gehandelten Aktien. Hier beruhte der Hauptteil der Abschreibung auf unserer Aktienbeteiligung an Genpact, die im Quartal erheblich an Wert verloren hat, 154 Mio. USD der 173 Mio. USD entfielen allein auf diese eine Investition.

Und schließlich hatten wir auch Wertminderungen bei einigen Vermögenswerten von GECAS. Wir nehmen jährlich eine Werthaltigkeitsprüfung vor. Falls es zu einer erheblichen Veränderung der Cashflows käme, müsste diese in dem Quartal getätigt werden, in dem diese Veränderung eingetreten ist. Das ist ein relativ kleiner Betrag für dieses Portfolio. Es ist sogar etwas besser als die Wertminderungen letztes Jahr.

Dann zur letzten Kategorie, wir hatten einige Mark-to-Market-Bewertungen bei Derivaten, die die GuV durchlaufen haben. Im Wesentlichen geht es hier um Ineffektivität und andere eigenständige Hedges, die jedes Quartal in der GuV bewertet werden.

Also nun zu unserem Gewinn im 3. Quartal, wenn Sie sich die linke Seite ansehen, sehen Sie die zwei anderen Posten, die uns belasteten – wir hatten höhere Verluste bei GE Money. Dabei geht es derzeit um den amerikanischen Kontinent. Unsere ursprünglichen Prognosen für den amerikanischen Kontinent lauteten auf 600 Mio. USD bis 800 Mio. USD an zusätzlichen Verlustrückstellungen im Geschäftsbereich. Wir haben im Quartal die Rückstellungen um 250 Mio. USD erhöht. Insgesamt liegen wir damit etwa 100 Mio. USD über dem ursprünglichen Plan, und unsere korrigierte Vorgabe würde heute so lauten, dass wir für dieses Jahr von Rückstellungen von etwa 800 Mio.

USD bis 1 Mrd. USD für die Verluste auf dem amerikanischen Kontinent ausgehen, basierend auf Zahlungsrückständen und unserer derzeitigen Position.

Dann schließlich hatten wir weniger Verkäufe von Vermögenswerten, vor allem bei Immobilien. Aber insgesamt blieb GECS um 0,07 USD hinter unserer ursprünglichen Erwartung aus dem 2. Quartal zurück, und dafür sind diese drei Faktoren verantwortlich.

Also sind dennoch unsere Gewinne im 3. Quartal im Rahmen dessen, was wir bei unserer Vorabankündigung gesagt haben. Wir haben bei Capital 2 Mrd. USD netto verdient, und das ist in diesem schwierigen Umfeld eine ziemlich gute Performance.

Lassen Sie mich nun zum zweiten Punkt kommen – wir sind im Geschäft. Unser Generierung von Neugeschäften und unsere Margen. Diese Seite befasst sich mit der Origination von Commercial Finance im 3. Quartal.

Insgesamt generierte Commercial Finance ein Volumen von 21 Mrd. USD. Sie sehen links, dass der Großteil dieses Volumens aufgeteilt ist zwischen ganz oben den Leasing- und Finanzierungsspreads von Capital Solutions, dabei handelt es sich um unser Midmarket-Geschäft. Wir haben eine Origination von 6 Mrd. USD im 3. Quartal verbucht, und die Spreads haben um 56% zugelegt.

Das ist also der Bruttopreis, den unsere Kunden uns zahlen, abzüglich unserer Kapitalkosten auf Match Funding-Basis. Die Margen haben sich im Quartal um 56 Basispunkte erhöht, und wie Sie sehen, sind sie im Jahresverlauf immer weiter nach oben geklettert.

Der zweite Teil sind Unternehmens- und Immobilienanleihen. Im 3. Quartal ergaben sich Anleihen in Höhe von 10 Mrd. USD bei ROEs von 27%. Wir sehen also nach wie vor sehr starke Möglichkeiten mit geringem Beleihungsauslauf und mit hohen Eigenkapitalrenditen, und da investieren wir Geld. Unsere Originators sind dort, und wir sind im Geschäft.

Wir tauschen in jedem Geschäft Volumen gegen Preis. Die Originations bei Immobilienanleihen belaufen sich auf 4 Mrd. USD, das entsprach einer ROE von 25%. Wir haben im Wesentlichen die Kapitalbeschaffung eingestellt, außer in den Fällen früherer Verpflichtungen.

Bei Capital Solutions ist das Volumen um 25% zurückgegangen, und wir verzeichnen überall Preis und Gebühren. Es gibt also viele Bereiche, bei denen wir uns nicht im Underwriting betätigen. Wenn wir nicht die gewünschten Renditen haben, investieren wir dort kein Kapital. Aber es werden immer noch viele Geschäfte getätigt.

Wir werden weiterhin Möglichkeiten für Originations nutzen. Unserer Ansicht nach werden die attraktiven Preise in absehbarer Zukunft hier noch weiter Bestand haben. Und der Ausblick für das 4. Quartal ist hinsichtlich der Origination ziemlich ähnlich.

Wir sind immer noch im Geschäft, wir tätigen viele Finanzierungen mit hohen Renditen. Mehr als 20 Mrd. USD bei Commercial Finance allein im Quartal, und das 4. Quartal dürfte sich mehr oder weniger gleich entwickeln.

Der dritte Punkt, auf den ich eingehen möchte, ist die Liquidität bei Capital, und Jeff hat bereits darüber gesprochen. Ich habe es erwähnt. Die Zahlen sehen Sie links. Wir beendeten das 3. Quartal mit einem Bestand von Commercial Papers von 88 Mrd. USD. Wir haben zugesagt, unseren CP-Bestand im 3. Quartal unter 90 Mrd. USD und bis Jahresende auf 80 Mrd. USD zu senken. Und das werden wir auch erfüllen.

Links in der Mitte sehen Sie die Fälligkeiten der langfristigen Verbindlichkeiten bis einschließlich 4. Quartal 2009. Wir haben also in den nächsten 15 Monaten Fälligkeiten langfristiger Verbindlichkeiten in Höhe von 81 Mrd. USD, und Sie können den zeitlichen Ablauf sehen. Wir haben bereits gesagt, dass wir im 4. Quartal keine langfristigen Kredite benötigen, und ich möchte später über die weitere Entwicklung sprechen. Aber wie Sie sehen können, lautet die gute Nachricht, dass die Fälligkeiten aufgeteilt sind, und sie sind ziemlich gleichmäßig verteilt, und ein Hauptteil entfällt auf die 2. Jahreshälfte 2009.

Dann die dritte Kategorie, andere Finanzierungsquellen. Wir haben heute 43 Mrd. USD an Retail-Finanzierung, und wir werden das noch weiter ausbauen können.

Wenn Sie sich also die rechte Seite ansehen, dann sehen Sie einige Punkte dazu, wie wir die Liquidität in den letzten Monaten sahen. Es beginnt mit Triple-A. Das ist ein Vorteil für uns, und wir wissen das. Es wurde von den Rating-Agenturen bestätigt. Vom Vorstand über das Führungsteam bis hin zu jedem einzelnen Beschäftigten setzen wir uns alle dafür ein, das Triple-A-Rating des Unternehmens zu behalten, und das kommt uns ganz klar zugute.

Der zweite Punkt ist, dass die Anleihemärkte volatil sind, aber wir finanzieren uns nach wie vor ohne Probleme. Wenn Sie sich CP betrachten, sehen Sie, dass die durchschnittlichen Kosten unseres Commercial Paper-Programms im 4. Quartal 2007, als wir bessere Bilanzen hatten, bei ungefähr 5% lagen. Im 3. Quartal 2008 betragen die durchschnittlichen Kosten 2,5%, und diese durchschnittlichen Kosten sind in den vergangenen Wochen gleich geblieben.

Es ist also ein anspruchsvoller globaler Markt, aber wir konnten uns finanzieren und die Finanzierungskosten sind tatsächlich gegenüber dem Vorjahr gesunken. Und das ist in meinen Augen ein Pluspunkt.

Wir verfügen heute über mehr Schutz, falls der CP-Markt unter Druck bleibt. Jeff hat darüber gesprochen. Wir hatten einen Liquiditätsplan, der lautete, dass bis Jahresende unsere Kreditlinien plus unsere Barmittel unseren CP entsprechen sollten. Nach unserer Telefonkonferenz zur Ertragslage vergangene Woche – oder der Vorabankündigung, wir sagten, das könnte vielleicht nicht schnell genug sein und haben uns direkt an die Arbeit gemacht –, nun, wie beschleunigt man das?

Darum haben wir Aktien emittiert. Wir haben die Beschleunigung erreicht, heute liegen unsere Kreditlinien plus unserer zugesagten liquiden Mittel über unserem CP-Bestand. Und das ist großartig.

Wir haben außerdem Retail-Quellen für den Finanzierungsausbau. Ich habe die Zahl erwähnt, aber wir haben unsere Einlagen seit Jahresbeginn um 20 Mrd. USD erhöht, und wir können noch mehr erreichen. Bei unseren Banken – wir setzen zwei Banken in den USA ein, die sowohl gewerbliche als auch private Vermögenswerte mit Einlagen finanzieren.

Dann zu den langfristigen Krediten, wir können die Fälligkeiten langfristiger Kredite proaktiv steuern, indem wir unsere Origination- und Inkasso-Gleichung heranziehen. Wir haben bereits gesagt, dass wir keine Probleme bei der Rückzahlung der langfristigen Kredite im 4. Quartal haben. Wir haben also 15 Mrd. USD an langfristigen Krediten, die fällig werden. Dies ist zurückzuführen auf große Disziplin bei der Origination gegenüber Forderungseingängen. Natürlich, wenn wir uns am Ende in einer Situation befänden, in der wir 2009 weniger langfristige Kredite benötigen, dann können wir weiter an dieser Gleichung der Originations gegenüber den Forderungseingängen arbeiten.

Dann komme ich schließlich zu einem wie ich denke signifikanten Punkt. Am Dienstag dieser Woche gab die US-Notenbank die CP-Finanzierungsfazilität für CP-Emittenten mit hohen Ratings bekannt. Im Rahmen dieser Fazilität – die Details werden noch ausgearbeitet – aber es ist klar, dass GE und GE Capital bei Bedarf CP im Rahmen dieser Fazilität emittieren können, in Beträgen bis zu unseren Außenständen im August 2008, über 60 Mrd. USD für GE Capital Corp und über 10 Mrd. USD für GE.

Das ist also eine weitere Maßnahme der Fed. Wir unterstützen diese Maßnahme sehr. Wir halten sie für positiv, und unser Team arbeitet mit der Fed zusammen, um sicherzustellen, dass alle erforderlichen Bedingungen gegeben sind, damit das Vertrauen unserer Anleger gestärkt wird.

Wir haben hier also eine sehr starke Position. Wenn Sie sozusagen einen Schritt zurücktreten und sich unsere Maßnahmen der letzten drei Wochen ansehen, dann sehen Sie, dass wir unsere Liquiditätssituation vor dem Hintergrund eines der schwierigsten Märkte, die wir je erlebt haben, proaktiv und dramatisch verbessert haben. Und wir betrachten unsere heutige Position als sehr gut.

Das vierte Thema ist die Portfolioqualität. Die Frage, auf die jeder eine Antwort haben will, lautet: Wie wirken sich potenzielle zukünftige Verluste aus? Ich werde hier auf einzelne Punkte eingehen.

Ich beginne mit dem Portfolio. Am Ende des 3. Quartals hatten wir im gewerblichen Bereich Aktiva in Höhe von 413 Mrd. USD und im privaten Aktiva in Höhe von 209 Mrd. USD. Auf der gewerblichen Seite sind wir sehr stark diversifiziert. Unsere Risikomanagementgrundsätze legen Kompetenzdelegationen und Konzentrationslimits für jede Vermögensklasse und jede Investition, die wir tätigen, fest.

Wir haben eine sehr breite Risikostreuung. 72% des gewerblichen Engagements machen jeweils weniger als 100 Mio. USD aus, und 60% liegen unter 50 Mio. USD. Unsere größten Engagements, wenn Sie sich die 20 Top-Engagements betrachten, betreffen Fluglinien und Eisenbahnen und einige Kraftwerke. Sie alle sind vorrangig und durch die Vermögenswerte besichert. Unter den Top 20 irgendeiner Größenordnung gibt es kein unbesichertes Engagement.

Unsere Diversifizierung und unser Risikomanagement sind uns sehr zugute gekommen. Wenn Sie sich die durchschnittlichen Verluste über zehn Jahre betrachten, so liegen sie bei 0,3%. Der höchste Wert in diesem 10-Jahreszeitraum waren 0,9%. Wir verfolgen ein konservatives Modell. Wir haben kein Originate to Sell-Modell. Für uns heißt es Originate to Hold.

Wir haben keine SIVs. Wir haben keine CDOs. Wir haben nie CDS verkauft. Wir haben kein Kontrahentenrisikopotenzial aus den Dingen, die wir zeichnen, denn wir engagieren uns nicht in diesem Geschäft.

Rechts sehen Sie das Verbrauchergeschäft. Auch hier sind wir stark diversifiziert. Wir haben über 100 Mio. Accounts, und wir haben schon früh auf das schwierigere Umfeld reagiert, das wir gesehen haben. Ich habe bei der letzten Telefonkonferenz das Hypothekenportfolio besprochen. Diese Hypotheken stammen nicht aus den USA. Unser Underwriting ist stark. Wir haben einen durchschnittlichen Beleihungsauslauf von 75%, diese Zahl wird jeden Monat auf Basis des Marktes aktualisiert. Und alles, was wir gemacht haben, was wir gezeichnet haben, bei mehr als 80% weltweit besteht eine Hypothekenversicherung. 79% des Portfolios sind außerhalb der USA, es ist also ein sehr globaler Bestand.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

Wir haben schon früh im Zyklus das Underwriting und das Inkasso gestrafft. Unsere Hypothekenreserven sind seit Ende des vergangenen Jahres um 20% gestiegen. Wir haben bisher keine Abschreibungen. Wir haben weniger als 100 Mio. USD an Hypothekenabschreibungen, weil wir vorrangig und besichert sind. Wir haben Hypothekenversicherungen für die Engagements mit dem höchsten Risiko, und wir sind bei der Höhe des Beleihungsauslaufs, für den wir zeichnen, sehr konservativ.

Wir beobachten die Entwicklung also genau. Die Zahlungsrückstände sind eindeutig gestiegen, und wir werden uns hier durcharbeiten. Aber denken Sie daran, wir hatten solche Situationen schon früher. In Großbritannien sind die Zahlungsrückstände zu Beginn des neuen Jahrtausends um über 18% gestiegen, und dank unseres Underwritings hatten wir nur minimale Verluste.

Ich bin wirklich froh, sagen zu können, dass wir erfolgreich aus Japan ausgestiegen sind, 5,4 Mrd. USD an Umsatzerlösen wurden im 3. Quartal erzielt.

Wir haben also ein sehr erfahrenes Risikoteam. Wir haben sehr disziplinierte Grundsätze und eine sehr disziplinierte Risikomanagement-Infrastruktur. Und wir haben die Benchmarks kontinuierlich übertroffen. Ich denke, wir sind also nicht immun gegen eine Verschlechterung des Kreditzyklus, darauf werde ich als Nächstes eingehen. Aber wir sind wirklich vom Ausgangspunkt der Diversifizierung und der Qualität des Portfolios überzeugt.

Nun also als Nächstes zu unserer Performance. Links bei den gewerblichen Zahlungsrückständen sehen Sie die Forderungsbeträge, bei denen die Fälligkeit um 30 Tage überschritten wurde, hier kam es zu einer Erhöhung auf 1,61%. Das ist ein Zuwachs um 26 Basispunkte.

Hier gibt es eine Anpassung. Wir haben ein Unternehmen in Japan erworben, Sanyo Finance Lease. Nur dieses Unternehmen allein und die Hinzufügung zu unserem Bestand machten 10 Basispunkte bei den Zahlungsrückständen insgesamt aus. Auf vergleichbarer Basis gab es also gegenüber dem Vorjahr nur eine Erhöhung um 16 Basispunkte.

Wir haben eine leichte Schwäche bei unserem europäischen Kreditvergabe- und Leasing-Geschäft im Midmarket-Segment erlebt, etwa 6 Basispunkte der Zahlungsrückstände entfallen hierauf. Wir haben eine leichte Schwäche bei Geschäftsimmobilien gesehen, es gibt viele kleine Immobilien, die Darlehensgröße allgemein liegt unter 3 Mio. USD. Die Menschen gehen mit ihrem Geld sparsam um. Wir haben also einen geringen Zuwachs der Zahlungsrückstände hier in den USA gesehen.

Unsere nicht Ertrag bringenden Posten sind gegenüber dem 2. Quartal um 21 Basispunkte gestiegen. Dabei gibt es zwei spezifische Transaktionen bei den Vertikalen, beide sind vorrangig und besichert. Bei der einen geht es um SemGroup, die Konkurs anmeldete, und wir sind hier sehr gut besichert. Bei der anderen geht es um einige Flugzeuge, die wir wieder haben, wo wir vorrangige Schulden haben, und wir sind bei drei weiteren Flugzeugen gegenbesichert, unsere Position ist mehr als gesichert. Unseres Erachtens besteht also bei den 309 Mio. USD keine Verlustgefährdung.

Cap Solutions hat etwas zugelegt. Auch hier sind es wieder viele kleine Accounts, bei denen Zahlungsrückstände auftreten, und wir werden einfach das Inkassogeschäft steuern und dafür sorgen müssen, dass wir unsere Sicherheiten managen. Und wie ich bereits gesagt habe, der Immobilienbestand ist in wirklich guter Verfassung.

Das Portfolio auf der gewerblichen Seite ist also nach wie vor in ausgezeichneter Verfassung, aber wir sehen einige erste Anzeichen von Druck, und wir werden uns eingehend damit befassen.

Rechts sehen Sie die Zahlungsrückstände im Verbrauchergeschäft. Hier haben wir einen Anstieg verzeichnet. Man sieht, dass sie gegenüber dem Vorjahr um 128 Basispunkte höher sind. Man sieht einen leichten Anstieg gegenüber dem 2. Quartal, man erkennt also sequenzielle Zuwächse, ausgelöst durch zwei grundlegende Faktoren.

Der eine ist der Hypothekenbestand in Großbritannien. Die Zahlungsrückstände sind auf 17,8% gestiegen. Das ist 1 Punkt über dem 2. Quartal, 16,8%. Das ist also ein wesentliches Element bei den Zahlungsrückständen. Noch einmal, wir haben aufgrund unserer Position keine Verluste bei diesem Bestand, aber der Zahlungsverzug hat zugenommen.

Der zweite Faktor ist Nordamerika. Unsere Forderungen in Nordamerika, die Fälle mit Zahlungsverzug von 30 Tagen, sind von 5,6% im 2. Quartal auf 6,2% angewachsen. Das trägt 34 Basispunkte zum Jahresvergleich insgesamt bei.

Wir haben also einerseits diese zunehmenden Fälle von Zahlungsverzug, aber andererseits nehmen wir auch mehr Verlustrückstellungen vor. Die Verlustrückstellungen haben sich im Quartal gegenüber dem Vorjahr um 34% erhöht. Bei Nordamerika sind sie, wie ich gesagt habe, um 249 Mio. USD, 250 Mio. USD angewachsen. Das bedeutet seit Jahresbeginn 560 Mio. USD, und die Schätzung für das Gesamtjahr lautet jetzt auf 800 Mio. USD bis 1 Mrd. USD, das ist in unserer Vorgabe enthalten.

Das Tempo bei den Verlustrückstellungen ist weltweit das vierte Quartal in Folge höher als das bei unseren Abschreibungen. Das wird sich fortsetzen. Aber wir erkennen mehr Druck im Verbrauchergeschäft. Wir erhöhen die Rückstellungen im Einklang mit den Fällen von Zahlungsverzug und mit den Verlufterfahrungen, die wir machen, und wir gehen davon aus, dass sich das fortsetzt.

Wenn Sie sich die Zahlen betrachten, dann sehen Sie allein im 3. Quartal unsere Vorsteuerverluste von 451 Mio. USD, höher als die Vergleichszahl aus dem Vorjahr, aber auch unsere Rückstellungen waren mit 762 Mio. USD höher. Die Rückstellungen, die wir vornehmen, sind also höher als die Verluste, die wir verzeichnen, wir sind also gut auf die Zukunft vorbereitet.

Wenn Sie sich die Verlustrückstellungen bisher im 3. Quartal betrachten, sind sie um 1,3 Mrd. USD angewachsen. Und das wird sich im 4. Quartal nächstes Jahr fortsetzen.

Lassen Sie mich also – Ich habe Ihnen den Portfolio-Mix gezeigt. Ich habe Ihnen gezeigt, wie unsere Kreditperformance aussieht. Und wie stehen Sie zu den zukünftigen Verlusten?

Diese Grafik zeigt unseren Verlustprozentsatz von GE Capital gegenüber den durchschnittlichen Nettoinvestitionen bis zurück ins Jahr 1991. Betrachten Sie sich die linke Seite der Grafik, dann sehen Sie, dass der 20-Jahreshöchstwert zur Zeit der Rezession von 1990 und 1991 verzeichnet wurde. Wir hatten am Ende Kreditverluste von 2%. Sie können die Aufteilung zwischen GE Money und Commercial sehen, auf welche Werte diese Verluste stiegen.

In der Mitte habe ich einige Fakten über 2008 aufgeschrieben. Heute schätzen wir, dass wir das Jahr bei 1,2% beenden werden. Wir lagen im 2. Quartal unter 1%. Wir haben einen beträchtlichen Anstieg im 3. Quartal und einen beträchtlichen Anstieg im 4. Quartal, dies wird uns auf etwa 1,2% bringen.

Sie können sehen, dass der Hauptgrund dafür GE Money ist. Wir sehen nach wie vor eine sehr starke Performance bei Commercial, aber wir erhöhen dort unsere Rückstellungen. Die Vorgabe für das Jahr, für 2008, dürfte Erhöhungen der Rückstellungen vor Steuer von bis zu 6,6 Mrd. USD enthalten – Vorsteuerverluste. Das ist eine beträchtliche Zahl und ein deutlicher Zuwachs gegenüber dem Vorjahr.

Dann der Rahmen für 2009, über den wir gesprochen haben, wir haben Ihnen eine Bandbreite von einem Rückgang von 10% bis 30% für GE Capital als Anhaltspunkt für nächstes Jahr genannt. Im Wesentlichen würden wir in dieser Bandbreite 7,5 Mrd. USD bis 9 Mrd. USD an Vorsteuerverlusten ausgehend von 6,6 Mrd. USD dieses Jahr haben. Die 6,6 Mrd. dieses Jahr sind also eine deutliche Zunahme, mehrere Mrd. gegenüber letztem Jahr, und nächstes Jahr könnten es 7,5 Mrd. USD bis 9 Mrd. USD sein.

Damit würden unsere Kreditverluste insgesamt irgendwo zwischen 1,4 Mrd. USD und 1,7 Mrd. USD liegen, das wäre nahe am Höchststand. Ich halte das für wichtig. Denn wenn Sie unten links auf die Seite sehen, dann erkennen Sie die dramatischen Unterschiede zwischen dem Portfolio von 1990, 1991 und dem von heute.

1990, 1991 hatten wir kaum geografische Streuung. Wir waren sehr auf die USA fokussiert. Wir waren mit 8 Mrd. USD bei LBO engagiert, mit einem durchschnittlichen Engagement von jeweils 200 Mio. USD. Wir hatten – 28% des Engagements im Verbraucherbereich waren besichert. Wir waren ein sehr großer Hypotheken- und Anleiheversicherer. Wir waren auf unser Immobilienportfolio konzentriert. Wir waren sehr stark – 25% unseres Immobilienportfolios entfielen damals auf New York City. Wir hatten sehr hohe Beleihungsausläufe mit einem durchschnittlichen Darlehensbetrag von 100 Mio. USD, und wir waren stark im Kreditvergabegeschäft für Einfamilienhäuser und im Erschließungsgeschäft engagiert.

1991 machten die LBOs 25% der Verluste aus, die wir bei diesen 2% verzeichneten. Wir haben nichts Ähnliches – wir haben heute keine auch nur irgendwie ähnliche Situation, und das ist großartig.

Heute ist das Portfolio anders. Wir haben einen guten globalen Mix. 69% der Engagements betragen weniger als 100 Mio. USD, wie ich bereits gesagt habe. 58% des Verbrauchergeschäfts ist besichert, es ist also wirklich eine Mix-Frage. Die Vermögenswerte sind dramatisch gestiegen, aber dieser besicherte Bestand hat ein ganz anderes Verlustprofil. Wir sind aus all den Versicherungsgeschäften ausgestiegen, was erheblich geholfen hat. Und das diversifizierte Immobilienportfolio ist viel besser. 50% global und ein durchschnittlicher Beleihungsauslauf von 70% mit einer durchschnittlichen Darlehensgröße von 12 Mio. USD.

Das ist ein erheblich besseres Portfolio, aber es ist nicht immun. Wir werden weiteren Druck verspüren, und ich denke, wir werden höhere Verluste haben, und wir planen sie ein. Wenn Sie sich also diesen Rahmen betrachten, dann berücksichtigt er im Wesentlichen ein sehr schwieriges konjunkturelles Szenario am oberen Ende der Verlustbandbreite, und ein besseres als dieses Szenario am unteren Ende.

Wir wissen nicht, wie die Wirtschaft sich 2009 genau entwickeln wird, aber ich denke, diese Bandbreite unserer Vorgabe und die geschätzten Verluste, auf die wir vorbereitet sind, sorgen im Großen und Ganzen für die zukünftigen Risiken von GE Capital vor.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

Auf der letzten Seite möchte ich nun einen Ausblick auf das 4. Quartal geben. Die Vorgabe nach Segmenten sehen Sie links. Energy Infrastructure bleibt stark. Unsere Vorgabe lautet auf eine Steigerung um 15%. Man darf meiner Meinung nach nicht vergessen, dass wir schwierigere Vergleichszahlen haben werden. Energy hat letztes Jahr im 4. Quartal um 38% zugelegt. Damit hatte dieser Bereich ein großartiges Gewinnniveau. Wir werden weiterhin viel Equipment ausliefern. Aber die Vergleichszahlen werden schwerer zu erreichen sein.

Bei Technology Infrastructure gehen wir von einem Plus von 5% bis 10% aus, verursacht durch Stärke bei Aviation und Transportation. Für Healthcare prognostizieren wir nach wie vor Herausforderungen.

Für NBC Universal erwarten wir ein Wachstum von Null bis 5%. Hier sind wir mit unseren Prognosen vorsichtig. Ich denke, man muss sich die lokalen Sender ansehen. Wir werden schauen müssen, wie das nationale Werbegeschäft läuft. Wir erwarten großartige Stärke im Kabelgeschäft, und für die Filmsparte zeichnet sich eine ziemlich gute Performance ab.

Dann Capital Finance, im Wesentlichen eine Fortsetzung der Zahlen des 3. Quartals, in etwa in dieser Spanne.

Und schließlich C&I, hier bleiben die Bedingungen anspruchsvoll.

Rechts sehen Sie den Ausblick für den Konzern insgesamt. Keine Veränderung gegenüber dem Ausblick vom 25. September, mit Ausnahme des Gewinns je Aktie, Sie müssen die Verwässerung aus der Emission zusätzlicher Aktien berücksichtigen.

Wir sind also auf gutem Weg, unsere Vorgabe vom 25. September zu erreichen, bereinigt um die Verwässerung, und damit möchte ich nun wieder an Jeff übergeben.

---

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

Danke, Keith. Auf der nächsten Seite möchte ich einen kurzen Ausblick auf die Zukunft geben und mich vor allem auf Infrastructure konzentrieren und wie man dazu stehen könnte, angesichts all der Volatilität, die heute in der Welt zu verzeichnen ist.

Infrastructure macht 2008 etwa 50% der Gewinne von GE aus. Der Service-Teil der Einnahmen aus Infrastructure beträgt etwa 70% der Gesamtsumme. Wir haben also einen erheblichen Anteil an Servicegeschäft mit hohen Margen, das unsere Einstellung zu dieser Sparte wirklich beeinflusst. Ich würde sagen, man kann hier von beträchtlichem zukünftigem Wachstum ausgehen, allein auf Basis des Auftragsbestands. Denn die Produkte treiben Energieeffizienz voran. Wir haben High-Tech-Produkte. Wir haben, wenn Sie so wollen, eine fantastische globale Demographie.

Aber man muss auch die Risiken der heutigen Gegebenheiten einbeziehen. Auf der Equipment-Seite könnte das ganz klar die Finanzierung sein, oder die Nachfrage könnte unter Druck geraten. Bei den Services haben wir ein bisschen davon bei Aviation verspürt, Flugzeuge werden geparkt, mit Auswirkung auf Nutzung und Stilllegung.

Ich denke also, wir versuchen, auf der Basis der Tatsache zu planen, dass es noch mehr Risiken gibt, nur ausgehend vom allgemeinen Umfeld. Aber worauf ich hinweisen möchte ist, dass wir ein großartiges Führungsteam haben, das sich viele Gedanken über die Volatilität des Marktes macht.

Wir haben heute, möchte ich sagen, vier oder fünf große Minderungsfaktoren, die wir in Echtzeit bearbeiten. Der erste ist, dass wir große Auftragsbestände haben, und diese Auftragsbestände enthalten Vertragssicherungen. Aber wir haben verschiedene Produkte in überverkauften Positionen, und das verleiht uns in meinen Augen einen gewissen Puffer gegen die Volatilität.

Der zweite Punkt ist der Services-Bereich selbst. Services ist für die meisten unserer Kunden ein grundlegender Kernbereich. Er ist bei einer volatilen Konjunktur widerstandsfähiger, und wir erzielen dort sehr hohe Margen. Uns gefällt unsere Positionierung.

Drittens möchte ich darauf hinweisen, dass wir – anders als in früheren Zyklen – eine sehr breite globale Diversifizierung haben, nicht nur in spezifischen Ländern. Sondern in jedem Land. Wir sind gut aufgestellt in Osteuropa, im Nahen Osten, in Brasilien, in China und in Indien. Wir haben also eine großartige Diversifizierung.

Und ein großer Teil unseres Auftragsbestands entfällt genau auf die Regionen mit guter staatlicher Unterstützung, wo das Land die Energie braucht, wo das Land das Wasser braucht. Großartige staatliche Absicherung.

Viertens möchte ich unterstreichen, dass wir in den vergangenen vier oder fünf Jahren eine dramatische Inflation bei Rohstoffen verzeichnet haben. Wir kaufen entweder direkt oder über unsere Zulieferer Rohstoffe im Wert von zwischen 15 Mrd. USD und 20 Mrd. USD in Bereichen, die von Stahl, Nickel, Aluminium, solchen Dingen abhängen. Wir erwarten einige großartige Möglichkeiten, wenn die Preise nachgeben, denn dies wirkt als zusätzlicher Puffer für unsere Margen.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

Zuletzt zu unseren Kunden, sie mögen diese Produkte, denn sie sorgen für höhere Energieeffizienz, für noch besseren Umweltschutz. Wir denken also alles durch, wir versuchen, alle Eventualitäten einzuplanen. Wir sehen die Risiken, aber wir versuchen auch, Faktoren zur Minderung dieser Risiken einzuplanen, und ich denke, dies wird es uns gestatten, in jedem zukünftigen Umfeld eine überdurchschnittliche Performance zu erzielen.

Lassen Sie mich also noch einmal zusammenfassen: Das Umfeld ist volatil, aber GE erzielt eine gute Umsetzung. Wir haben unsere Zusage eines Gewinns aus dem laufenden Geschäft von 4,5 Mrd. USD oder 0,45 USD je Aktie für das 3. Quartal 2008 erfüllt. Wir bestätigen den Gesamtausblick, einschließlich einer Verwässerung von 1,92 USD bis 2,07 USD je Aktie.

Das Unternehmen dürfte 2008 etwa 20 Mrd. USD einnehmen. Wir haben hart gearbeitet, um unser Financial Service-Franchise zu schützen, Keith ist darauf eingegangen, und wir werden 2008 dort nach wie vor mehr als 9 Mrd. USD einnehmen, ich denke, wir werden im Vergleich zu unseren Peers gut dastehen.

Wir werden 2009 unseren Anlegern 13,5 Mrd. USD in Form von Dividenden zurückgeben. Wir sind wirklich der Ansicht, dass die Dividende sicher ist, und wir treffen großartige Pläne, um sie zu schützen.

Wir haben starke Franchises bei Infrastructure und Media aufgebaut, die in unseren Augen in diesem Zyklus eine überdurchschnittliche Performance erreichen dürften.

Wir leiten GE also sehr diszipliniert. Ich denke, wir sind auf das aktuelle Umfeld gut vorbereitet. Trevor, damit übergebe ich wieder zurück an Sie, und jetzt besteht die Möglichkeit, Fragen zu stellen.

---

**Trevor Schauenberg – General Electric Company – VP IR**

Großartig. Vielen Dank, Jeff. Lauren, lassen Sie uns nun übergehen zu den Fragen unserer Zuhörer.

## FRAGE UND ANTWORT

---

**Gesprächsleiterin**

(Anweisungen der Gesprächsleiterin) Bob Cornell, Barclays Capital.

---

**Bob Cornell – Barclays Capital – Analyst**

Ja, ich muss mich immer noch daran gewöhnen. Keith, Sie haben den Ausblick für das Finanzgeschäft für nächstes Jahr besprochen. Aber die Vorgabe ist 10% bis 30% niedriger. Vielleicht könnten Sie uns ein paar mehr Informationen dazu geben, und vielleicht mit besonderem Schwerpunkt auf dem Steuersatz, der in dieser Zahl enthalten ist.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Wissen Sie, im Wesentlichen haben wir nichts an unserer Aussage vom 25. September geändert, Bob. Wir sagen, dass wir unserer Meinung nach ein Umfeld haben, in dem wir bei der Origination sehr diszipliniert vorgehen werden. Wir werden unser Auftragsbuch etwas verkleinern und den Mix neu gestalten, etwas weg von den Produkten mit höherem Leverage hin zu Produkten mit niedrigerem Leverage. Dies dürfte einige Auswirkungen haben.

Wir werden vom neuen Volumen profitieren, das wir mit höheren Preisen hinzufügen. Wir werden von niedrigeren Kosten profitieren. Und wir werden durch höhere Verlustrückstellungen unter Druck stehen, die ich, glaube ich, ziemlich – die ich hier detailliert dargelegt habe, zumindest so gut wir das heute prognostizieren können.

Wir werden wahrscheinlich niedrigere Gewinne haben. Wir rechnen für 2009 nicht mit Gewinnen im Immobiliengeschäft.

Das sind im Wesentlichen die vier oder fünf Faktoren, über die wir nachdenken müssen – Verluste und Wertminderungen im Jahresvergleich, weniger Gewinne, höhere Margen aus den neu generierten Geschäften, niedrigere Kosten, und welches Volumen wir insgesamt sehen werden. Ich denke also, das sind die Faktoren, mit denen wir es zu tun haben.

Ich denke, wenn die konjunkturelle Lage wirklich schwierig wird, dann werden wir am unteren Ende dieser Bandbreite liegen. Wenn die Konjunktur nicht so schlimm wird, wie alle heute prognostizieren, dann dürften wir am besseren Ende dieser Bandbreite sein. Ich glaube nicht wirklich, dass wir das maximale Niveau der Verluste erleiden werden, die wir hier dargelegt haben.

Aber wir sind der Ansicht, dass man sich Sorgen diesbezüglich macht. Im Vorgaberahmen, den wir Ihnen gegeben haben, sollten wir das berücksichtigen und dafür sorgen, dass die Menschen verstehen, dass wir einen signifikanten Anstieg der Rückstellungen bei einem schwierigeren Umfeld bewältigen können, und das liegt in unserer Bandbreite.

---

**Bob Cornell – Barclays Capital – Analyst**

Ja, ich kann mich an 1991 erinnern, und Sie steigerten die Einnahmen in diesem Zeitraum, trotz der Immobilien und trotz LBO. Aber noch einmal zur Steuerfrage, wir hatten die Korrektur des Steuersatzes für das Jahr. Vielleicht könnten Sie kurz darauf eingehen, worauf das zurückzuführen ist, und dann noch einmal – wie sieht die Meinung zum Steuersatz von Capital für 2009 aus?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Natürlich. Wenn man sich unseren Abschluss für das 3. Quartal ansieht und dann das 4. Quartal betrachtet, dann mussten wir die Prognose für die Einnahmen bei GECS senken, das ist richtig. Und das hatte eine dramatische Auswirkung. Ein großer Teil dieser Einnahmen, die wir nach unten korrigiert haben, waren hoch besteuerte Einnahmen, wie aus den USA. Wenn diese hoch besteuerten Einnahmen sinken, dann sinkt auch der Steuersatz.

Der Satz war im Quartal negativ, denn wir müssen die Sätze aus dem 1. Halbjahr anpassen, so dass sie die neue Schätzung für das Gesamtjahr widerspiegeln. Der GECS-Satz für das 2. Quartal bisher war 3%, ein positiver Satz, und nun ergibt sich aufgrund all dieser Verluste bei den hoch besteuerten Einnahmen ein negativer Satz von 4% für das Gesamtjahr. Am Ende ergibt sich also ein Aufholeffekt im Quartal, der zu einem negativen Steuersatz von 30% für GECS führt.

Meiner Ansicht nach kann man es auch so sehen, Bob, dass GE im Wesentlichen GECS für die Steuerverluste bezahlt, die in den USA generiert werden. Während also GECS Einnahmen in Regionen mit niedrigeren Steuern erzielt, gehen die höher besteuerten Einnahmen in den USA zurück, und diese steuerlichen Verluste kommen GE insgesamt als System zugute. Darum ergibt sich für GECS ein Steuervorteil im Quartal, weil Verluste entstehen, die GE geltend machen kann, und das schafft Gewinne bei GECS und kompensiert die Steuerpflicht bei GE.

Das ist also einer der Vorteile, wenn man das ganze Portfolio zusammen hat. Für 2009, Bob, wir haben 2008 keine separaten Steuersätze für GE und GECS genannt. Ich denke, man kann für 2009 von einem sehr niedrigen Steuersatz für GECS ausgehen, bestenfalls im niedrigen einstelligen Bereich, und ein konsolidierter Steuersatz für GE insgesamt von 15% ist in etwa das, was wir heute prognostizieren.

Ich habe hier keine Aufteilung zwischen GE und GECS, aber ich erwarte nicht, dass der Satz für GECS stark steigt. Ein weiterer Punkt, den Sie vielleicht bei den jüngsten Maßnahmen im Kongress bemerkt haben, war die Verlängerung der Ausnahmen bei aktiver Finanzierung um ein weiteres Jahr. Damit verlängert sich das praktisch bis Ende 2009. Dann würde man bis nach 2011 für uns keine Auswirkung sehen, falls das wegfallen sollte. Das war also ein weiterer Pluspunkt der letzten Wochen.

---

**Bob Cornell – Barclays Capital – Analyst**

Eine letzte Frage, Keith. Was sagten Sie zum Steuersatz für Capital für das 4. Quartal?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Der Steuersatz für Capital im 4. Quartal dürfte im Einklang stehen mit unserer heutigen Schätzung für das Gesamtjahr, in etwa negative 4%.

---

**Bob Cornell – Barclays Capital – Analyst**

Minus 4%, okay.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Man muss unsere Schätzung für das Gesamtjahr hinzunehmen, und wir dürften uns in etwa in diesem Bereich bewegen.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

**Bob Cornell – Barclays Capital – Analyst**

Okay, vielen Dank.

**Gesprächsleiterin**

Scott Davis, Morgan Stanley.

**Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst**

Guten Morgen alle zusammen. Die eine Sache, die 1991 und heute unterscheidet, ist, dass Sie 1991 Distressed Assets kaufen und einen beträchtlichen Teil Liquidität hinzufügen konnten, vielleicht etwas mehr als heute.

Können Sie irgendwie von diesem Zyklus profitieren und nicht nur – wie der Rest von uns, schätze ich – ein Opfer davon sein?

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Natürlich besteht in unseren Augen die Möglichkeit. Ich denke, wenn man sich das Originations-Budget ansieht, das wir haben, wo wir von über 20 Mrd. USD pro Quartal bei Commercial Finance sprechen, dann sollten wir das so effektiv wie möglich einsetzen.

Wir haben das eindeutig zu Jahresbeginn mit der Übernahme von CitiCapital und den Akquisitionen von Merrill Capital gemacht. Diese haben sich positiv für uns entwickelt. Wir haben mit ihnen bisher gute Gewinne erzielt. Ich denke, man muss Prioritäten für das Kapital setzen, das man hat, und das ist über 20 Mrd. USD pro Quartal im Segment Commercial, und man muss sich überlegen, wie man das einsetzt.

Wir haben also meiner Meinung nach Kapital. Wir planen für die Origination. Wir planen kontinuierliche Investitionen in unsere Commercial Finance-Geschäfte. Wir müssen sehen, welche Möglichkeiten sich uns bieten.

Ich würde sagen, die paar Bereiche, die wir begrenzt haben, sind globale Hypotheken im Verbrauchergeschäft und dann Immobilien – gewerbliche Immobilien weltweit. Wir haben im Wesentlichen gesagt, dass dort noch großartige Geschäftsmöglichkeiten vorhanden sind, aber wir haben den Umfang begrenzt und wir werden im Lauf der Zeit das Geschäft etwas reduzieren.

Das wären also die zwei Hauptpunkte, bei denen wir wahrscheinlich keine breit angelegte Origination betreiben. Aber überall sonst geht es darum, Kapital zu haben und es in die Bereiche mit den höchsten Renditen zu investieren, Scott.

**Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst**

Fahren Sie fort, Jeff.

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

Ausgehend von dem, was ich erkennen kann, generieren wir im Moment in etwa so viele Geschäfte wie alle anderen. Ich denke, die Marktsituation und die Preissituation sind angespannt. Risiko wird neu festgesetzt. Preise werden neu festgesetzt. Ich denke, wir werden entweder im 4. Quartal 2009 oder in der Zukunft mit einem besseren Geschäftsmodell dastehen.

**Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst**

Ja, nein, das klingt plausibel. Dazu, zu den Preisen, wann erreichen Sie den Wendepunkt, wo Ihre neue – wo Ihre Asset-Basis, die 600 Mrd. USD, wo mehr als die Hälfte zu diesen sehr hohen ROEs von 30% eingestuft ist und die Hälfte sicherlich niedriger eingestuft ist, wann erreichen Sie diesen Punkt?

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Nun, das variiert je nach Bereich, abhängig davon, wie viele Neugeschäfte wir zu diesen Sätzen erzielen. Aber er liegt irgendwo in der zweiten Hälfte 2009, Ende 2009, und Anfang 2010 (mehrere Redner), Ausschwünge beim ganzen Portfolio.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

**Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst**

Sicher, nein, ich verstehe. Sie haben keine Details zum Santander-Tausch genannt. Was hält ihn auf?

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

Die Aufsichtsbehörden in den jeweiligen Ländern müssen zustimmen. Ich habe das Gefühl, Scott, dass das im 4. Quartal geschehen wird.

**Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst**

Okay, aber es gibt kein Anzeichen dafür, dass Santander etwas anderes machen will?

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Nein, ich denke, das Geschäft ist strategisch nach wie vor sinnvoll.

**Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst**

Gut. Dann nur zuletzt – und dafür gibt es wahrscheinlich eine einfache Erklärung. Aber in den Finanzzahlen sieht es so aus, als ob der Bestand an Sachwerten bei GE Capital von 30 Mrd. USD auf 25 Mrd. USD gesunken ist, vielleicht ist auch meine Rechnung falsch. Aber trotzdem, gibt es dazu etwas zu sagen?

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Ich denke, der eine Punkt hier, den man ansprechen könnte, ist der CTA-Account, die kumulierten Wechselkursdifferenzen. Da der Dollarkurs zum Ende des Quartals sehr volatil war, könnte es weniger Eigenkapitaldifferenzen im Ausland geben.

Aber es gab keine Veränderung an den Verlusten oder dem von uns verzeichneten Gewinnwachstum. Im 3. Quartal haben wir tatsächlich etwas zusätzliches Kapital, indem wir die Dividende auf 10% senkten.

**Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst**

Gut. Würde nicht die Kapitalspritze helfen, auch diesen materiellen Buchwert zu erhöhen? Oder bleibt das bei der Muttergesellschaft?

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Nein, nein, die Reduzierung der Dividende von GE Capital unterstützt den materiellen Buchwert. Das Geld, das wir durch die Aktienemission aufgebracht haben, bleibt bei der Muttergesellschaft und befindet sich sicher in einem Liquiditätspool. Aber (mehrere Redner) das Kapital ist dort zurückgegangen, ja.

**Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst**

Okay. Danke, Leute. Lassen Sie uns hoffen, dass wir das so schnell wie möglich überstanden haben.

**Gesprächsleiterin**

Deane Dray, Goldman Sachs.

**Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst**

Vielen Dank, und guten Morgen. Könnten Sie auf die heutige Situation eingehen, die Auswirkungen der Lage der Kreditmärkte auf die Segmente von Industrial? Einer der Gedanken oder der Punkte, Sie sehen einen sehr komfortablen Zuwachs des Auftragsbestands, ich schätze, beeindruckende 20%. Das ist eine Nettozahl.

Was sehen Sie hinsichtlich Stornierungen oder Verschiebungen? Ein paar Informationen zur Priorität bei Industrial wären hilfreich.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Wissen Sie, wenn Sie sich das gesamte Infrastructure-Geschäft ansehen, dann hatten wir im Quartal Stornierungen von insgesamt weniger als 30 Mio. USD. Ich würde das normal nennen. Wir haben beim Energy-Geschäft nichts gesehen, wir hatten weniger als 30 Mio. USD, und ein Teil davon entfiel auf Oil & Gas.

Bei Aviation haben wir im Wesentlichen keine Stornierungen. Wir hatten keine CSA-Kündigungen. Ich denke also, wenn Sie sagen, wie sehen Sie die Auswirkung der Kreditmärkte, dann würde ich sagen, man sah sie in der Sparte Healthcare. Die Krankenhäuser sprechen ganz eindeutig über Finanzierung und darüber, ob sie einige der Projekte, die sie vielleicht geplant hatten, weiterführen, oder ob sie sie verschieben, abhängig davon, ob sie Finanzmittel bekommen. Wir spüren das zu Teil.

Und in den langzyklischen Infrastructure-Geschäften haben wir es noch nicht gespürt. Ich denke, man sieht es bei Financial Services ganz klar daran, ob die Menschen in der Lage sind, Asset Sales zu finanzieren, und das entwickelt sich offensichtlich sehr solide.

Wir sind dabei also vorsichtig. Wir beobachten die Situation, aber ich denke, viel von dem, was wir sicher in den langzyklischen Geschäften im kurzfristigen Auftragsbestand haben, sind Projekte, die bereits gut im Gange sind und bei denen die Finanzierung bereits steht. Viele davon werden von globalen Regierungen und Staaten gesteuert, die diese Projekte abschließen werden, weil sie die Energiegewinnung steigern oder eine bessere Öl- oder Gasverteilung erreichen müssen.

Kurzfristig ist dieser Auftragsbestand ziemlich beruhigend. Ich denke also, man muss vorsichtig sein. Man muss sicherstellen, dass man sich dessen bewusst ist und darüber nachdenkt, aber wir haben noch nichts gesehen.

---

**Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst**

Dann spezifisch zu Healthcare, wie viel des Gewinndefizits würden Sie sagen entfiel auf eingefrorenes Kapital bei Krankenhausinvestitionen gegenüber den kontinuierlichen Rückerstattungsfragen in Verbindung mit dem Defizitabbau?

---

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

Das lässt sich meiner Meinung nach schwer sagen, Deane. Ich denke, da wird wahrscheinlich ein bisschen sein, aber ich glaube, der Markt hat sich bewegt hin zu – in der ersten Jahreshälfte gab es bereits einen Rückgang von 5%, und mein Gefühl sagt mir, die Zahl wird wahrscheinlich in diesem Bereich liegen. Es gibt viel DRA, und vielleicht etwas Kapital. Aber –

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Ein Teil der 200 Mio. USD, die wir sehen (unhörbar), kamen von der Verschiebung von Projekten.

---

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

Ich denke, die gute Nachricht lautet, dass die globale Nachfrage im 3. Quartal auf dem Niveau des 2. Quartals lag, und ich denke, dass ist momentan wirklich die Stärke des Geschäfts.

---

**Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst**

Großartig, nur noch eine letzte Frage. Während Sie diese Zeit der Volatilität sowohl bei Ihren Geschäftsbereichen als auch den Märkten allgemein durchlaufen, könnte es eine Veränderung bei der Abgabe eines Quartalsausblicks geben? Wir alle wissen, dass eine Reihe der großen Mischkonzerne nur jährliche Vorgaben nennen. Können Sie sich ein Szenario vorstellen, in dem GE diesem Muster folgt? Also den Jahresausblick auf vorausschauender Basis gibt. Sagen Sie uns doch bitte, wie Sie heute darüber denken.

---

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

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

Wissen Sie, Deane, ich denke, es ist ein großartiger Zeitpunkt, um diesen Gedankenprozess im Unternehmen zu verfolgen. Ich denke momentan, wir planen, mit den Anlegern zu reden, zu sehen, wohin sich das Umfeld entwickelt, und wir werden im Dezember mehr darüber reden, wie wir 2009 und die Zeit danach betrachten.

Aber wir befassen uns intensiv damit. Wir denken darüber nach. Ich denke, was auch immer wir wollen – was auch immer wir am Ende machen, wir wollen sicherstellen, dass es den Anlegern nützt und widerspiegelt, wie sich die Menschen, die Aktien von uns besitzen, wünschen, dass wir in Zukunft über das Unternehmen reden.

---

**Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst**

Großartig, Danke.

---

**Gesprächsleiterin**

Christopher Glynn, Oppenheimer.

---

**Christopher Glynn – Oppenheimer – Analyst**

Nur zu den Anmerkungen zum Triple-A-Rating, über die Zusage, dieses aufrecht zu erhalten anstatt zu sagen, dass Sie sich keine Sorgen machen, ich weiß nicht, ob ich da zu viel hineinlese.

Aber im Wesentlichen sehe ich, dass Sie weiterhin Geschäfte generieren, die Aktionärsdividende aufrecht erhalten. Wäre das ein ziemlich starker Kommentar, dass Sie sich einfach keine Sorgen machen?

---

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

Nun, lassen Sie mich sicherstellen, dass ich mich da klar ausdrücke. Ich mache mir keine Sorgen, aber ich will sicher sein, dass alle verstehen, dass wir das Unternehmen so führen, dass es ein Triple-A-Rating hat. Das ist eindeutig ein sehr hohes Rating. Viele Unternehmen haben das nicht. Also setzen wir uns dafür ein.

Das heißt, wir werden proaktive Schritte ergreifen, wie die Kürzung der GECS-Dividende und die Stärkung der Leverage-Kennziffern und die Reduzierung unsere Abhängigkeit von CP. Wenn wir Kapital aufbringen mussten, um ein als solches empfundenen Liquiditätsproblem zu lösen, dann haben wir das getan.

Das meine ich damit. Es ist nichts, worüber ich mir Sorgen mache. Wir wollen sicherstellen, dass wir das Unternehmen so leiten, dass es mit Triple-A bewertet ist, und wir sind diesbezüglich zuversichtlich. Aber natürlich muss man dafür sorgen, dass man mit den Maßnahmen, die man ergreift, die Eigentümer der Obligationen schützt, und wir sind der Auffassung, dass wir dabei sehr proaktiv und sehr konsequent vorgehen.

Wenn ich also sage, dass wir uns für Triple-A einsetzen, dann nicht, weil ich mir deswegen Sorgen mache. Vielmehr ist es eine Philosophie unserer Geschäftsführung, vom Vorstand über das Führungsteam bis weiter nach unten.

---

**Christopher Glynn – Oppenheimer – Analyst**

Okay, dann nur noch etwas mehr zur Finanzierung. Reden wir über die Deckungskapazität für die Commercial Papers. Beseitigen nach Ihrer derzeitigen Auffassung die Schritte der Regierung wirklich die Aussicht, dass die Kreditlinien angezapft werden müssen?

Dann langfristig weniger als ein Jahr, für nächstes Jahr, könnten Sie uns etwas mehr darüber sagen, wie Sie dazu stehen?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Sicher, wenn Sie sich unseren Liquiditätsplan betrachten, dann war eines unserer Ziele, dass im 4. Quartal, am Ende des 4. Quartals unsere liquiden Mittel plus unsere Kreditlinien höher sind als unser CP-Bestand. Mit den Equity-Raten haben wir dieses Kapitalpolster aufgebaut, wir könnten also sagen, dass wir das heute haben.

Wenn Sie sich die Möglichkeiten betrachten, die uns zur Verfügung stehen, so haben wir zum einen einen sehr guten breiten CP-Markt. Wir hatten keine Schwierigkeiten, uns zu finanzieren. Wir sind der Ansicht, dass die Schritte, die wir ergriffen haben, und die Maßnahmen der

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

Fed den CP-Markt in Bezug auf uns sogar noch zuversichtlicher machen, und wir haben das auch festgestellt. Wir finanzieren uns nach wie vor ohne Probleme zu sehr niedrigen Sätzen.

Ich denke, wir haben die Kreditlinien aus einem Grund. Sie dienen dem Schutz. Sie sind zugesagt. Es geht um Institutionen mit AA-Rating oder besser. Bei dieser Kreditlinie sind über 70 Menschen beteiligt. Wir haben bilaterale und wir haben syndizierte Kreditlinien. Sie dienen dem Schutz.

Die Fed-Fazilität dient meiner Ansicht nach dem Schutz der CP-Investoren und unserer Kunden. Ich denke, das ist sehr positiv – und falls das unseren Kunden mehr Liquidität verlieh, so denke ich, das würde uns zur Verfügung stehen und wäre sicherlich eine Priorität vor dem Rückgriff auf die Kreditlinien, wenn das erforderlich wäre.

Wir werden abwarten müssen, was jetzt geschieht. Wir planen nicht, etwas davon einzusetzen, aber wenn wir es doch tun würden, dann würde ich sagen, dass die Fed-Fazilität eine großartige Liquiditätsfazilität für unsere Kunden darstellt. Ich denke, das ist ein sehr großer Vorteil, und wir setzen uns dafür ein, dass wir wissen, wie es funktioniert, und dass wir Zugang dazu haben und es einsetzen könnten, falls wir wollen.

---

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

Chris, ich glaube, wir hielten es einfach für vernünftig, in diesem Zyklus so viele Absicherungen wie möglich zu haben. Ich würde sagen, als Erstes geht es um das Triple-A-Rating, worüber Keith ja schon gesprochen hat. Trotz all dieser Volatilität hatten wir nie Probleme auf dem CP-Markt. Wir erhalten viel Unterstützung von den Investoren, das ist also so eine Art Phase Eins.

Bei Phase Zwei ging es meiner Ansicht nach darum, mehr Cash in das Unternehmen zu bekommen, daher erhöhten wir das Tempo bei unserem Liquiditätsplan und brachten das sozusagen vom Tisch, Cash plus Kreditlinien höher als CP.

Dann kam Phase Drei, da ging es in meinen Augen um die Arbeit der Fed, die wirklich den ganzen Markt schützt, und da GE ein Teil dieses Marktes ist, ist dies, wie ich glaube, ein weiteres großartiges Signal.

Ich meine also, unsere Investoren dürften diese Verteidigungslinien wirklich sehr positiv einstufen. Ich glaube einfach, wir haben einige große Sorgen einfach vom Tisch gebracht. Und genau das wollten wir auch.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Ich denke, das passt auch zu Ihrer Anmerkung zu den langfristigen Krediten. Betrachtet man sich – wir haben einen Liquiditätsplan und einen Origination-Plan zusammengestellt, also belaufen sich dieses Jahr die langfristigen Kredite auf 70 Mrd. USD. Ursprünglich hatten wir 80 Mrd. USD geplant. Wir werden das nicht machen, diese 10 Mrd. USD langfristigen Kredite im 4. Quartal.

Wir werden Originations und Inkasso wirklich straff managen, und daher werden wir in der Lage sein, den CP-Bestand bis Ende des Jahres auf unter – etwa 80 Mrd. zu bringen und keine langfristigen Kredite im 4. Quartal aufnehmen müssen.

Man kann sehen, dass wir 2009 Fälligkeiten in Höhe von 66 Mrd. USD bei GECS haben. Derzeit lautet unser Plan, dass wir etwa 60 Mrd. USD emittieren werden, ein deutlicher Rückgang gegenüber früheren Jahren. Es werden also weniger GE-Anteile auf dem Markt sein, und wir gehen davon aus, dass wir dazu in der Lage sein werden.

Falls es bei den Märkten für langfristige Kredite mehr Probleme geben sollte, die sich ins 1. Quartal hinein fortsetzen, dann würden wir im 1. Quartal beim Management von Originations gegenüber Inkasso weiterhin so vorgehen wie im 4. Quartal. Wir sind ganz klar sehr flexibel bei unserer Handhabung dieser Fälligkeiten im 1. Quartal, wir haben sogar die Möglichkeit zur Reduzierung der Gesamtfälligkeiten nächstes Jahr auf den Märkten für langfristige Kredite.

Wir gehen also meiner Einschätzung nach sehr vernünftig vor. Wir planen hier ein wirklich schwieriges Szenario ein. Und falls die Schuldenmärkte offen sind, werden wir weiter nach Möglichkeiten Ausschau halten, um zu garantieren, dass wir davon profitieren.

---

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

Ich möchte nur noch hinzufügen, dass wir auch im Retailbereich wirklich stark sind, damit haben wir neue Finanzierungsmöglichkeiten, die wir meiner Ansicht nach erheblich ausweiten können.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

---

**Christopher Glynn – Oppenheimer – Analyst**

Danke schön.

---

**Gesprächsleiterin**

Nicole Parent, Credit Suisse.

---

**Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin**

Guten Morgen. Eine kurze Frage zu Healthcare. Ich habe glaube ich nichts zu den OEC-Auslieferungen gehört, dazu, wo wir heute stehen in Relation zu dem, wo wir heute stehen wollten, und zu den Aussichten für den Rest des Jahres.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Ja, wir haben OEC-Auslieferungen, ich werde hier eine Zahl für Sie ausgraben müssen, Nicole. Wenn ich nachsehe, dann hatten wir im Quartal Aufträge in Höhe von 56 Mio. USD, das war also ein gutes Zeichen. Die Auslieferungen belaufen sich auf 9.900. Insgesamt hatten wir 395 Einheiten, ein Umsatz von ungefähr 50 Mio. USD im Quartal. Ich denke also, bei OEC läuft alles gut. Die Auslieferungen setzen sich fort. Wir erhalten nach wie vor positive Aufträge auf dem Markt, und im 4. Quartal dürfte sich dies verbessern.

---

**Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin**

Okay. Ich weiß es zu schätzen, in Bezug auf das Risiko bei Infrastructure, das Sie angesprochen habe, ich weiß die Informationen dazu zu schätzen. Wenn man sich die Aufträge bei Equipment im Quartal ansieht, ein Plus von 5%, Sie haben bei Oil & Gas ein leichtes Abrutschen in das 4. Quartal eingeräumt.

Können Sie uns vielleicht etwas dazu sagen, wenn Sie sich diesen Unternehmensbereich ansehen, wie Sie bei Stornierungen gegenüber Verschiebungen vorgehen?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Nun, wir haben bisher noch keine Stornierungen verzeichnet. Ich denke, wenn man sich ansieht, was wir gegen Ende des 3. Quartals unternahmen, wir hatten etwa sechs Deals im Oil & Gas-Geschäft, die ursprünglich in die Prognose einbezogen waren. Der Wert dieser Geschäfte lag durchschnittlich bei etwa 45 Mio. USD. Diese wurden ins 4. Quartal verschoben.

Wir hatten einen Auftrag von etwa 150 Mio. USD von einem nationalen Ölunternehmen, dieser wurde in das 4. Quartal verschoben. Wir denken, dass wir ihn im 4. Quartal erhalten werden.

Ich glaube also, ein Großteil davon war Timing. Wir werden abwarten müssen, wie sich das 4. Quartal zu Beginn darstellt, ob andere Aufträge durch Finanzierungsfragen betroffen sind. Ich halte das für einen wichtigen Punkt, und wir beobachten ihn genau. Wir haben noch nichts davon gemerkt.

---

**Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin**

Okay. Eine kurze Frage zur Gewinn- und Verlustrechnung, Keith. Die Konzern- und Eliminierungszahlen waren im Quartal deutlich niedriger. Sie haben gerade die Neuausweisung herausgegeben. Was ist darin enthalten? Warum fielen die Zahlen im Quartal so niedrig aus? Wie sollen wir uns das Ergebnis für das 4. Quartal und die weitere Entwicklung für 2009 vorstellen?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Nun, im 3. Quartal, wenn Sie sich dieses Jahr betrachten, man muss zum letzten Jahr zurückgehen. Wenn Sie sich erinnern, wir hatten den großen Gewinn bei nicht fortgeführten Geschäften bei Plastics, und wir hatten 0,05 USD nach Steuern aus der Umstrukturierung bei fortgeführten Geschäften und auf Konzernebene.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

Wenn man also die Zahlen im Jahresvergleich ansieht, hatten wir letztes Jahr eine große Belastung auf Konzernebene, und das haben wir dieses Jahr nicht. Ich denke, das ist der Hauptfaktor.

Wenn man sich dieses Jahr auf Corporate-Ebene auf das Jahr hochgerechnet ansieht, ohne den Vergleich, dann hatten wir im Quartal Umstrukturierungen von etwa 200 Mio. USD auf Corporate-Ebene, ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr. Wir hatten etwa 100 Mio. USD aus dem Verkauf eines Garantiegeschäfts bei Corporate, was sich im 2. Quartal in gleicher Höhe als Belastung ausgewirkt hat. Dann verkauften wir es im 3. Quartal und verkehrten die Belastung aus dem 2. Quartal um.

Das sind also die größten Posten. Ich denke, auf das Jahr hochgerechnet ergeben sich Aufwendungen von einigen Hundert Millionen Dollar.

---

**Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin**

Sie meinen, auf Quartalsbasis?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Ja, auf Quartalsbasis.

---

**Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin**

Okay, prima. Dann nur noch eine kurze Frage an Jeff. Jeff, was denken Sie, als was für ein Unternehmen sollten wir uns GE in den nächsten drei Jahren vorstellen? Als Triple-A-Unternehmen? Als Wachstumsunternehmen? Als Infrastrukturunternehmen? Vielleicht könnten Sie uns Ihre Sicht darlegen, wie Sie die Vision für das Unternehmen artikulieren würden.

---

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

Nicole, ich würde sagen, dass wir uns weiterhin dafür einsetzen, ein in den Bereichen Infrastructure, Media und Financial Services tätiges Unternehmen zu bleiben. Ich denke, wir werden stärker global ausgerichtet sein, weniger innerhalb der Vereinigten Staaten. Wahrscheinlich werden 70% unserer Einnahmen im Industrial-Bereich aus Services stammen, langzyklischen Services, geschützt durch Technologie. Wir werden weiterhin ein hoch leistungsfähiges ausführendes Unternehmen sein.

Ich denke, bei Financial Services werden wir in den Bereichen eine Konsolidierung vollziehen, wo wir den offensichtlichsten Wettbewerbsvorteil haben, und das ist überall bei Commercial Finance, überall bei den Vertikalen, und im Verbraucher- und gewerblichen Geschäft auf Emerging Markets.

Also Infrastructure, Media, Financial Services. Global, High-Tech, sehr stark auf Services fokussiert und finanziell stark.

---

**Nicole Parent – Credit Suisse – Analystin**

Großartig. Danke.

---

**Gesprächsleiterin**

John Inch, Merrill Lynch.

---

**John Inch – Merrill Lynch – Analyst**

Vielen Dank, und guten Morgen. Zuerst das Leverageziel von 6 zu 1, vielleicht war mir da etwas nicht ganz klar. Ich hatte gedacht, das Ziel gilt für Ende 2008, aber die Folien sagen Ende 2009.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Es war immer Ende 2009. (mehrere Redner) Immer Ende 2009, und es beinhaltet die Vorteile aus der Hybridfinanzierung, die wir in den letzten Jahren vorgenommen hatten.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

**John Inch – Merrill Lynch – Analyst**

Okay. Also Keith, Sie haben uns Ihre Erwartung zu den Verlusten genannt. Heißt das immer noch – ich glaube, Sie hatten zuvor gesagt, Ihrer Ansicht nach würden auf Capital insgesamt inkrementelle Rückstellungen, die die GuV durchlaufen, in Höhe von etwa 1 Mrd. USD nächstes Jahr zukommen. Gilt diese Zahl noch? Ist sie wahrscheinlich ein bisschen höher?

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Ja, das war in der Mitte der Bandbreite nach Steuern. Wenn man sich also ansieht, was ich heute gesagt habe, das ist immer noch in der Mitte der Bandbreite auf Nachsteuerbasis. Wissen Sie, es könnte am oberen Ende dessen, was ich heute gesagt habe, etwas höher sein, und es könnte am unteren Ende etwas niedriger sein.

**John Inch – Merrill Lynch – Analyst**

Das ist in Ordnung. Gab es noch etwas bei den nicht fortgeführten Geschäften im Quartal, nur aus Neugier?

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Das Einzige bei den nicht fortgeführten Geschäften im Quartal, wir sind aus Japan ausgestiegen. Das war das letzte Quartal der operativen Ergebnisse des Japan-Geschäfts. Und das ist hierin enthalten. Ich denke, es ging um etwa 150 Mio. USD. Das ist also jetzt abgeschlossen und fertig.

**John Inch – Merrill Lynch – Analyst**

Nur noch aus finanzieller Sicht, es scheint offensichtlich, dass es keinen Grund gibt, über eine Kürzung der Dividende nachzudenken. Vielleicht Jeff oder Keith, ich denke allerdings nur strategisch, die Dividende ist ein so hoher Ertrag, wäre es in diesem Umfeld nicht sinnvoll, eine Kürzung nur zur weiteren Kapitalerhaltung zu betrachten? Oder wie sollten wir das Ihrer Ansicht nach sehen?

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Wir haben uns natürlich umfassend mit der Dividende beschäftigt. Wenn man sich ansieht, was wir geändert haben, es sind vorübergehende Änderungen bei GE Capital, um die Bilanz zu stärken. Es sind keine dauerhaften Änderungen. Wir glauben, dass wir weiterhin ein sehr solides Financial Services-Geschäft haben werden, dass wir Ende 2009, Anfang 2010 in der Lage sein werden, wieder zu einer Dividende von GE Capital von über 10% zurückzukehren.

Wir haben sehr solide Industrial-Geschäfte, die einen hohen Cashflow generieren. Wenn Sie anfangen mit dem Reingewinn von 11 Mrd. USD bis 12 Mrd. USD bei Industrial, wir haben in den vergangenen Jahren durchschnittlich 2 Mrd. USD aus Betriebskapital erzielt, auch wenn man 1 Mrd. USD dafür hineinsteckt.

Wir haben Beschäftigungspläne. Und wir haben eine GECS-Dividende, die herauskommt, die 10%. Sie reden von 17 Mrd. USD oder 18 Mrd. USD gegenüber einer Dividende von 13,5 Mrd. USD.

Wir denken also, sie ist 2009 geschützt. Wir brauchen das Geld, das wir aufgebracht haben, in keiner Weise zur Auszahlung der Dividende. Es ist ganz eindeutig eine sehr hohe Ausschüttungsquote, aber wir haben sie im Auge, wenn man sich 2010 und 2011 betrachtet, wir haben das natürlich durchdacht. Und wir denken, wir bekommen die Ausschüttungsquote bis 2011 wieder hinunter in den niedrigen 50%-Bereich.

Das ist in meinen Augen ein Punkt, der uns sehr wichtig ist. Wir haben uns natürlich unseren Cashflow bei Industrial angesehen. Wir haben einen gewissen Cashflow aus GECS. Er liegt nicht bei Null. Und wir sind der Ansicht, dass wir in einer Position sind, um diese Dividende zu schützen, auch in einem sehr schwierigen Umfeld.

**John Inch – Merrill Lynch – Analyst**

Vielen Dank.

**Gesprächsleiterin**

Jeff Sprague, Citi Investment.

---

**Jeff Sprague – Citigroup – Analyst**

Vielen Dank. Guten Morgen alle zusammen. Ich möchte nur kurz ein bisschen genauer auf die Neugestaltung des Geschäftsmodells eingehen. Ich meine, es ist klar, dass Sie hier einige tolle Spreads haben. Aber wenn Sie sich die Abhängigkeit von den Märkten für Wholesale Funding in der Zukunft ansehen, ändert das Ihre Wachstumsprioritäten im Geschäft?

Ich meine, es ist klar, dass Sie versuchen, das CD-Geschäft voranzutreiben, um einige Einlagen in die Gleichung einzubringen. Aber es sieht so aus, als ob Ihre Kapitalkosten klar nach oben tendieren. Die Aufbringung neuen Eigenkapitals war sicherlich kostspielig. Wenn man das also alles zusammennimmt und über die gesamten Kapitalkosten für das Unternehmen nachdenkt, schätzen Sie dann manche vertikalen Märkte im Segment Financial Services, auf denen Sie aktiv sein wollen, anders ein?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Nun, der größte Punkt für uns lautet, dass wir die globalen Vermögenswerte im Verbraucherbereich handhaben müssen, die eine sehr hohe ROE aufweisen, mit geringen Mengen an Eigenkapital und viel Leverage. Der Hypothekenbestand ist ein klassisches Beispiel. Wir haben einen globalen Hypothekenbestand von 70 Mrd. USD. Uns gefällt die Assetkategorie und alles, aber zukünftig ist das natürlich keine Priorität für uns, denn es belastet ein Wholesale Funding-Modell.

Ich denke, wenn man sich, wie Jeff gesagt hat, den Kern von Commercial Finance ansieht, dann ist das etwas, worin wir herausragende Leistungen bringen können. Wir haben eine ausgezeichnete Wettbewerbsposition mit unserem Vertrieb. Das ist ein Vorteil, den andere nicht haben. Wir haben ausgezeichnetes Fachwissen mit unserem Risikomanagement und Underwriting, ob bei GECAS oder bei Energy Financial Services. Das sind für uns sehr starke Wettbewerbsvorteile.

Natürlich sind das alles hinsichtlich des Vertrauens auf ein Wholesale Financing-Modell geringere Leverages. Daher denke ich, man muss sich vor allem auf die globalen Vermögenswerte im Verbrauchergeschäft mit sehr hohem Leverage konzentrieren. Und wir müssen natürlich sicherstellen, dass wir das Risiko und unsere Kapitalkosten einpreisen, Jeff. Daran besteht gar keine Frage.

Und heute ist das kein Thema. Ich meine, bei allem ist das Risiko neu eingepreist worden, und man erzielt eine Rendite sogar bei diesen inkrementellen Kapitalkosten.

Meiner Ansicht nach ist es also in gewisser Weise ein Neumix des Geschäfts zurück zu mehr dem Kerngeschäft von GE Capital, und das ist der Pfad, auf dem wir uns befinden.

---

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

Ich denke, wir haben eine Zeit, Jeff, wer weiß, wie lange sie andauert, wo sogar potenziell etwas höhere Kapitalkosten auf dem Markt mehr als eingepreist werden können. Ich denke also, die Tendenz bei unseren Renditen wird in dieser Zeit weiter aufwärts gehen.

Ich glaube nicht, dass das ewig andauern wird. Aber vielleicht dauert es einige Jahre an, und ich glaube, das macht das Geschäft attraktiv.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Der andere Punkt sind ganz klar unsere Maßnahmen zu Fragen der Liquidität. Ich glaube, bei einem Wholesale Financing-Modell will man die Abhängigkeit von diesen Märkten für Commercial Papers reduzieren, und genau das machen wir. Wir werden nächstes Jahr den Commercial Paper-Bestand auf etwa 75 Mrd. USD reduziert haben, mit einem Cashpool von 20 Mrd. USD bei GECS, der dagegen steht. Also wird allein der Commercial Paper-Bestand zu diesem Zeitpunkt unter den Kreditlinien liegen.

Ich denke, das ist der andere Punkt, den man ändern muss, wenn man sich dieses Wholesale Funding-Modell ansieht, weniger Leverage, weniger Abhängigkeit von den High-Leverage-Produkten und ein anderer Rahmen in Bezug darauf, wo man dieses Geld am Markt bekommt, Jeff.

---

**Jeff Sprague – Citigroup – Analyst**

Ich versuche, zu verstehen, ob es eine strategische Nuance beim Halten dieses Liquiditätspools bei der Muttergesellschaft gibt. Implizit reduziert er den Leverage von GE Capital, wenn es nach unten verlagert würde. Stattdessen bleibt er als Liquiditätspool bei der Muttergesellschaft. Aber gibt es einen besonderen strategischen Grund, warum er bei der Muttergesellschaft bleibt?

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Das verleiht uns maximale Flexibilität.

---

**Jeff Sprague – Citigroup – Analyst**

Dann lautet der nächste Teil dieser Frage, schätze ich – momentan ist wahrscheinlich nicht die beste Zeit, um irgendwelche dramatischen Schritte mit dem Portfolio zu unternehmen, vermute ich. Aber wenn Sie, sagen wir einmal, GE Money eines Tages ausgliedern würden, dann kann man annehmen, dass es ganz klar eine Kapitalspritze benötigen würde. Es scheint, dass –

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Natürlich. Ja, dem wäre so. Ich meine, natürlich, auf eigenständiger Basis wäre das nötig, und wir hatten dieses Gespräch schon früher. Ich denke, es sind sehr anspruchsvolle Märkte, um darüber zu sprechen.

Aber was wir letztlich langfristig damit machen, unsere Absicht war es nicht, aus strategischer Sicht etwas Negatives zu signalisieren. Es ist nur so, dass – mit einem Cashpool auf Corporate-Ebene können wir den Plan für GECS umsetzen, und das werden wir tun. Wenn es dabei irgendwelche Stolpersteine gibt, haben wir Schutz und Sicherheit.

Wir brauchten ihn für Liquidität, nicht für Kapital. Am Ende des Tages haben wir die größte Flexibilität, wenn wir diesen Pool auf Corporate-Ebene behalten.

Aber letztendlich, natürlich, mit einigen strategischen Transaktionen wie einer Ausgliederung oder ähnlichem, oder der Herbeiführung einer Trennung, für die man mehr Kapital braucht, dann hat man vielleicht auch mehr Flexibilität für so etwas.

---

**Jeff Sprague – Citigroup – Analyst**

Dann nur zum Abschluss, nicht um auf diesem Punkt Oil & Gas herumzuhacken, aber es scheint, als ob sich der Ton geändert hat. Wissen Sie, als die Ölpreise wirklich nach oben schnellten, hieß es, Projekte beruhten auf 40 USD und 50 USD für Öl. Jetzt sinkt er, und wir hören quasi – oh, übrigens, eigentlich sprechen wir eher von 80 USD. Man wird etwas vorsichtiger, was die Wirtschaftsfragen von Projekten angeht.

Verspüren Sie so etwas wie eine wirkliche Neubewertung der zukünftigen Richtung des Investitionsaufwands bei Oil & Gas? Nicht nur im 4. Quartal, sondern in den nächsten ein oder zwei Jahren?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Nun, ich glaube, auf den Öl- und Gasmärkten sind einige Dinge geschehen. Zum einen verspürt das Ressourcensystem große Nachfrage, richtig? Das Lieferkettensystem. Die EPCs sind praktisch voll. Es gab eine Kosteninflation. Projekte sind im Wesentlichen – die Dinge, die man heute macht, sind schon ein bis zwei oder drei Jahre draußen.

Ich denke also, es wird natürlich gesagt, okay, was muss ich mit diesem nächsten Projekt machen und wann fange ich es an?

Der ermutigende Faktor für uns lautet, wenn man sich all die Gegebenheiten in Verbindung mit Öl ansieht, die leicht zu erschließenden Öl- und Gasfelder sind erledigt. Die Reserven verringern sich. Die Volkswirtschaften weltweit zeigen keinen Rückgang der Nachfrage nach globalen fossilen Brennstoffen. Wir werden an schwierigeren Orten bohren müssen. Wir werden Öl und Gas aus anderen Ressourcen beziehen müssen, zum Beispiel in Kanada und vielleicht an anderen Orten.

Claudi Santiago, der das Geschäft leitet, war vor kurzem Anfang September auf einer Konferenz, und er sprach über 68 Mrd. USD sichtbarer Möglichkeiten, an denen er mit den nationalen Ölunternehmen arbeitet, und mit den Möglichkeiten weltweit. Nun, das ist keine Zahl, die wir als Aufträge erhalten werden, aber es ist ein Hinweis darauf, dass dort draußen immense Nachfrage herrscht – dass man weiter planen muss als bis zum 3. Quartal 2009.

---

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

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008

Wissen Sie, Jeff, ich glaube, ein Punkt, der uns und unseren Kunden hilft, ist die Möglichkeit einer leichten Deflation bei diesen Rohstoffen. Mehr als alles andere war es ein bisschen ein Kapazitätsengpass, vor allem bei Oil & Gas. Für uns, wenn es einen 10%igen Rückgang bei Stahl oder Aluminium oder anderen Dingen, die wir kaufen, gibt, dann wirkt sich das finanziell wirklich aus. Und ich glaube, einige unserer Kunden sind in der gleichen Position.

---

**Jeff Sprague – Citigroup – Analyst**

In Bezug auf Projektkosten, meinen Sie?

---

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

Genau.

---

**Jeff Sprague – Citigroup – Analyst**

Prima, vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Steve Tusa, JPMorgan.

---

**Steve Tusa – JPMorgan – Analyst**

Guten Morgen. Nun, Sie haben nach wir vor eine ganz schöne Menge Immobilien verkauft. Es waren glaube ich 2,6 Mrd. USD, und 2,8 Mrd. USD letztes Quartal. Und Sie haben in Verbindung mit dem Thema Fremdkapital die 500 Mio. USD GE-Finanzierung erwähnt. Gibt es dieses Quartal eine vergleichbare Zahl zu den 500 Mio. USD?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Es waren weniger als 100 Mio. USD.

---

**Steve Tusa – JPMorgan – Analyst**

An Verkäuferfinanzierung?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Ja.

---

**Steve Tusa – JPMorgan – Analyst**

Okay, prima. Ich denke, das war's. Danke.

---

**Gesprächsleiterin**

Nigel Coe, Deutsche Bank.

---

**Nigel Coe – Deutsche Bank – Analyst**

Danke. Guten Morgen. Also sind Services der große Rentabilitätsmotor für Infrastructure. Und die Serviceaufträge sind dieses Quartal um etwa 15% gestiegen, und in ähnlichem Umfang im vergangenen Quartal.

Überrascht Sie diese Stärke? Ist es nur auf eine Ausweitung des bestehenden Kundenstamms zurückzuführen, die sich in den letzten Jahren ergeben hat? Wie nachhaltig ist eine derartige Wachstumsrate angesichts des Drucks bei den Investitionsausgaben?

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Ich denke, wir werden hier einige Zeit lang ein zweistelliges Wachstum bei Services sehen. Zwei Dinge gehen hier vonstatten. Das eine ist das Wachstum des bestehenden Kundenstamms. Die Hälfte der CSM-Triebwerke der nächsten Generation sind noch nicht einmal gewartet worden, und sie werden da draußen eingesetzt.

Zum anderen hatten wir ein großartiges Geschäft mit Upgrades. Wenn man darüber nachdenkt, wenn man einen Vermögenswert nimmt, der dort draußen eingesetzt wird und entweder mehr Produktivität oder mehr Treibstoffeffizienz erreicht, dann wird man darin investieren. Es ist billiger, als den ganzen Ersatzzyklus zu durchlaufen.

Wir haben da ein fantastisches Geschäft bei allem gesehen, von Oil & Gas bis hin zu Aviation und Energy. Ich denke also, man wird die Auswirkungen des bestehenden Kundenstamms sehen, der auf der Basis der Nutzung weitere Wartungsarbeiten durchführen lässt, und dann wird man auch weiterhin viel großartige Upgrade-Geschäfte sehen, aufgrund der wirtschaftlichen Bedingungen in Verbindung mit Treibstoffeffizienz oder mehr Gewinnung oder mehr Vertrieb durch leistungsfähigeres Equipment.

Das sind also die zwei Punkte, die den Servicebereich bei uns vorantreiben. Ich denke, wir werden zweistellige Zahlen sehen. Ich weiß nicht, ob sie weiterhin auf so hohem Niveau liegen werden, aber wir prognostizieren für die Zukunft zweistellige Zahlen.

---

**Steve Tusa – JPMorgan – Analyst**

Okay, bedeutet das, dass der Serviceumsatz anzieht? Die Wachstumsrate zieht nächstes Jahr mehr im Hinblick auf den Umsatz als auf die Aufträge an?

---

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

Das dürfte so sein.

---

**Steve Tusa – JPMorgan – Analyst**

Dürfte? Okay. Nun noch eine zweite kurze Frage zu C&I. Sie sagten, die Vorbereitung für die Ausgliederung dauern an, aber da der Punkt maximaler Belastung für dieses Geschäft in etwa jetzt erreicht zu sein scheint, gibt es einen Grund, das möglicherweise im Portfolio zu behalten und einfach weiterzuarbeiten?

---

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

Nun, ich würde sagen, dass wir nichts unternehmen müssen. Wir halten die Strategie hinter der C&I-Ausgliederung nach wie vor für sinnvoll. Wir könnten es auf diesem Markt nicht machen, aber wenn sich die Märkte verbessern, werden wir uns damit befassen.

Zum Schluss möchte ich noch sagen, dass die Appliance-Sparte weltweit sehr begehrt ist. Es herrscht also großes Interesse an vielleicht Teilen von C&I. Ich denke, wir haben also viele strategische Optionen, die wir – wir müssen nichts auf die Schnelle machen, würde ich sagen.

---

**Steve Tusa – JPMorgan – Analyst**

Okay, prima. Dann noch einmal kurz eine Frage an Keith zum Steuersatz, dem Steuersatz von GE Capital. Es klingt so, als ob, so lange sich die Zinsspreads kurzfristig in Nordamerika weiter verengen, und so lange die Verlustrückstellungen in Nordamerika weiter steigen, es klang, also ob der Steuersatz von GE Capital weiter nach oben gehen wird.

---

**Keith Sherin – General Electric Company – SVP, Vice Chairman, CFO**

Für das 4. Quartal sehe ich ganz klar keine Erhöhung. Wir haben gesagt, dass wir negative -4 für das Jahr schätzen, und davon gehen wir derzeit für das 4. Quartal aus.

10. Okt. 2008 / 8:30 ET, GE – General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage im 3. Quartal 2008
--

Für nächstes Jahr erwarte ich den unteren einstelligen Bereich, das ist alles, was ich mir vorstellen kann. Ich glaube nicht, dass es nächstes Jahr ein negativer Satz sein wird. Aber noch einmal, dafür gibt es keine Pläne. Die einzige Prognose, die wir für 2009 für den Gesamtsatz geben, wäre ein konsolidierter Satz von 15%.

---

**Steve Tusa – JPMorgan – Analyst**

Prima, vielen Dank.

---

**Trevor Schauenberg – General Electric Company – VP IR**

Prima, wir hatten jetzt etwa 90 Minuten Diskussion, wir hatten heute wirklich eine großartige Diskussion. Ich möchte nun zum Abschluss das Wort noch einmal an Jeff Immelt übergeben.

---

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

Prima, Trevor. Danke, alle zusammen. Ich möchte noch einmal zwei Dinge ansprechen.

Erstens nur noch einmal eine Zusammenfassung all unserer proaktiven Maßnahmen zur wie ich denke beträchtlichen Reduzierung des Risikos für das Unternehmen, der Schutz des Triple-A, ich denke, die Aktienemission, die Cash generiert hat, wodurch meiner Meinung nach eine schnellere Erhöhung der Kreditlinien erreicht wurde, so dass diese den CP-Bestand übersteigen, ich denke, dadurch ist dieses Risiko praktisch vom Tisch.

Dann die Tatsache, dass das Fed-Window jetzt für die Branche verfügbar ist, ich glaube wirklich, in diesem volatilen konjunkturellen Umfeld haben wir gute Arbeit beim Schutz des Unternehmens und bei der Reduzierung des Risikos für das Unternehmen geleistet.

Zweitens möchte ich wirklich auf die Stärke des Geschäftsmodells hinweisen. Uns gefällt die Art und Weise, wie unser Infrastructure-Geschäft in diesem Umfeld aufgestellt ist. Noch einmal, es wird Risiken in Verbindung mit Finanzierung und Nutzung geben, aber wir haben viele Minderungsfaktoren für dieses Risiko durch unsere globale Reichweite, unsere Technologie, das lukrative Servicegeschäft und einfach unsere Fähigkeit, Geschäfte zu machen, Deflation zu erzielen, unsere Strategie umzusetzen, Cash zu generieren. Wir denken, all das wird sich positiv für Investoren auswirken.

Wir werden also bei der Weltwirtschaft einige stürmische und unruhige Zeiten erleben, aber das Unternehmen ist gut aufgestellt, um in diesem Umfeld eine bessere Performance als die Peer-Gruppe zu erreichen, und so führen wir das Unternehmen heute.

Also Trevor, danke. Ich weiß, unsere Diskussion hat heute lange gedauert, aber ich glaube, es war wichtig, so ins Detail zu gehen.

---

**Trevor Schauenberg – General Electric Company – VP IR**

Großartig. Vielen Dank, Jeff, und noch einmal Danke an Sie alle dafür, dass Sie sich heute die Zeit genommen haben. Das Material unseres Webcasts wird auf unserer Website veröffentlicht, und die Aufzeichnung wird ab heute Nachmittag verfügbar sein. Wie immer stehen Joanna und ich Ihnen heute für Ihre Fragen zur Verfügung. Nochmals vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

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

**AUSSCHLUSSKLAUSEL**

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

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