



Abschrift der Telefonkonferenz

GE - General Electric 3. Quartal 2007 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Veranstaltungsdatum/-uhrzeit: 12. Oktober 2007 / 8.30 Uhr Ostküstenzeit

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

FIRMENTEILNEHMER**Dan Janki***General Electric - VP von IR***Jeff Immelt***General Electric - Chairman und CEO***Keith Sherin***General Electric – CFO***TELEFONKONFERENZ-TEILNEHMER****Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Jeff Sprague***Citigroup - Analyst***Stephen Tusa***JPMorgan - Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse - Analystin***Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***Robert McCarthy***Banc of America Securities - Analyst***Nigel Coe***Deutsche Bank - Analyst***David Bleustein***UBS - Analyst***Ann Duignan***Bear Stearns - Analystin***Peter Nesvold***Bear Stearns - Analyst***PRÄSENTATION**

Moderator

Verehrte Damen und Herren, ich darf Sie zum Earnings Conference Call, der Telefonkonferenz über die Ertragslage des dritten Quartals 2007 bei General Electric herzlich begrüßen. Im Augenblick sind alle Teilnehmer auf Passiv-Modus geschaltet und können nur zuhören. Mein Name ist Bill und ich werde heute Ihr Konferenzkoordinator sein. (ANWEISUNGEN DES MODERATORS) Ich darf Sie daran erinnern, dass diese Konferenz für die spätere Wiedergabe aufgezeichnet wird.

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

Dan Janki – General Electric - VP von IR

Danke, Bill. Ich möchte Sie alle zur heutigen Telefonkonferenz zur Ertragslage des dritten Quartals begrüßen. Unsere Pressemitteilung über die Ertragslage ist heute um 6.30 Uhr herausgegangen und diese ist zusammen mit der Präsentation und ergänzenden Informationen auf unserer Website für Investoren abrufbar, und zwar unter der Adresse www.GE.com/investor.

Die heutige Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf unserer aktuellen Einschätzung der globalen Lage und des wirtschaftlichen Umfelds beruhen. Letztere können sich ändern. Heute werden wir Ihnen das aktuelle operative Ergebnis vom dritten Quartal bekanntgeben und einen Ausblick in das vierte Quartal geben. Zum Schluss haben Sie wie immer die Gelegenheit, Fragen zu stellen.

Für diese Themen haben wir unseren Vorsitzenden und CEO Jeff Immelt und unseren Vizevorsitzenden und CFO Keith Sherin bei uns. Ich gebe jetzt das Wort an Jeff weiter.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Schön, Dan. Guten Morgen, alle zusammen. Auf der ersten Seite möchte ich nur einige Highlights erläutern. Wir glauben, dass das Umfeld für GE nach wie vor positiv ist. Die globalen Märkte sind solide und das Risiko auf den Finanzmärkten nimmt neue Preise an. Dies spiegelt sich in den phänomenalen Wachstumsziffern wider. Unsere Umsätze sind um 12 % gestiegen, die Aufträge um 20 %, unsere Vermögenswerte haben um 23 % zugenommen und unser organisches Wachstum beträgt 8 %.

Trotz bestimmter einzelner Rückschläge haben wir eine solide operative Performance zu verzeichnen. Unser Finanzdienstleistungsgeschäft ist um 100 Mio. USD zurückgegangen. Unser Infrastrukturgeschäft hat gewissen Aufwind durch Programminvestitionen bekommen und einige Schwierigkeiten bei der Zeitplanung von Dienstleistungen zu verzeichnen gehabt, die sich im 4. Quartal erheblich verbessern werden. Unsere Aussichten im Infrastrukturgeschäft für das 4. Quartal sehen äußerst solide aus. Die Umstrukturierung hat uns 100 Mio. USD mehr gekostet als ursprünglich geplant. Diese Mehrkosten wurden durch einen geringeren Steuersatz leicht ausgeglichen, aber unser im laufenden Jahr bis Datum beträgt 18 % und entspricht damit der Jahresplanung.

Unser Aktienrückkaufprogramm geht weiter. Mit 14 Mrd. USD im Jahr 2007, von denen etwa 6 Mrd. USD für das 4. Quartal verbleiben, liegen wir gut in der Zeit. Das Kunststoffgeschäft haben wir mit Gewinn verkauft. Diesen Gewinn haben wir für die Umstrukturierung in unseren Industrial-Unternehmen eingesetzt, um die Kosten zu senken und ungünstige Umstände beim WMC-Geschäft in Japan auszuräumen. Und unsere Tendenz im vierten Quartal und im gesamten Jahr ist sehr solide: Wir erwarten einen Gewinn pro Aktie von 0,67 bis 0,69 USD, also eine Steigerung von 18 % bis 21 %.

Ein Blick aufs globale Umfeld: Wir sehen eine alles in allem günstige Weltwirtschaft; und ich werde nur kurz einige der diversen Segmente ansprechen, die für unsere Geschäftsbereiche relevant sind. Zunächst einmal sind die globalen Märkte nach wie vor sehr stark. Ich war vor einigen Wochen in Asien und habe dort vier oder fünf Länder besucht, und man sieht weiterhin überall solides Wachstum.

Die Infrastrukturmärkte sind nach wie vor sehr stark. Wir sehen überall in der Welt Aufträge und dieser Trend scheint sich zu beschleunigen anstatt zu verlangsamen. Unsere Vermögenswerte wachsen mit sehr hohen Gewinnmargen, so dass sich der Preis für unsere neu ins Portfolio aufgenommenen Anlagen weitgehend relativiert. Und die Werbemärkte, die ein ziemlich gutes Barometer für die Wirtschaft der USA darstellen, sind immer noch robust und die Preise für Streupläne sind hoch.

Zu den Faktoren, die in den letzten paar Monaten stagniert haben: Commercial Finance und überfällige Forderungen sind stabil. Die Kapitalmärkte sind volatil, aber wir glauben, dass sie auf dem Wege der Besserung sind und dass die US-Wirtschaft abgesehen vom Immobiliensektor allgemein gut dasteht. Wir rechnen mit einem soliden einstelligen Wachstum der Auftragsrate in diesen Bereichen.

Schwierig ist immer noch der Immobilien- und Subprime-Sektor. Die Lage dort ist angespannt und wir sehen, dass die überfälligen Forderungen bei den US-Verbrauchern leicht steigende Tendenz aufweisen. Und der Healthcare-Markt in den USA ächzt immer noch unter dem Deficit Reduction Act (Gesetz der Defizitverminderung). Wir meinen, dass GE in diesem Umfeld sehr gut mit unseren globalen Stärken, unserer Infrastrukturtechnologie, unserem vielfältigen Geschäftsportfolio, unserer hervorragenden, mit AAA bewerteten Bilanz und unserem Risikomanagement sehr gut positioniert sind. Und wir glauben, dass die Umstrukturierung uns eine wirkliche Verbesserung unseres Portfolios und die Reduzierung von Risiken ermöglicht hat.

Nur einige der aussagekräftigsten Metriken für das Quartal. Das Wachstum bleibt, wie schon gesagt, extrem stark: Aufträge um 20 % gestiegen, Umsätze um 12 %, Vermögenswerte um 23 %, organisches Wachstum von 8 %. Gewinn pro Aktie planmäßig, im weiteren Verlauf um 9 % gestiegen und Jahresüberschuss um 15 % gestiegen. Erträge zielgemäß mit 18,5 % und so wie es aussieht, werden wir unser Ziel von 20 % bis 2008 erreichen.

Die Gewinnspannen hatten ungünstige Bedingungen, die wir durch das Healthcare-Portfolio und das Dienstleistungsportfolio im Bereich Anlagen nicht ausgleichen konnten. Aber bis jetzt haben wir immerhin eine Steigerung von 70 Basispunkten für das laufende Jahr erreicht und machen weiterhin Fortschritte und arbeiten sehr hart daran, die Gewinnspannen zu steigern. Der Cashflow sehr stark: der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit des Bereichs Industrial um 16 % gestiegen. Dieses Plus haben wir für das Rückkaufprogramm mit eingesetzt. Also insgesamt eine solide Quartalsperformance und wir meinen, dass wir für das Jahr gut positioniert sind.

Was die Umsetzung der langfristigen Strategie angeht, wäre hier wie immer die Investition in führende Geschäftszweige zu nennen. Wir denken, dass wir wirklich breit angelegte Stärken sehen können; das Wachstum in den Geschäftsbereichen Infrastruktur, Commercial Finance, NBCU beschleunigt sich. Der Zeitpunkt und der Preis, zu dem wir das Kunststoffgeschäft verkauft haben, waren aus meiner Sicht ideal, weil wir das dadurch freigewordene Kapital in gute Akquisitionen wie Sondex und Oxygen investieren können. Wir denken auch, dass der Ausstieg aus dem japanischen Privatkreditgeschäft und dem WMC-Geschäft unser Risiko für die weitere Zukunft reduzieren wird.

Vom Gesichtspunkt der Ausführung aus sind Cashflow, Erträge und Rückkaufprogramm planmäßig und extrem stark. Und wie gesagt, bis jetzt 70 Basispunkte für das laufende Jahr bei den Gewinnspannen - darauf können wir uns als wichtiges Projekt konzentrieren. Der Wachstumsprozess an sich ist meiner Ansicht nach kaum zu übersehen. Wir gehen von einem weiteren organischen Wachstum von mindestens 8 % aus. Die Umsätze bei den Dienstleistungen sind gut. Das globale Wachstum ist nach wie vor sehr stark. Die bahnbrechenden Innovationen, insbesondere die Ökoprodukte, sind mit einem Umsatzwachstum von 5 Mrd. USD im Quartal sehr solide und das Team arbeitet äußerst solide und engagiert daran, gute Resultate für die Investoren zu liefern.

Soweit ein Überblick. Ich gebe jetzt das Wort an Keith weiter, der Ihnen einige Einzelheiten über die Geschäftstätigkeit liefern wird.

Keith Sherin - General Electric - CFO

Vielen Dank, Jeff. Ich fange an mit den Aufträgen. Wir hatten wiederum ein hervorragendes Quartal, was die Aufträge angeht. Auf der linken Seite können Sie sehen, dass die Aufträge für Großanlagen im Quartal 12 Mrd. USD betragen. Das ist ein Auftragswachstum von 39 %. Wie Sie sehen können, beträgt das Wachstum bei Aviation 93 %. GENx und GE90 haben weltweit eine hervorragende Auftragslage zu verzeichnen. Der Bereich Energie hat sich im Quartal mehr als verdoppelt; die treibende Kraft für die Aufträge im Wert von über 4 Mrd. Dollar war vor allem die fantastische Performance in den Bereichen Energiegewinnung und Windkraft.

Öl und Gas haben um 56 % zugelegt und sind weltweit ungeheuer stark. Der Bereich Transportation hat im Quartal nachgelassen; wie schon gesagt, gab es ein paar Aufträge für Großanlagen, aber der Bereich hatte im vergangenen Jahr einen einmaligen Großauftrag mit Kasachstan. Bis jetzt ist dieser Bereich im laufenden Jahr um 27 % gewachsen, so dass das Geschäft also sehr gut läuft. Insgesamt weisen die Infrastrukturaufträge ein Wachstum von 62 % bei den Großanlagen auf. Wie Sie sehen, haben wir dort ein organisches Wachstum von 38 %. Der Auftragsbestand wächst weiterhin um 56 % und ist seit dem Jahresende um 15 Mrd. USD gewachsen. Bei den Aufträgen für Großanlagen läuft es für uns weltweit also fantastisch.

In der mittleren Spalte sehen Sie, dass unsere Aufträge im Dienstleistungsbereich mit 8,2 Mrd. USD um 4 % gestiegen sind. Dies ist den Segmenten Aviation und Öl und Gas zu verdanken. Das Commercial-Aviation-Geschäft hat eine hervorragende Performance im Ersatzteilsegment zu verzeichnen, etwa 19 Mio. USD pro Tag und damit eine Steigerung um 20 %. Das Energiegeschäft hat, wie Sie sehen, deutlich nachgelassen, und die Dienstleistungsaufträge konzentrieren sich vor allem im Bereich der Nuklearenergie. Allerdings war die Vergleichslatte auch sehr hoch angesetzt. Wir hatten im vergangenen Jahr einen großen, einmaligen Dienstleistungsauftrag im Energiesektor; hinzu kam das Timing für Nachfüllaufträge mit Brennstoffen, insbesondere in TEPCO (Japan) aufgrund des Erdbebens.

Auf der rechten Seite sehen wir dann, dass unser Auftragseingang mit 4 Mrd. USD um 5 % zugelegt hat. Wir waren sehr stark in den Bereichen Lighting und Industrial, und Appliances hat leicht nachgelassen, wobei das Wachstum im Einzelhandel durch Contract Channel heruntergezogen wurde. Also alles in allem eine kontinuierlich starke Performance, Aufträge im Gesamtwert von 24 Mrd. USD, bis jetzt ein Auftragswachstum von 20 % im laufenden Jahr, 71 Mrd. USD Auftragsvolumen, insgesamt um 18 % gestiegen.

Als nächstes werde ich Ihnen unsere Gewinnspannen, überfälligen Forderungen und Finanzdienstleistungen erläutern. Auf der linken Seite sehen Sie die Gewinnspanne. Wir zeigen Ihnen diese Grafik in jedem Quartal. Die blauen Säulen stellen die Nettoumsätze bzw. den eingebrachten Wert in Prozent unseres durchschnittlichen Vermögens dar. Die grünen Säulen stehen für die Nettoumsätze abzüglich der Verluste in Prozent unseres durchschnittlichen Vermögens.

Auf der linken Seite sehen Sie, dass die risikobereinigten Gewinnspannen im Prinzip von Jahr zu Jahr unverändert geblieben sind und dass die treibenden Kräfte für das Ertragswachstum einfach nur in einem enormen Vermögenszuwachs liegen. Unsere Teams für Kreditbereitstellung leisten weiterhin hervorragende Arbeit. Ich werde Ihnen das später noch genauer zeigen. Die Produktivität und die Vereinfachung bei der Umstrukturierung helfen uns ebenfalls, unsere Erträge zu steigern.

Auf der rechten Seite sehen Sie die überfälligen Forderungen älter als 30 Tage. Die überfälligen Forderungen bei der Finanzierung von Anlagen haben sich im Prinzip nicht verändert und bleiben nach wie vor auf historisch niedrigem Niveau. Und die überfälligen Forderungen bei GE Money wurden insgesamt leicht gesenkt. Sie sind teilweise in den USA gestiegen; darauf gehe ich noch genauer ein, wenn ich Ihnen die Seite über GE Money erläutere. Die Portfolioqualität bewegt sich also weiterhin auf sehr starkem Niveau.

Als nächstes kommen wir zu den Gewinnspannen im Bereich Industrial. Die obere Hälfte der Seite entspricht dem dritten Quartal und den Gewinnspannen bis Datum im dritten Quartal. Wir haben im 3. Quartal leicht nachgelassen, aber aufs ganze laufende Jahr gesehen haben wir bis jetzt ein Wachstum von 70 Basispunkten zu verzeichnen. Healthcare und Infrastructure haben die Quartalsergebnisse heruntergezogen. Healthcare zieht etwa um einen 2/10 Punkt nach unten, was sich in der Mischung aus der unveränderten Performance eines ansonsten von hohen Gewinnspannen geprägten Geschäfts ergibt. Im Bereich Infrastructure sehen wir das Ergebnis der Mischung aus beiden Segmenten: Wir verkaufen weiterhin große Mengen Anlagen mit höheren Gewinnspannen im Vergleich zum Wachstum bei den Dienstleistungen. Und unsere Neuerwerbungen weisen eine wirklich gute Performance auf, allerdings bei niedrigeren Gewinnspannen als die übrigen Unternehmen, was die Gesamtleistung in diesem Bereich beeinträchtigt.

Auf der rechten Seite können Sie eine Liste der treibenden Kräfte für das bisherige Wachstum im Jahr sehen. Dort sehen Sie, dass unser wahrer Schlüssel zum Wachstum im Bereich Infrastructure liegt, der fantastisch läuft. Allerdings weist die Mischung aus Anlagen und Dienstleistungen im laufenden Jahr bis jetzt eine Abwärtsentwicklung um 4/10 auf. Das ist eine großartige neue Geschichte. Ich meine, wir liefern Wachstum und Anlagen im Bereich von über 30 % und die Dienstleistungen haben um 10 % zugelegt - damit legen wir den Grundstein zu mehr Wachstum bei den Dienstleistungen in der Zukunft. Aber insgesamt verzeichnen wir eben einen kleinen Dämpfer für das Wachstum bei den Gewinnspannen.

In der unteren Hälfte sehen Sie die Zahlen für das ganze Jahr und für das vierte Quartal. Im vierten Quartal werden wir ein Wachstum von 50 Basispunkten ansetzen, und wenn wir uns die treibenden Kräfte für das ganze Jahr auf der rechten Seite ansehen, stellen wir fest, dass die Produktivität stark ist und dass unsere Preisentwicklung die Inflation übertrifft.

Bei NBC werden wir großen Nutzen aus den Olympischen Spielen ziehen. Die Mischung aus Anlagen und Dienstleistungen wird über das ganze Jahr in etwa gleich bleiben. Die Erwerbungen für den Bereich Infrastructure werden uns das ganze Jahr über beschäftigen und auch der Negativtrend bei Healthcare wird noch so bleiben. Mit 50 Basispunkten im vierten Quartal werden wir also aufs ganze Jahr gesehen auf 70 Basispunkte kommen und wir sind fest entschlossen, dieses Ergebnis zu liefern.

Auf der nächsten Seite haben wir unsere Gewinne und die Verteilung unseres Kapitals auf verschiedene Anlagemedien zusammengefasst. Im Dezember letzten Jahres hatten wir uns vorgenommen, einen Gewinn nach Steuern von etwa 1 Mrd. USD bis 1,5 Mrd. USD zu realisieren, mit dem wir die Umstrukturierung finanzieren wollten. Durch das hervorragende Ergebnis beim Verkauf der Kunststoffsparte haben wir diese Prognose deutlich übertroffen und mit all diesen Gewinnen konnten wir Transaktionen mit einem Gesamtwert von 2,7 Mrd. USD finanzieren. Wir haben unsere wirtschaftliche Lage durch zahlreiche gute Umstrukturierungen verbessert. Diese haben uns ermöglicht, unsere Kosten zu senken, und zugleich konnten wir das Risiko von GE Money durch die Maßnahmen bei WMC und GE Money Japan vermindern.

Durch unsere Veräußerungen haben wir auch bei der Verteilung unseres Kapitals auf diverse Anlagemedien wesentlich mehr Flexibilität gewonnen. Die Preise, die wir für unsere Veräußerungen erzielt haben, bewegen sich innerhalb der zu Jahresbeginn festgelegten Vorgaben am oberen Ende: Uns ist der erfolgreiche Ausstieg aus der Kunststoffsparte und aus der Swiss Re gelungen, und unser Ausstieg aus dem Nuklear-Joint-Venture mit Hitachi wurde erfolgreich abgeschlossen. Durch die Übernahme von Smiths und Vetco konnten wir unsere Bereiche Aviation und Öl und Gas erheblich verbessern, und wir haben weitere Übernahmen angekündigt, mit denen wir unsere Energiesteuerungseinrichtungen und unser Entertainment-Cable-Geschäft stärken können. Mit anderen Worten, die Veräußerungsgewinne sind wieder ins Portfolio zurückgeflossen.

Seit die Übernahme von Abbott vom Tisch ist, haben wir außerdem unser Aktienrückkaufprogramm für dieses Jahr auf 14 Mrd. USD erhöht und wir werden somit unser Gesamtprogramm (27 Mrd. USD) ein Jahr eher abschließen als ursprünglich geplant. Die Gewinne haben also unsere Umstrukturierungen und geschäftlichen Erfolge finanziert, und das Jahr 2007 ist für uns ein äußerst erfolgreiches Jahr gewesen, in dem wir unser Portfolio für die Zukunft gestärkt haben.

Auf der nächsten Seite werde ich Ihnen das Neueste über Umstrukturierungen und sonstige Kosten erläutern. Dieser Teil ist lediglich die Fortsetzung unseres Berichts, den wir im ersten Quartal begonnen haben. Im 3. Quartal haben wir, wie Sie alle wissen, den Verkauf der Kunststoffsparte abgeschlossen. Wir haben durch diese Transaktion einen Gewinn nach Steuern von 1,8 Mrd. USD realisiert, und dieser Gewinn wird unter den aufgegebenen Geschäftstätigkeiten berichtet.

Auf der linken Seite sehen Sie die Beträge für die Umstrukturierungsmaßnahmen und andere Kosten im Quartal. Im dritten Quartal haben sowohl GE Money Japan, das Privatkreditgeschäft, das unter dem Namen Lake bekannt war, als auch WMC in die aufgegebenen Geschäftstätigkeiten gewechselt. Wenn Sie also einen Blick auf die Kosten für Lake werfen, sehen Sie, dass die Linie GE Money Japan hier zurzeit unsere beste Schätzung der Verluste aus dem Verkauf des Geschäfts darstellt. Wir haben Berater engagiert. Wir machen Fortschritte beim Ausstiegsprozess.

Und bei WMC haben wir unsere Vermögenswerte reduziert: Am Ende des zweiten Quartals hatten wir Vermögenswerte in Höhe von 1,1 Mrd. USD. Wir haben diese zum Ende des 3. Quartals auf etwa 375 Mio. USD heruntergefahren und der Verkauf des Geschäfts ist auf dem Wege.

Bei der laufenden Geschäftstätigkeit können Sie sehen, dass wir Umstrukturierungen in Höhe von 568 Mio. USD durchgeführt haben. Bestimmte Maßnahmen betreffen alle Geschäftsbereiche. Diese werde ich auf der rechten Seite beschreiben. Hinzu kommen auch umweltbezogene Kosten auf Konzernebene. Auf der rechten Seite können Sie auch die Beträge nach Kategorien sehen. Auch dort ist offensichtlich, dass die Geschäftsausstiege der größte Kostenfaktor gewesen sind.

Aber wir haben auch bedeutende Umstrukturierungen bei C&I durchgeführt. Weltweit werden wir die Sparte um 13 Beleuchtungsbetriebe reduzieren. Wir verlagern das Geschäft in Low-Cost-Regionen. Wir schließen sechs Anlagen im Bereich Industrial und Appliance. Wir haben in den Bereichen Healthcare, NBC Universal und Energy Kostenstrukturierungsmaßnahmen durchgeführt und werden unsere Finanzdienstleistungsgeschäfte ebenfalls weiter vereinfachen. In den USA und Großbritannien sowie in Mexiko, Australien und Neuseeland haben wir Betriebe zusammengelegt.

Die Umstrukturierung der laufenden Geschäftstätigkeit wird sich in etwa drei Jahren amortisieren und eine Gesamtreduzierung von 9000 Arbeitsplätzen in diesem Jahr sowie die Gewinne haben uns ermöglicht, unsere Kostenstruktur zu senken. Das wird uns bei unseren Fortschritten helfen und auch das Risikoprofil des Unternehmens verbessern.

Bevor ich jetzt die Zahlen für das dritte Quartal erläutere, möchte ich Ihnen noch etwas zu unserer Rechnungslegung sagen. Wie wir heute Morgen in unserer Pressemitteilung bekannt gegeben haben, haben wir eine Aktualisierung des Formulars 8-K eingereicht, um die Finanzkennzahlen der vorherigen Periode um einige unerhebliche Posten zu aktualisieren, die unsere Audit- und Controllingteams im dritten Quartal identifiziert haben.

Lassen Sie mich mit dem Status auf der linken Seite beginnen. Die SEC ermittelt im dritten aufeinanderfolgenden Jahr bei uns. Wir haben erhebliche Ressourcen in dieses Projekt gesteckt. Unser konzerneigenes Auditpersonal, unsere unabhängigen Wirtschaftsprüfer, KPMG; wir haben zusätzliche externe Fachteams von Ernst & Young und Charles River Associates und externe Berater hinzugezogen. Wir überprüfen unsere Richtlinien und Verfahren zur Umsatzrealisierung im gesamten Konzern und haben uns verpflichtet, zeitgerechte und transparente Maßnahmen durchzuführen und Informationen offenzulegen.

Und auf der rechten Seite sehen Sie eine kurze Zusammenfassung der beiden Posten, die wir heute Morgen im Formular 8-K beschrieben haben. Der erste Posten betrifft die Umsatzrealisierung bei Versand. Wir haben festgestellt, dass wir das Transitrisiko wegen der Versicherungspraktiken zurückgehalten haben. Durch die Zurückhaltung des Transitrisikos mussten wir die entsprechenden Umsätze für einige der Unternehmen bei Empfang statt bei Versand realisieren.

Der zweite Posten betrifft die Dienstleistungsverträge als Auftragnehmer bei Aviation. Wir hatten ein Problem bezüglich der Kredite, die wir für Ersatzteile erhalten, wenn wir ein Flugzeug überholen und Teile aus der alten Maschine ausbauen, die überholt wird. Sie können sehen, dass die finanziellen Auswirkungen dieser Korrekturen unerheblich sind. Die Auswirkungen dieser Posten auf die jährlichen Umsätze betragen nie mehr als 3/10 Prozent in jedem Jahr und die Auswirkungen auf den Nettoertrag haben in keinem Jahr mehr als 6/10 Prozent ausgemacht. Die Auswirkungen dieser Berichtigungen sind im Jahr 2007 nur unwesentlich.

Wir haben alle Einzelheiten auf unserer Website und im Formular 8-K ausgewiesen. Also das sind die Posten, die wir bis jetzt identifiziert haben. Das Management, der Prüfungsausschuss, der Aufsichtsrat - wir alle haben uns zur transparenten Offenlegung verpflichtet. Wir haben Ihnen alle Einzelheiten des Formulars 8-K über die Auswirkungen dieser Posten nach Quartalen, nach Geschäftsbereichen und jährlich ausgewiesen. Bei der Einreichung der Formulare 10-Q und 10-K im nächsten Jahr werden wir die Beträge auf diesen Formularen aktualisieren.

Kommen wir nun zu einer groben Zusammenfassung der Dynamik beim Gewinn pro Aktie im dritten Quartal. Hier sehen Sie die Ist-Zahlen zu dem Rahmen, den wir beim Infrastructure-Meeting im September vorgegeben haben. Auf der rechten Seite sehen Sie unsere laufende Geschäftstätigkeit. Das Ergebnis vor der Umstrukturierung betrug 0,56 USD. Im Quartal hatten wir Umstrukturierungskosten von 0,06 USD, die ich auf einer der vorherigen Seiten beschrieben habe, und die höher ausfielen als unser ursprünglicher Richtwert von 0,01 USD. So beträgt der Gewinn pro Aktie aus laufender Geschäftstätigkeit 0,50 USD, ist also um 9 % gestiegen.

Bei den aufgegebenen Geschäftstätigkeiten wirkten sich der Reingewinn aus dem Verkauf des Kunststoffgeschäfts und die Kosten für den Ausstieg aus Lake und WMC negativ um 0,04 USD auf den Gewinn pro Aktie aus. Unter dem Strich konnte also ein Anstieg des Gewinns pro Aktie von 15 % berichtet werden. Die Umstrukturierung der laufenden Geschäftstätigkeit erwies sich dementsprechend als kostspieliger, als wir ursprünglich angegeben hatten, und wir sind froh, dass wir diese Maßnahmen mit den 0,06 USD im Quartal abschließen konnten.

Jetzt möchte ich über die Konzernergebnisse für das dritte Quartal berichten. Auf der linken Seite sehen Sie eine Zusammenfassung der laufenden Geschäftstätigkeit; der Umsatz beträgt 42,5 Mrd. USD, also ein Wachstum von 12 % und damit ein sehr starkes Quartal, was die Umsätze angeht. Ertrag bei 5,1 Mrd. USD, also um 7 % gestiegen, und Gewinn pro Aktie weiterhin bei 0,50 USD, um 9 % gestiegen, was sich teilweise durch den Rückkauf von Aktien ergeben hat. Wir haben auch noch einmal den berichteten Gewinn pro Aktie aufgeführt; dieser enthält bereits die Auswirkungen der aufgegebenen Geschäftstätigkeiten, die ich soeben erläutert habe.

Der Cashflow im laufenden Jahr beträgt bis jetzt 16,3 Mrd. USD und entspricht unseren Prognosen. Der Cashflow des Bereichs Industrial ist sehr stark. Über den Cashflow werde ich gleich noch Genaueres sagen. Bei den Steuern sehen Sie, dass die Steuersätze des laufenden Jahres bis Datum im dritten Quartal unseren vorher geschätzten Vorgaben von 17 % auf Konzernebene für das gesamte Jahr entsprechen.

Im dritten Quartal lagen unsere Steuersätze im industriellen Bereich bei 25 % und unser Konzernsteuersatz ist niedriger als der Steuersatz für das laufende Jahr bis Datum. Dies ergibt sich durch die Verlagerung von WMC und GE Money Japan in die aufgegebenen Geschäftstätigkeiten. Dies zeigt sich auch daran, dass wir im Quartal einen Kapitalsteuersatz von null haben. Diese Bewegung führte im dritten Quartal zu einer Umkehrung der Steuerpflicht für das erste Halbjahr, wodurch sich der GECS-Steuersatz im dritten Quartal soweit senken ließ, dass sich der Steuersatz des laufenden Jahres bis Datum im dritten Quartal wieder mit unserer aktuellen Prognose für das gesamte Jahr deckt.

Die geringeren Steuern im Quartal haben sich also zum einen daraus ergeben, dass WMC und GE Money Japan in die aufgegebenen Geschäftstätigkeiten überführt wurden, und zum anderen aus dem Effekt der Umstrukturierungen und anderen Kosten im dritten Quartal auf die höheren Steuern, so dass unsere Schätzung für den Konzernsteuersatz des Gesamtjahres bei 17 % bleibt.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Ergebnisse der Geschäftsbereiche. Infrastructure, Commercial Finance und GE Money weisen alle ein zweistelliges Ertragswachstum auf. Healthcare, NBC Universal und Industrial erfüllten zusammen die Erwartungen und wenn Sie sich das Quartalergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit insgesamt anschauen, haben wir sehr gute Ergebnisse aus unseren Geschäftsbereichen, trotz der Auswirkungen von etwa je 100 Mio. USD für höhere Umstrukturierungskosten und Kosten der laufenden Geschäftstätigkeit auf Konzernebene; eine höhere Auswirkung der Programme und Infrastructure; und die Kennzahlen bei den Finanzdienstleistungen werden teilweise durch die geringeren Steuern ausgeglichen.

Also nach unserer Einschätzung ist das ein recht solides Quartal gewesen. Auf die einzelnen Geschäftsbereiche werde ich gleich noch genauer eingehen.

Kommen wir zum Cashflow. Der Cashflow im 3. Quartal entsprach weiterhin unseren Erwartungen. Auf der linken Seite sehen Sie, dass wir einen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 16,3 Mrd. USD erzielt haben, also weniger als im letzten Jahr, wie geplant. Unten links sehen Sie, wie dieser Cashflow hauptsächlich zustande gekommen ist: In der ersten Jahreshälfte 2006 hatten wir 3 Mrd. USD mehr Sonderdividenden durch Versicherungserlöse als in diesem Jahr. Schauen Sie sich den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit des Geschäftsbereichs Industrial an: Mit 10,5 Mrd. USD weist dieser eine Steigerung im laufenden Jahr bis Datum von 16 % auf. Damit liegt er leicht über unserer Planung, was auf einer starken Terminierung unserer Forderungseingänge im Infrastrukturgeschäft zurückzuführen ist.

Auf der rechten Seite sehen Sie unsere Kassenbilanz-Linie mit einem Kassenstand zu Beginn der Periode von 4,5 Mrd. USD. Rechnen Sie den Cashflow von der linken Seite (16,3 Mrd. USD) hinzu und ziehen Sie die Dividendenausschüttungen von 8,7 Mrd. USD ab. Bis jetzt haben wir

im laufenden Jahr Aktien für 8,1 Mrd. USD zurückgekauft. Allein im dritten Quartal haben wir 6,3 Mrd. USD Aktien zurückgekauft und nach dem jetzigen Stand der Dinge werden wir unser Ziel für das gesamte Jahr, 14 Mrd. USD, erreichen. Unsere Betriebs- und Geschäftsausstattung hat uns 2 Mrd. USD gekostet. Wir haben die Veräußerung der Kunststoffsparte abgeschlossen, was teilweise durch die Übernahmen von Smiths und Vetco wieder ausgeglichen wurde, so dass wir das Quartal mit einem Kassenstand von 7,2 Mrd. USD abschließen konnten.

Unsere Cashflow-Performance ist also erwartungsgemäß: planmäßige 22 Mrd. USD Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit für das Gesamtjahr. Unsere Dividenden und Aktienrückkäufe werden in diesem Jahr zusammen 26 Mrd. USD betragen, das sind 26 Mrd. USD, die wir an unsere Aktionäre zurückgeben.

Kommen wir zu den Prognosen für das vierte Quartal: Auf der linken Seite sehen Sie den Ausblick nach Geschäftsbereichen. Wie Sie sehen, sieht das vierte Quartal wirklich stark für Infrastructure aus, wo wir ein Plus von 20 erwarten. Wir gehen von einem zweistelligen Wachstum in den Bereichen Industrial, Commercial Finance und NBC Universal aus. GE Money wird um 5 bis 10 zulegen und Healthcare wird in etwa stagnieren. Auf der rechten Seite sehen Sie, dass das Quartal umsatzmäßig ebenfalls wieder sehr erfolgreich sein wird bei zweistelligem Ertragswachstum und gestiegenem Gewinn pro Aktie.

Wie Sie sehen, beträgt die Vorgabe fürs vierte Quartal einen Gewinn pro Aktie von 0,67 bis 0,69 USD, also eine Steigerung von 18 bis 21 Prozent. Für das gesamte Jahr erwarten wir planmäßig 2,19 bis 2,22 USD, also eine Steigerung von 18 bis 19 Prozent, wie Jeff schon erwähnt hatte. Die Aussichten für das vierte Quartal sind also äußerst vielversprechend.

Ich möchte jetzt die Geschäftsbereiche einzeln durchgehen. Ich fange an mit Infrastructure. John Rice und sein Team haben ein Umsatzwachstum von 19 % und ein Ertragswachstum von 12 % im Geschäftsbereich erzielt. Sie können die Ergebnisse der einzelnen Geschäftsbereiche unten auf der linken Seite sehen. Auf der nächsten Seite werde ich genauer auf Aviation und Energy eingehen.

Die Auftragslage im gesamten Geschäftsbereich ist weiterhin hervorragend. Insgesamt haben die Aufträge um 32 % zugenommen, bei den Anlagen sogar um 60 %. Wir haben den Auftragsbestand um 14 Mrd. USD erhöht. Das Umsatzwachstum ist also enorm; die Quartalsumsätze verdanken wir in erster Linie den Sparten Aviation, Öl und Gas und Transportation. Wir haben weiterhin ein großartiges Wachstum bei den Anlagen zu verzeichnen, und zwar mit höheren Wachstumsraten als die Dienstleistungen. Das ist fantastisch, denn so wächst die Zahl installierter Anlagen; allerdings dämpft dies unsere Gewinnspannen, wie schon gesagt.

Bei den Erträgen hat Aviation Financial Services im Quartal um 2 % nachgelassen, aber insgesamt beträgt das Wachstum im laufenden Jahr bis zum dritten Quartal 17 %. Dieser Bereich hat also ein sehr erfolgreiches Jahr zu verzeichnen. Auch Energy Financial Services blickt auf ein sehr erfolgreiches Quartal zurück, mit einer Steigerung von 14 %.

Für das vierte Quartal zeige ich Ihnen also Aviation und Energy, aber wir gehen von einem beschleunigten Ertragswachstum aus und die Aussichten für die Erträge im Geschäftsbereich liegen bei über 20 Prozent Wachstum. Schauen wir uns die nächste Seite mit dem Bereich Aviation an.

Die Umsätze bei Aviation haben um 35 % zugelegt und der operative Gewinn um 7 %. Die Auftragslage ist hervorragend. Das Gesamtauftragsvolumen beträgt 5,5 Mrd. USD und ist damit um 50 % gewachsen. Die Erträge bei Großanlagen gingen um 93 % nach oben. Verkehrsflugzeuge: Aufträge von 1,7 Mrd. USD, eine Steigerung um 24 %, vor allem durch GE90 und GENx. Die Aufträge für Militärflugzeuge sind um 90 % gestiegen, was hauptsächlich auf den Reengine-Kontrakt für die F-15 mit Saudi-Arabien und einen Kontrakt mit der US Navy zurückzuführen ist. Die Dienstleistungsaufträge in Höhe von 2,3 Mrd. USD weisen eine Steigerung von 15 % auf.

Der Auftragsbestand im Bereich Aviation beträgt 18 Mrd. USD, was eine Steigerung von 89 % im Vergleich zum Vorjahr bedeutet; auch Smiths hat im Quartal bereits Umsätze erzielt. Dieses Unternehmen hat etwa 600 Mio. USD eingebracht und einen operativen Gewinn von 10 % erzielt. Ein Blick auf unser Umsatzwachstum: 4,2 Mrd. USD, also um 35 % gestiegen; die Umsätze bei Verkehrsflugzeugen sind um 19 % gestiegen. Wir haben 40 Verkehrsflugzeuge mehr ausgeliefert als im Vorjahr. Die Dienstleistungen für Verkehrsflugzeuge sind um 16 % gestiegen, Ersatzteile auf 19 pro Tag im Gegensatz zu den 16 im Vorjahr, wie schon erwähnt.

Militärflugzeuge um 2 % gestiegen. Der operative Gewinn hat um 7 % zugelegt, und zwar durch die Steigerung von 9 % bei Smiths, die durch der Reduzierung um 2 Prozent beim Kerngeschäft wieder beeinträchtigt wurde; wir hatten speziell zwei ungünstige Faktoren im Quartal. Die Auswirkungen des Entwicklungsprogramms betrafen hauptsächlich GENx und LEAP 56 und sind im Vergleich zum Vorjahr um 90 Mio. USD gestiegen. Im dritten Quartal 2006 hatten wir immerhin Gewinne aus einmaligen Dienstleistungen von 50 Mio. USD, die dieses Jahr entfielen. Wenn Sie diese beiden Posten herausrechnen, kämen wir auf eine Steigerung des operativen Gewinns um etwa 20 %, und die Aussichten für das vierte Quartal enthalten ein Wachstum des operativen Gewinns im Geschäftsbereich um 20 %. Die Aussichten für Aviation sind also gut.

Auf der rechten Seite sehen Sie Energy: Umsätze um 3 % gestiegen und operativer Gewinn um 8 %. Die Gesamtaufträge in diesem Bereich boomen ebenfalls. Sie betragen 6,5 Mrd. USD im Quartal, was einer Steigerung von 39 % entspricht. Die Erträge bei Großanlagen gingen um 103 % nach oben. Der Bereich Energiegewinnung war unglaublich erfolgreich mit 2 Mrd. USD, also einer Steigerung von 209 %. Wir haben im Quartal Aufträge für 35 Gasturbinen eingeworben, gegenüber 22 im Vorjahr. Der Auftragsbestand im Bereich Energiegewinnung beträgt zurzeit 5,8 Mrd. USD. Das ist gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung um 110 %.

Das Auftragsvolumen im Bereich Windkraft beträgt 1,5 Mrd. USD und ist damit um 90 % gewachsen. Der Auftragsbestand bei Windkraft ist mit 7 Mrd. USD gegenüber dem Vorjahr um 112 % gewachsen und Nuklearenergie hat um über 100 % zugelegt, einschließlich unseres Auftrags in Höhe von 100 Mio. USD für Long-Lead-Turbinen für ein neues Kraftwerk und dieses Auftrags von Entergy. Also insgesamt ist PowerGen unglaublich stark und die Preise für PowerGen-Aufträge sind im laufenden Jahr bis jetzt um etwa 7 % gestiegen.

Die Umsätze lagen bei 5,2 Mrd. USD, eine Steigerung um 3 %. Wie Sie sehen, haben die Umsätze bei PowerGen um 13 % zugelegt. Wir haben im Quartal 45 Gasturbinen ausgeliefert, also etwas mehr als die 43 im Vorjahr. Wir haben 662 Windkraftanlagen ausgeliefert, auch eine leichte Steigerung gegenüber den 613 Lieferungen vom Vorjahr. Und die um 9 % gesunkenen Umsätze für Dienstleistungen haben die Quartalsumsätze heruntergezogen.

Bei den Dienstleistungen sind wir aus einigen wenig profitablen Geschäften wie Vermietungen sowie Teilen unseres Übertragungs- und Vertriebsgeschäfts ausgestiegen, und bei unserem vertraglichen Dienstleistungsgeschäft haben wir im Gegensatz zum Nukleargeschäft auch einfach ein paar ungünstige Timings gehabt. Jene Veräußerungen und das Timing haben zwar die Umsätze und operativen Gewinne beeinträchtigt, aber selbst mit diesen Einbußen bei den Dienstleistungen sind die Gewinnspannen dennoch um 80 Basispunkte gestiegen. Die Aussichten für das vierte Quartal sind sehr stark, eine Steigerung von etwa 30 %. Wenn Sie sich also Aviation und Energy ansehen und ins vierte Quartal gehen, sehen Sie, dass alle grundlegenden Kennzahlen zur Auftragslage und zum Wachstum enorm stark sind. Die Aussichten für das vierte Quartal sind daher in beiden Geschäftszweigen sehr gut.

Kommen wir zu GE Money. Auf der linken Seite sehen Sie, dass Dave Nissen und sein Team die Gewinne um 13 % gesteigert haben. Die Umsätze von 6,2 Mrd. USD sind um 23 % gestiegen und haben die Gewinne des Geschäftsbereichs auf 942 Mio. USD gebracht, also um 13 % gesteigert. Wir haben hier ein gutes, starkes Wachstum der Vermögenswerte. Dieses wird durch das Wachstum des Kerngeschäfts in Europa und Amerika angetrieben. Die Ertragskraft bzw. die Gewinne im Geschäftsbereich wurden durch Emerging Markets angetrieben. Europa hat insgesamt um 11 % zugelegt, was sich vor allem durch die starke Entwicklung in Mittel- und Osteuropa ergab. Asien hat um 34 % zugelegt. Treibende Kräfte sind hier Korea, Südostasien, Australien und Neuseeland.

Das Geschäft auf dem amerikanischen Kontinent hat um 4 % nachgelassen. Das gute Geschäftsvolumen und die hohe Produktivität wurden durch höhere Rückstellungen und Abschreibungen beeinträchtigt, die vor allem auf die überfälligen Forderungen zurückzuführen waren. Die überfälligen Forderungen sind bei GE Money weltweit insgesamt gesunken, aber in den USA sind sie um 35 Basispunkte gestiegen. Unser Team hat die Risikoübernahmevorschriften verschärft. Wir haben die Kreditlinien gesenkt. Wir haben mehr Inkassopersonal eingestellt, damit wir dieses Problem in den Griff bekommen. Die überfälligen Forderungen überwinden im Prinzip ihren historischen Tiefststand, aber auf dem amerikanischen Kontinent haben sie jetzt in etwa den Stand von 2005 erreicht. Die Aussichten für das vierte Quartal enthalten einen Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich von 5 bis 10 Prozent. Wir gehen von einem stetigen globalen Wachstum und fortgesetzten Druck in Amerika aus.

Auf der rechten Seite sehen Sie den Geschäftsbereich Industrial. Lloyd Trotter und sein Team erwirtschafteten einen Gewinnzuwachs von 6 % im Geschäftsbereich. Wenn die Auswirkungen von Veräußerungen wie Supply und Mod Space herausgerechnet werden, beträgt der Zuwachs sogar 10 %. Industrial wurde im Quartal auch umstrukturiert. Jim Campbell führt weiterhin das C&I-Geschäft und Charlene Begley leitet nun das Enterprise-Solutions-Geschäft, zu dem Unternehmen wie Sensing, Security, Digital Energy und Equipment Services gehören.

Das Umsatzwachstum im Quartal wurde vor allem vom Enterprise-Solutions-Geschäft angetrieben. C&I hat um 2 % zugelegt, angetrieben durch das Beleuchtungsgeschäft. Die Umsätze bei Appliance sind um 1 % gesunken. Das Einzelhandelsgeschäft ist um 1 % gestiegen, aber dies wurde durch Contract wieder heruntergezogen. Das Baugeschäft hat um 5 Prozent nachgelassen, wie man erwarten konnte. Die globalen Umsätze von Lighting waren wirklich stark. Das Wachstum von 16 % ist Ecomagination-Produkten wie CFLs zuzuschreiben, und der Gewinnzuwachs von 6 % im Geschäftsbereich wurde von C&I angetrieben. Lighting war sehr stark. Enterprise Solutions hatte ebenfalls ein sehr erfolgreiches Quartal und die Aussichten für das vierte Quartal im Geschäftsbereich Industrial enthalten einen Gewinnzuwachs im Geschäftsbereich von 10 bis 15 Prozent.

Als nächstes befassen wir uns mit NBC Universal. Jeff Zucker und sein Team haben ihr viertes Quartal in Folge mit positivem Ertragswachstum hingelegt. Die Umsätze von 3,8 Mrd. USD bedeuten ein Wachstum von 3 %. Der Gewinn im Geschäftsbereich ist um 9 % gestiegen. Wir sind wirklich sehr zufrieden mit diesen Fortschritten. Wenn wir uns einfach die einzelnen Elemente des Richtungswechsels ansehen, über den wir Sie weiter auf dem Laufenden halten, sehen wir, dass Netzwerk eine ausgezeichnete Performance aufweist. Die Demo in der laufenden Saison bis jetzt auf Platz eins.

Bionic Woman ist die neue Show auf Platz 1 der Hitliste, The Office ist die Komödie Nr. 1. Heroes ist auf Platz 1 an den Montagabenden. Sunday Night Football ist sehr beliebt und die Tatsache, dass wir Eigentümer unserer Inhalte sind, hilft dem Studio und dem TV-Netzwerk wirklich. Wir machen Geld mit Heroes. Wir machen Geld mit The Office und sogar mit House, das nicht in unserem Netzwerk läuft, aber das wir produzieren. Dieses Programm ist enorm erfolgreich und die Preise für Streupläne im Netzwerk sind um 25 % gestiegen. Also dem Netzwerk geht es wirklich gut.

Unterhaltung und informatives Kabelfernsehen weisen eine unverändert starke Performance auf. USA Nummer eins, Science Fiction Nummer sieben. Bravo hat seinen besten Sommer aller Zeiten hinter sich. MSNBC und CNBC sind zweistellig gewachsen und wir haben unsere Vermögenswerte im Kabelfernsehen um die Übernahme von Sparrowhawk und Oxygen ergänzt. So bauen wir unser eigenes globales Netzwerk und eigene Kabelplattformen auf.

Schauen Sie sich Film in Parks an: Auch dort hatten wir alles in allem einen fantastischen Sommer. Die starke Performance wurde angeführt von dem Film Bourne, der die Überwartungen weit übertraf. Chuck and Larry, Knocked Up und wir waren im Sommer Nummer zwei bei den inländischen Kinokassen, was für die nächsten sechs Monate Gutes verheißt, wenn Sie sich den nachfolgenden DVD-Stream anschauen. Parks hat das beste Quartal aller Zeiten geleistet und im Digitalfernsehen wachsen wir weiterhin. NCB Direct und der neue Sender Hulu gehen nächsten Monat auf Sendung und wir haben eine Partnerschaft mit Amazon für Inhalte geschlossen.

Also großartige Inhalte, Film, Kabel, das NBC-Studio läuft gut und die Herbstsaison ist bereit für einen starken Start. Im vierten Quartal werden diese Fortschritte weitergehen. Unsere Erwartung liegt bei einer Umsatzsteigerung von 5 % und einer Steigerung des operativen Gewinns von 10 bis 15 %.

Kommen wir zum Geschäftsbereich Healthcare. Joe Hogan und sein Team haben Ergebnisse geliefert, die den Vorgaben des zweiten Quartals entsprechen. Umsätze um 4 % gestiegen und Gewinn im Geschäftsbereich um 1 % gesunken. Die Auftragslage ist weltweit auf demselben Niveau geblieben. Dienstleistungen sind stark, werden aber durch die 3-prozentige Verringerung bei den Geräten teilweise wieder ausgeglichen. Das DRA und OEC haben die Aufträge um 7 Punkte heruntergezogen, aber dennoch sehen wir alles in allem ein gutes weltweites Wachstum. Europa hat um 19 % zugelegt. China ist um 13 % gestiegen, was aber durch Amerika wieder beeinträchtigt wurde. Dort sind die Aufträge um 8 % gesunken. Japan hat ebenfalls um 15 % nachgelassen.

Bei den Umsätzen sieht es ähnlich aus. Das globale Wachstum ist großartig. Sehen Sie sich einige der Zahlen hier an: DRA und OEC haben sich um etwa 5 Punkte in den USA ausgewirkt. Und das hat offensichtlich Auswirkungen auf das Gewinnwachstum in unserem Geschäftsbereich, das wir Ihnen gezeigt haben. Sie können die Einzelheiten hierzu auf der rechten Seite sehen, wo die Dynamik dargestellt ist. Die Vorgaben vom zweiten Quartal haben wir aktualisiert.

Der gesamte operative Gewinn im Geschäftsbereich ist im oberen Teil der Tabelle ausgewiesen. Sie sehen, wie sich OEC und DRA im dritten Quartal ausgewirkt haben, und wie stark der Geschäftsbereich dennoch unter dem Strich ist. Im dritten Quartal hat der Geschäftsbereich unter dem Strich um 17 % zugelegt und im vierten Quartal haben wir etwas geringere OEC-Auswirkungen, weil wir im letzten Jahr nicht geliefert haben. Aber alles in allem gleicht die Stärke der übrigen Geschäftszweige im Geschäftsbereich die ungünstige Entwicklung bei US Imaging und den Einfluss von DRA und OEC wieder aus.

In der Zukunft erwarten wir also, dass Imaging weiterhin schwächelt, während der übrige Geschäftsbereich gut dasteht. Wir gehen davon aus, dass OEC im vierten Quartal mit den Lieferungen beginnen wird, aber angesichts der jetzigen Zeitplanung wird das für das Jahr keine wesentliche Veränderung bewirken. Aber im nächsten Jahr werden wir die positiven Auswirkungen spüren.

Die Aussichten für das vierte Quartal: Der Gewinn im Geschäftsbereich wird in etwa gleich bleiben. Auf der rechten Seite haben wir Ihnen bereits einen Rahmen für das Jahr 2008 skizziert. Was das Jahr 2008 im Bereich Healthcare angeht, werden wir bei DI zwar aufgrund der weiteren Schwäche des US-Marktes stagnieren, aber eine deutlich positive Entwicklung wird sich beim Vergleich der OEC-Zahlen ergeben. Wir rechnen mit einer weiterhin starken Performance im Geschäftsbereich insgesamt und schätzen, dass das Wachstum im gesamten Geschäftsbereich im Jahr 2008 bei 10 bis 15 Prozent liegen wird.

Nun zum Schluss noch zu Commercial Finance. Mike Neill und das Commercial-Finance-Team haben wieder einmal ein hervorragendes Quartal abgeliefert; die Umsätze um 17 % gestiegen, die Gewinne im Geschäftsbereich um 12 % und ein sehr starkes Wachstum der Vermögenswerte. Bei den Immobilien - wir gehen jetzt auf die rechte Seite der Folie - können Sie sehen, dass wir weiterhin ein hervorragendes Umfeld für die Kreditbereitstellung haben. Wir haben unsere Vermögenswerte in den vergangenen 12 Monaten quer durch die diversen Geschäftsplattformen um 60 Mrd. USD erweitert. Ein Blick auf die Gewinnsteigerungen im Quartal zeigt, dass das Immobiliengeschäft wieder einmal ein großartiges Quartal aufweist.

Der Jahresüberschuss ist mit 640 Mio. USD um 45 % gestiegen. Dies haben wir vor allem dem starken Zuwachs bei den Vermögenswerten zu verdanken (49 %) sowie den hervorragenden Leistungen bei den Umsätzen. Im dritten Quartal haben wir 104 Grundstücke mit einem Gesamtwert von etwa 2 Mrd. USD verkauft und wir investieren weiterhin - unsere Vermögenswerte haben sich um etwa 10 Mrd. USD gesteigert. Die Qualität des Portfolios ist hervorragend. Unser Immobilienportfolio enthält heute weniger als 1/10 Prozent unrentable Positionen und die Aussichten bleiben weiterhin sehr vielversprechend.

Capital Solutions: Sie sehen, dass sich die Erträge im Quartal um 19 % auf 424 Mio. USD verringert haben. Diese waren von den Störungen auf den Kapitalmärkten betroffen. Wir haben uns im Prinzip dafür entschieden, einige Vermögenswerte nicht zu verkaufen, und hinzu kommen einige anspruchsvollere Vergleiche vom dritten Quartal des Vorjahres, aber das Geschäft läuft planmäßig und im vierten Quartal rechnen wir mit einem soliden zweistelligen Wachstum.

Wie Jeff schon erwähnt hat, hatten wir auch etwas mit der Volatilität des Marktes zu kämpfen. Dies ist das Ergebnis der Kennzahlen für unsere in Position genommenen Titel und aus unseren verbrieften zurückgehaltenen Rechten. Ich denke, wenn Sie das mit einem beliebigen anderen Finanzdienstleister vergleichen, ist es ein unglaubliches Ergebnis, und das haben wir der Tatsache zu verdanken, dass wir bei unserer Strategie geblieben sind, die Werte zu halten. Wir sind überwiegend vorrangig besichert. Wir haben eine großartige Delegierungs- und Risikobegrenzungsdisziplin und das Team hat sich in diesem Sommer seinen Weg durch diesen Markt gebahnt und dabei hervorragende Arbeit geleistet.

Wie Sie beim vierten Quartal sehen können, rechnen wir mit positiven Tendenzen, was ein unglaubliches Wachstum der Vermögenswerte und ein Portfolio von hoher Qualität angeht. Wir gehen im Vergleich zur bisherigen Entwicklung von einem leicht verlangsamten Ertragswachstum im Immobiliengeschäft aus und die Aussichten für Commercial Finance insgesamt im vierten Quartal umfassen eine Gewinnsteigerung im Geschäftsbereich von etwa 10 Prozent.

Soweit zu den Zahlen. Ich gebe jetzt zurück an Jeff.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Keith, vielen Dank. Ich würde gerne noch einmal zusammenfassen, wie die weiteren Aussichten des Konzerns aussehen, insbesondere in unserem jetzigen Umfeld. Ich sehe für den Konzern fantastische Gesamtaussichten.

Wenn Sie sich die einzelnen Geschäftsbereiche noch einmal ansehen und wie sie positioniert sind, sehen Sie, dass Infrastructure etwa 37 % unserer Gewinne ausmacht. Wir glauben, dass wir sehr gut positioniert sind mit starken Auftragsbeständen, großem globalem Wachstum und guter Technologie, und wir stehen noch ganz am Anfang dessen, was unserer Einschätzung nach der große Boom für Infrastructure werden wird - der Bau von Großanlagen mit anschließenden Umsätzen durch Dienstleistungen. Mehr als alles andere hat sich das Wachstum bei den Anlagen überraschend entwickelt: Es hat sich als sehr solide erwiesen und wir sind stolz darauf, wie gut wir positioniert sind.

In Commercial Finance liegen 20 % unserer Erträge - wissen Sie, es sind großartige Zeiten für ein Unternehmen, das mit dem Rating AAA bewertet wurde. Das Risiko ist preislich ganz neu bewertet worden. Unsere Risikovorschriften, unsere Risikomischung, die große mobile Kreditbereitstellung, die wir haben - ich denke, das alles verheißt wirklich Gutes für das Commercial-Finance-Geschäft.

Bei GE Money haben wir meines Erachtens zwei der Negativfaktoren ausgeräumt. Ich denke, wir waren bei den Hypotheken früh am Zug und auch dabei, Japan den Gegenwind zu nehmen, und ich denke, wir haben eine gute globale Position und eine starke Erfolgsgeschichte für das Wachstum. Healthcare macht 11 % unserer Erträge aus. Wissen Sie, wir werden auf dem Weg in das Jahr 2008 einfachere Vergleichskennzahlen haben und die Hinzufügung von OEC wird sich nach unserer Einschätzung positiv auswirken.

NBC Universal hat nach unserer Ansicht eine gute Dynamik und eine großartige Performance im Kabel- und Filmgeschäft. Der Richtungswechsel im Netzwerk macht Fortschritte. Wir haben einen wirklich guten Schwung in dem Geschäft und es ist so aufgestellt, dass ein solides zweistelliges Ertragswachstum im Jahr 2008 möglich ist.

Industrial macht 8 % unserer Erträge aus. Ich denke, Sie wissen, dass wir wirklich alle Rohstoffgeschäfte und damit verbundenen Unternehmen wie die Kunststoffsparte aus dem Portfolio entfernt haben, so dass wir jetzt eine Plattform aus HighTech-Unternehmen und Geschäften mit Markenvorteil haben.

Ich denke, wenn Sie sich unsere Entwicklung in den nächsten 12 bis 18 Monaten ansehen, so hat GE eine großartige Ausgangsposition mit starken, global positionierten Unternehmen, neuen Technologien und großen Auftragsbeständen geschaffen, die uns ein gutes Wachstum ermöglichen wird.

Um es noch einmal zusammenzufassen: Ich denke, unsere Leistungen sind planmäßig, so dass wir ein solides Ergebnis für das Jahr 2007 abliefern werden; und wir gehen mit großem geschäftlichen Schwung ins vierte Quartal. Unsere Gewinne haben wir für die Umstrukturierung der Geschäftsbereiche eingesetzt und um Ausstiege aus Geschäftssparten zu finanzieren. Die organische Wachstumsrate ist real und sorgt weiterhin für enormen Schwung, und wir haben 70 Basispunkte bei der Erweiterung der Gewinnspannen in der Hand. Wir versuchen mehr herauszuholen, aber wir haben bei unseren Programmen eine gute Dynamik und ich denke, vom Standpunkt der Kapitalverteilung aus haben wir das Portfolio verbessert und sind dabei, eine enorme Menge Kapital an die Anleger zurückzugeben. Damit sind wir gut positioniert für einen Gewinn pro Aktie im gesamten Jahr von 2,19 USD bis 2,22 USD, also um 18 bis 19 Prozent höher als im Vorjahr.

Ich denke, wenn Sie einfach noch einmal die ersten drei Quartale des Jahres Revue passieren lassen, sehen Sie, dass wir das Kunststoffgeschäft verkauft und mit dem dadurch freigewordenen Kapital Vetco Gray, Smiths, einige HighTech-Industrieunternehmen und NBCU Kabel gekauft haben. Also ein enormer Handel mit Vermögenswerten, wie wir meinen.

Wir haben die Gewinne aus der Kunststoffveräußerung zur Senkung unserer Kostenstruktur und zur Verringerung des langfristigen Risikos eingesetzt. Wir sind sehr froh darüber, wie dieses Kapital wieder eingesetzt wurde. Wir geben 26 Mrd. USD an die Aktionäre zurück, und zwar in Form eines Aktienrückkaufprogramms und einer Dividende. Und wir haben den Konzern so positioniert, dass er Potenziale für starkes Wachstum in globalen Märkten mit HighTech-Projekten nutzen kann. Auch was dies angeht, finde ich, dass der Konzern gut aufgestellt und gut für ein erfolgreiches viertes Quartal und für ein starkes Jahr 2008 positioniert ist.

Damit gebe ich das Wort zurück an Dan.

Dan Janki – General Electric - VP von IR

Okay. Danke. Bill, könnten Sie jetzt bitte die Fragerunde eröffnen?

FRAGEN UND ANTWORTEN

Moderator

(ANWEISUNGEN DES MODERATORS) Bob Cornell, Lehman Brothers.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Ich habe ein paar Fragen über die zukunftsorientierte Darstellung. Sie haben über das große Auftragswachstum gesprochen, insbesondere im Bereich Infrastructure. Und vielleicht könnten Sie uns eine Vorstellung geben, wie die Gewinnspannen in diesem Auftragsbestand im Verhältnis zu dem aussehen, was berichtet wurde? Offensichtlich müssen Sie ein erfolgreiches viertes Quartal erzielen, aber vielleicht können wir einen größeren Blick auf den Gewinnstrom bis ins Jahr 2008 hinein und darüber hinaus werfen?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Wissen Sie, wir gehen davon aus, dass wir unsere Gewinnspannen in Infrastructure in der weiteren Zukunft vergrößern können, Bob. Ich denke, die gute Nachricht sind die Preise für unsere Aufträge: Bei Aviation beispielsweise sind unsere Preise für die neuen Flugzeugaufträge um 4 % gestiegen. Bei den Gasturbinaufträgen im Quartal beträgt die Preissteigerung 10 % im Quartal, und im laufenden Jahr bis jetzt liegt sie bei 8 %. Bei den Windkraftaufträgen haben wir eine Preissteigerung von 7 % und wir beginnen zu sehen, dass dieser Trend beim Verkauf von Anlagen im dritten Quartal gerade erst anfängt.

Insgesamt sind die Preise des Unternehmens um 7/10 Prozent gestiegen und haben damit die Inflation mehr als wettgemacht, aber wir beginnen diese Aufträge gerade erst zu sehen, für die wir seit der zweiten Hälfte des letzten Jahres bessere Preise zu erzielen begannen, was sich erst jetzt allmählich in unseren Umsätzen bemerkbar macht. Also denke ich, dass sich dieser Start noch verbessern wird.

Ich denke, der zweite Faktor wird die Verwässerung der Übernahmen und der Effekt der Gewinnspannen von Smiths und Vetco sein. Dieser Effekt wird sich sicherlich nicht ins Jahr 2008 hinein fortsetzen, weil Sie sowohl den Vergleich als auch die Synergieteams haben, die intensiv daran arbeiten, das Geschäft insgesamt wachsen zu lassen und die Gewinnspannen zu steigern. Das ist eine echte Chance für uns. Wissen Sie, heute liegen die Gewinnspannen dieser beiden Unternehmen etwa bei 10 % im Gegensatz zum Durchschnitt bei Infrastructure. Das ist also die zweite Sache, die eine Chance für uns darstellt.

Und drittens denke ich, dass das Wachstum bei der Lieferung von Anlagen schneller voranschreiten wird als das Wachstum bei den Dienstleistungen. Das ist insgesamt eine gute Nachricht, weil wir daran arbeiten, das Geschäft aufzubauen, aber wir gehen davon aus, dass Infrastructure seine Gewinnspanne um annähernd 100 Basispunkte verbessern wird - das ist das Ziel, das wir uns im Jahr 2008 für den gesamten Konzern vornehmen werden.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Danke. Der andere Punkt, den Sie erwähnt haben, war das Vermögenswachstum und die hohen Margen und der Finanzaspekt. Ich meine, wie groß ist die Margenverbesserung, von der wir bei diesem Vermögenswachstum sprechen?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Wir werden Ihnen zeigen, wie sich das im Portfolio niederschlägt. Grundsätzlich könnte unser durchschnittlicher Vermögenszeitraum irgendwo bei Commercial Finance drei Jahre betragen, wenn man also davon ausgeht, dass man im dritten Quartal langsam bessere Renditen bei Anleihe- und Aktieninvestitionen sieht, dann weiß man, dass es eine Weile dauern wird, bis das im gesamten Portfolio zu spüren ist.

Aber es ist klar, dass das Kapital von den Störungen auf dem Markt, die wir erlebt haben, die Summe des Kapitals, das wir heute einsetzen, bessere Renditen bringt, und wir sind darüber sehr froh und dies wird dem Unternehmensbereich Commercial Finance in der Zukunft helfen. Aber aufgrund der Größe dauert es eine Weile, bis es sich im gesamten Portfolio niederschlägt.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Ich verstehe. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Jeff Sprague, Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Danke. Guten Morgen. Keith, könnten Sie eine Erklärung zu den Steuern bei GE Capital geben? Ich schätze, ich bin etwas verwirrt. Wenn WMC und Lake insgesamt in der ersten Jahreshälfte Geld verloren haben, wie kann es dann zu einer Wende ins Positive kommen? Ich hätte angenommen, es wäre in der ersten Hälfte eine sich negativ auswirkende Steuerrückstellung entstanden.

Keith Sherin - General Electric - CFO

Ja, das ist eine gute Frage. Ich denke, meine Erklärung dafür, wie das das dritte Quartal schmälert -- lassen Sie mich es etwas anders versuchen. Wenn man sich die erste Jahreshälfte betrachtet, dann lag der gemeldete GECS-Satz bei 11%, und das beinhaltete die Steuerauswirkung einer Jahreshälfte aufgrund der erheblichen Verluste, die wir bei sowohl WMC als auch GE Money Japan zu diesen hohen Steuersätzen hatten, da wir laufende Auswirkungen in Relation zum Jahressatz einbeziehen müssen, nicht zu dem Zeitpunkt, zu dem sie auftreten. Also waren diese Verluste, obwohl sie in der ersten Jahreshälfte auftraten, im Wesentlichen in unserer Schätzung für das Gesamtjahr eingepreist.

Wenn also der GECS-Satz in der ersten Hälfte bei 11% lag, dann stieg der GECS-Satz in der ersten Hälfte auf 18%, wenn man WMC und GE Money Japan bei nicht fortgeführten Aktivitäten einstuft. Jetzt war die einzige Möglichkeit, das dritte Quartal in Einklang mit dem Jahressatz zu bringen, eine Umkehr dieser Steuerrückstellungen aus der ersten Jahreshälfte. Also führte die Einstufung von WMC und GE Money als nicht fortgeführte Aktivitäten zu einer Umkehr der Steuerrückstellungen aus der ersten Hälfte.

Wenn man sich diese Sätze seit Jahresbeginn ansieht, dann entsprechen sie voll und ganz unseren Erwartungen, aber die positive Wirkung ist erst im dritten Quartal zu spüren, da wir einen Teil dieser Steuervorteile in die zweite Hälfte verschoben haben.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Und wie groß war der positive Effekt im dritten Quartal?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Der positive Effekt betrug etwa \$190 Milliarden, und noch einmal, wenn man sich hier die Gesamtdynamik betrachtet, muss man auch eine stärkere Umstrukturierung berücksichtigen. Die Vorsteuergewinne fallen zum Teil wegen dieser Umstrukturierung und zum Teil einfach wegen niedrigerer Vorsteuergewinne geringer aus. Das hat auch den Steuersatz etwas zurückgehen lassen. Aber für WMC und GE Money liegt er bei etwa \$190 Millionen, Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Das impliziert also, dass der laufende Steuersatz für GE Capital im Quartal dennoch bei etwa 6% liegt, richtig?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Nein, ich denke, wenn man das mit plus X betrachtet, dann liegt er seit Jahresbeginn bei 13%.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Und nur der Klarheit halber, unter dem Strich erfolgt die gesamte Umstrukturierung im Konzern von einem Berichtsstandpunkt, oder schlägt sich ein Teil in den Segmentzahlen nieder?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Nein, die Umstrukturierung betrifft den Konzern. Ich denke, wenn man sich die Erfolgsrechnung und die Konzernposten und Verrechnungen betrachtet, dann sind es im Quartal negative 600. Ich habe festgestellt, dass es vorab einige Fragen dazu gab. Wir haben etwa \$800 Millionen an Umstrukturierungs-Vorsteueraufwand in diesem Bereich sowie in den Konzernkosten. Der Ausgleich in dieser Zeile, der nicht leicht ersichtlich ist, ist die Steuergutschrift, die hier einfließt.

Also ist die Verrechnung der Umstrukturierung eine Steuergutschrift für die Umkehr dieser Rückstellungen in der ersten Jahreshälfte, etwa \$190 Millionen. Und wegen unserer Neuausweisung hatten wir zusätzlich letztes Jahr eine Anpassung von etwa \$100 Millionen, und das lässt die Varianz noch etwas höher ausfallen. Die Umstrukturierung wird also zum Teil durch die Steuergutschrift und die Neuausweisung vom letzten Jahr kompensiert.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Stephen Tusa, JPMorgan.

Stephen Tusa - JPMorgan - Analyst

Hi. Guten Morgen. Nur eine kurze Frage zu Healthcare. Sie bleiben bei Ihrer Vorgabe -- ich denke, Joe Hogan sprach bei einer Konferenz im September und er erwähnte, es gebe in der Präsentation eine Aussage zu einem Rückgang um 20% in den USA bei Imaging durch DRA. Spricht er nur über den spezifischen Bereich, der von DRA betroffen ist? Ich versuche nur, das damit in Einklang zu bringen, dass Sie mehr oder weniger Ihre unveränderten Vorgaben für US Imaging bestätigen.

Und daraus würde sich die Frage ergeben, was Sie eigentlich so zuversichtlich macht? Entwickeln sich die Dinge so, wie Sie erwartet haben? Oder können Sie uns vielleicht aktuelle Informationen zur derzeitigen Lage und zu den Datenpunkten, die Sie sehen, geben?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Natürlich. Wenn man sich die Auftragszahlen ansieht -- ich weiß nicht genau, worauf sich Joe bezogen hat, aber ich kann Ihnen einige Datenpunkte nennen. Erstens, wenn man sich die Auftragsauswirkung auf DRA in den USA ansieht, dann liegt sie bei etwa 20% bis 30%. Sie variiert nach Modalität. Insgesamt ist bei DI ein Rückgang um etwa 20% im dritten Quartal von DRA festzustellen. Daher bezieht er sich in meinen Augen auf die Auftragszahlen.

Und wenn man sich dann die Auswirkung von US Imaging ansieht, ich denke, wenn Sie sich den Zeitplan ansehen, den wir Ihnen gegeben haben, die Dynamik, dann können wir zeigen, dass deswegen diese Auswirkung der niedrigeren Aufträge und Umsätze im dritten Quartal unseren Betriebsgewinn im Sektor Healthcare um 12% belastete, und dann erwarten wir, dass er im vierten Quartal irgendwo bei 10% bis 15% liegt. Und wenn man sich das nächste Jahr ansieht, dann hat man einen viel besseren Ausgangsvergleich als den, den wir derzeit haben.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Steve, ich möchte nur sagen, es wird keinesfalls schlechter. Die Zahlen sind auf einem niedrigen Niveau geblieben, daher denke ich, dass wir 2008 nicht fest von einer Verbesserung ausgehen, aber auch keine Verschlechterung erwarten.

Stephen Tusa - JPMorgan - Analyst

Okay. Ich verstehe. Und dann noch eine letzte kurze Frage. Sie haben die Vorgaben für Infrastruktur nach dem zweiten Quartal gegeben und dann hatten wir vor einigen Wochen dieses Treffen. Und jeder spricht von Infrastruktur als transparentem Geschäftsbereich. Ich meine, das ist genau das, was wir daran so mögen. Sollten wir Quartal für Quartal solche, wie ich sie vielleicht nennen würde, Schlaglöcher erwarten, bei denen die Zahlen einfach die Erwartungen nicht ganz erfüllen, und sollten wir einfach davon ausgehen, dass im Lauf der Zeit die Transparenz herrschen wird, die wir uns wünschen?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Steve, ich denke nach wie vor, dass Infrastruktur für das Jahr gut laufen wird. Wir werden im 4. Quartal wirklich einen Boom verzeichnen, wie Keith angedeutet hat. Ich denke, es wird immer einige spezifische Ausschläge geben. Ich denke, nach eigenem Ermessen haben wir beschlossen, einige der technischen Ausgaben heraufzusetzen. Sowohl im Bereich Luft- und Raumfahrt als auch im Bereich Energie stehen einige große technische Einführungen an. Und wir machen das nach eigenem Ermessen in Höhe von etwa \$100 Millionen, aber das wiederholt sich nicht.

Und dann möchte ich noch sagen, dass einige Punkte wie der Zeitpunkt von Serviceverträgen und andere ähnliche Dinge sich von Quartal zu Quartal ergeben können, aber schauen Sie, wenn man sich alle Fundamentaldaten zum Wachstum des Auftragsbestands, zum Wachstum bei Ersatzteilen, zum Windsektor, zur Margenentwicklung, zur CSA-Entwicklung, zur Globalisierung ansieht, dann weiß man, es ist ein Boom. Es hängt also davon ab, wie ich mein Modell aufbaue, es waren etwa \$185 Millionen weniger im Quartal gegenüber unserem Ziel von 20%, und das war wirklich alles durch Ermessensfaktoren ausgelöst, die unserer Ansicht nach zu Verbesserungen im 4. Quartal und in 2008 führen. Und so etwas geschieht.

Bei einem Unternehmen unserer Größe und Rice als Leiter eines Geschäfts in Höhe von \$60 Milliarden kommt so etwas vor, aber dieses Unternehmen könnte nicht besser als jetzt mit extrem hoher Visibilität aufgestellt sein.

Stephen Tusa - JPMorgan - Analyst

Gut. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Nicole Parent, Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Guten Morgen. Ich denke, Jeff, zunächst würde ich gern Ihre Sicht zu Fusionen & Akquisitionen hören. Sie haben aktiv Oxygen gekauft, und wenn wir den Marktspekulationen allein dieser Woche glauben, dann kann man denken, dass Sie alles unter der Sonne kaufen. Und ich schätze mit Hinblick auf Sicherheit, Strategie, jetzt, da Sie das Smiths JV nicht fortsetzen, könnten Sie uns da noch einmal sagen, wo sich Ihrer Ansicht nach Portfolioergänzungen in der Zukunft ergeben?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Nicole, ich denke, wir konzentrieren uns dieses Jahr auf Rückkäufe. Am Ende des Jahres werden wir weitere Rückkäufe für die Zeit ab 2008 bekannt geben. Wissen Sie, Nicole, mir gefällt das Portfolio so, wie es momentan ist. Ich denke, wir haben viele Wachstumsmotoren, die uns in der Zukunft voranbringen. Ich denke, worüber Keith und ich gesprochen haben, ist ein Akquisitionsniveau bei Industrial im Bereich von \$3 bis 5 Mrd. Das ist mehr oder weniger das, was ich auf der Kaufseite erwarte.

Und bei den Verkäufen, ich denke, wir betrachten uns Gelegenheiten für das Portfolio und ob es Sparten gibt, die wir nicht -- wissen Sie, die wir nicht so gut leiten können, von denen wir denken, dass andere sie besser führen können, und dann suchen wir nach Möglichkeiten, diese Sparten zu verkaufen. Also, ich denke, wir sind diszipliniert und werden den gleichen Plan umsetzen, den wir im zweiten Quartal umrissen haben.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Okay. Und mit Blick auf Healthcare, was denken Sie über weitere DRA-Kürzungen im Jahr 2008? Und das ist vielleicht eine dumme Fragen, aber warum glauben Sie, dass Sie den Verlust bei den OEC-Umsätzen wieder gutmachen können, nachdem Sie das ganze Jahr nichts ausgeliefert haben? Warum sollten die Kunden nächstes Jahr zurückkommen?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Nicole, zum ersten Punkt möchte ich sagen, noch einmal, viel davon wird in Washington entschieden, aber ich glaube, dass wir unsere Sicht zu DRA ziemlich klar gemacht haben, und wir denken, es ist eine gute Technologie und eine gute Wissenschaft und von Vorteil für die Patienten. Ich glaube, diese Ansicht ist ziemlich weit verbreitet, und wir sind der Ansicht, dass man dafür sorgen wird, dass das, was bereits unternommen wurde, Fuß fasst, und ich glaube, dass es 2008 zu keinen weiteren Senkungen kommen wird.

Zu OEC, Nicole, das war ein großartiges Franchise -- ist ein großartiges Franchise. Wir haben einen Auftragsbestand von \$200 Millionen, und nur wenig davon wurde storniert. Wir haben ein ausgezeichnetes Produkt. Wir arbeiten sehr konstruktiv mit der FDA, um dieses Geschäft wieder aufnehmen zu können. Aber dies -- durch das Anerkennnisurteil, das war vielleicht eines der stärksten, ist vielleicht nicht das stärkste Franchise in unserem gesamten Portfolio.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Okay, prima. Und eine letzte Frage zu Luft- und Raumfahrt. Könnten Sie uns ein bisschen genauer sagen, wofür die inkrementellen Forschungs- & Entwicklungsausgaben verwendet wurden? War es Wachstum bei Business Jets? Und könnten Sie uns aktuelle Informationen zu Auswirkungen der diese Woche angekündigten Verzögerung bei der Boeing 787 geben?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Die Ausgaben -- hier gibt es einige große Programme. Ganz klar das GENx für die 787, LEAP 56, das nächste Schmalrumpfflugzeug, und das laufende Honda -- das Honda-JV im Markt für Business Jets -- das sind alles Programme, die wir finanzieren. Keith, ich glaube, bei der 787, Sie haben mit dem Unternehmen über die 787 gesprochen. Ich denke nicht, dass das Auswirkungen auf uns hat (mehrere Redner).

Keith Sherin - General Electric - CFO

Nein. Wir werden unser Entwicklungsprogramm weiter nach dem ursprünglichen Zeitplan fortsetzen, das heißt, wir werden weiterhin mit Boeing daran arbeiten, um zu garantieren, dass wir all unsere Zusagen einhalten, und wir gehen nicht von großen Auswirkungen für uns aus.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analystin

Okay, prima. Danke.

Gesprächsleiterin

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Vielen Dank, und guten Morgen. Zu den Unruhen, die die Kreditmärkte derzeit nach wie vor durchlaufen, es sieht so aus, als ob GE klar von einem AAA Credit Rating profitiert hat. Und es würde mich interessieren, mehr dazu zur Finanzierungsseite zu hören und zu erfahren, ob Sie die Aktivitäten am kurzen Ende von der Nachfrage nach Commercial Papers quantifizieren können; am langen Ende haben Sie aktiv 60-jährige Papiers aufgelegt. Wo und wie könnten Sie den Vorteil dieser AAA Einstufung quantifizieren?

Und dann noch eine damit zusammenhängende Frage -- aufgrund der Größe des Portfolios sah Ihr Marked-to-Market zwischen diesen beiden Punkten, die Sie als Bestand und als zurückbehaltene Rechte und Pflichten („Retained Interest“) bezeichnete haben, ziemlich klein aus. Ist das ein laufender Überprüfungsprozess oder denken Sie, das Ausmaß ist jetzt richtig bestimmt?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Zunächst, im Sommer hatten wir einen immensen Vorteil als ein mit AAA eingestuftes Unternehmen. Es gab klar eine Flucht hin zu Qualität. Wir hatten nie Turbulenzen bei unserer CP-Finanzierung, Deane. Im August emittierten wir \$18 Milliarden an langfristigen Anleihen auf einigen ziemlich wechselhaften Märkten. An einem Freitag rief uns ein großer staatlicher Rentenfonds an und fragte, ob sie uns \$5 Milliarden geben könnten. Diesen Sommer gab es also klar eine Flucht hin zu Qualität.

Unser CP notierte bei 100 Basispunkten niedriger als Asset-Backed Conduits, woran sich das Vertrauen in die Ratings zeigte. Daher war die AAA-Bewertung für uns in diesem Sommer wirklich von hohem Wert. Wissen Sie, noch einmal in Bezug auf Mark-to-Markets, wenn man sich unser Geschäftsmodell der Kreditbereitstellung für die Einbeziehung in die Bilanz bei Commercial Finance ansieht, dann hat uns das gute Dienste geleistet. Wir sind als vorrangig besicherter Darlehensgeber sehr diszipliniert. Unser gesamter Bestand an Mezzanine- und nachrangigen Darlehen betrug Ende des Quartals \$100 Millionen.

Also noch einmal, es gibt Risikomanagement-Grundsätze und Underwriting-Grundsätze und Kreditbereitstellungs-Grundsätze, die uns ziemlich gute Dienste leisten. Wissen sie, wir sind der Ansicht, dass alles, was wir im Quartal gemacht haben, mit den Störungen auf dem Markt verbunden war und dass dies daher keine kontinuierlichen Auswirkungen für uns haben wird.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Um nur noch einmal bei GE Money in Bezug auf überfällige Forderungen nachzuhaken, diese schienen angemessen eingedämmt. Wie sieht ihr Modell für überfällige Forderungen für die nächsten Quartale aus und was sollte man in Bezug auf zusätzliche Rückstellungen erwarten?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Nun, wenn man sich das Quartal ansieht, habe ich Ihnen gezeigt, dass die Rate der überfälligen Forderungen in Amerika um etwa 35 Basispunkte gestiegen ist. Mit Blick auf die Zukunft werden wir wahrscheinlich dieses Niveau weiterhin bei überfälligen Forderungen verzeichnen, und wir haben im Quartal die Rückstellungen für GE Money um etwa \$200 Millionen heraufgesetzt. Das steht im Einklang mit den überfälligen Forderungen und mit dem Vermögenswachstum. Wir erwarten weiteren Druck in Amerika.

Wir müssen sehen, wie sich der Immobilienmarkt entwickelt, wie der Konsum im vierten Quartal aussieht, aber wir gehen davon aus, dass diese überfälligen Forderungen weiter auftreten und wir im vierten Quartal die Rückstellungen weiter heraufsetzen.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Okay, Danke.

Gesprächsleiterin

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Guten Morgen alle zusammen. Es war ein etwas verwirrendes Quartal, aber wenn ich hier einige optimistische Punkte aufgreifen müsste, dann denke ich, dass Sie von einer ziemlich starken Verbesserung bei Auftragsbestand und Preisgestaltung gesprochen haben. Sie haben die Umstrukturierung verbessert. Ich denke, meine Frage läuft hinaus auf: Glauben Sie, das reicht, um das Margenziel von 100 Basispunkten pro Jahr zu erreichen, denn Sie wissen, dass wir dieses Jahr natürlich etwas zurückbleiben werden?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Ich denke, es wird ziemlich stark ausfallen. Ich denke, wenn man sich eine der Belastungen für dieses Jahr gegenüber unserem Ziel ansieht, dann ist das klar Healthcare. Ich meine, Healthcare ist ein Bereich, der großartige Betriebsgewinne aufweist, aber da er für das Jahr unverändert ist,

sind das allein schon etwa 30 Basispunkte hinter unserem Ziel. Es ist im Jahresvergleich nur eine Belastung von 10 Basispunkten, aber gegenüber unserem Ziel sind es 30 Basispunkte.

Daher denke ich, dass ganz klar die Verbesserungen, die wir für Healthcare erwarten, und die positiven Entwicklungen bei der Infrastruktur-Preisgestaltung, dem Wachstum des Auftragsbestands, den Verbesserungen bei Smiths und Vetco uns ein ziemlich gutes Gefühl für die 100 Basispunkte im nächsten Jahr geben.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Scott, das wird eine der drei oder vier Kennzahlen sein, auf deren Basis die Leute, die obersten Manager des Unternehmens bezahlt werden. Das galt dieses Jahr, daher werden einige Leute die Vorgaben nicht erreichen, und es wird auch nächstes Jahr gelten. Schauen Sie, wir denken, mit der Art Visibilität bei unserem jetzigen Auftragsbestand und bei der Konzentration auf die Lieferkette und auf Kostensenkungen haben wir hier ein wirkliches Aufwärtspotenzial bei den Margen.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Lassen Sie mich ein bisschen des Teufels Advokat spielen. Sie haben jetzt seit wahrscheinlich sieben oder acht Quartalen ziemlich starke Verbesserungen Ihres Auftragsbestands vorweisen können, und die Preisgestaltung hat seit letztem Jahr angezogen. Also, ich weiß, dass es einige Ausnahmen gibt, aber ist es möglich, dass einige von Ihnen vielleicht ein bisschen aggressiv auf Marktanteile und Volumina aus waren, wenn Sie vielleicht etwas mehr Aggressivität bei den Preisen hätten zeigen sollen, und kann es sein, dass sich das ein bisschen auf den Gewinn ausgewirkt hat?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Nun, ich denke, wenn man die Unternehmensbereiche voneinander trennen würde, Scott, dann träfe das auf Luft- und Raumfahrt wahrscheinlich zu, aber das wäre dann 2003 gewesen. Im Wesentlichen hat man eine Zeitverzögerung von einigen Jahren, und nach dem 11. September liefern wir nach wie vor Dinge aus, die nach dem 11. September bestellt wurden, wo die Menschen eindeutig keine Vorstellung hatten, wohin die kommerzielle Luftfahrt-Branche gehen würde. Das ist heute nicht mehr der Fall. Daher würde ich sagen, dass das, was jetzt wieder in den Auftragsbestand hineinkommt, klar zu einem höheren Preis verkauft wird.

Im Bereich Energie sehen wir das schon heute, und es wird nur durch das unglaubliche Wachstum bei Produkten gegenüber Service überdeckt. Aber insgesamt, Scott, denke ich, dass wir mit der erzielten Umstrukturierung und mit den Preisen für den Auftragsbestand in einer ziemlich guten Lage sind.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay. Zuletzt, den Ausdruck, den Sie in der Pressemeldung -- oder in der Präsentation -- für das Makroumfeld verwendet haben, war glaube ich „okay“. Können Sie das etwas näher ausführen? Ich meine, sehen Sie -- ich weiß, Sie sehen bei Ihren Infrastruktur-Bereichen ganz klar keinen massiven Rückgang. Appliances war erwartungsgemäß aufgrund des Immobilienmarktes etwas schwach, aber gibt es noch andere Indikatoren, die Sie glauben lassen, dass uns hier in den USA einige Probleme erwarten?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Scott, ich würde sagen, ich bin so im letzten Monat ziemlich viel in der Welt herumgereist, und die globale Wirtschaft bleibt äußerst robust. Und ich sehe fast nirgends ein Zeichen der Abkühlung. Wir haben letzte Woche in Frankreich einen großen Turbinenauftrag an Land gezogen, und ich könnte die Liste des Wachstums sowohl in Industrieländern als auch in aufstrebenden Schwellenländern weiter fortsetzen.

Ich denke, der US-Immobilienmarkt wird weiter schwierig bleiben und wir erwarten nicht notwendigerweise eine unmittelbare Verbesserung der Lage, aber die andere wirtschaftliche Seite rund um Immobilien, Leichtindustrie, kommerzielle Sachen wie diese scheinen nach wie vor positiv zu laufen. Also, die Weltwirtschaft ist stark. Der US-Immobilienmarkt ist schwierig, aber der Rest der USA ist für uns in Ordnung.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay. Gute Informationen. Danke, Leute.

Gesprächsleiterin

Robert McCarthy, Banc of America.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Guten Morgen alle zusammen. Ich möchte noch einmal einigen von Scotts Äußerungen zum globalen Umfeld nachgehen. Wenn wir uns erstmal quasi auf das globale Bild konzentrieren, dann haben wir einen schwachen Dollar, und einige unserer Peers haben angedeutet, dass dies im Lauf der Zeit im Jahr 2008 wahrscheinlich das Wirtschaftswachstum und das Wiedererstarken der Eurozone etwas dämpfen könnte. Und alternativ gab es vereinzelte Anzeichen von zumindest einem Rückgang bei künftigen Investitionen aus Asien.

Ich meine, können Sie dazu etwas sagen? Ich weiß, dass die Zyklen in Ihren Geschäftsbereichen ziemlich lang sind, vor allem bei Infrastruktur, aber sehen Sie Anzeichen dafür oder erwarten Sie Verlangsamungen in der zweiten Jahreshälfte 2008?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Rob, ich bin kein Wirtschaftswissenschaftler, aber ich kann Ihnen nur ein Gefühl -- schauen Sie -- ich war in Asien, ich war in Japan, China, Malaysia, Vietnam, und ich habe keine Anzeichen dafür gesehen -- ob bei Luft- und Raumfahrt, Healthcare, Öl und Gas oder Energie. Wissen Sie, ich war in einigen Städten außerhalb von Shanghai und Peking, und überall stehen Kräne, wir werden in Vietnam \$1 Milliarde erzielen. Es ist einfach so, dass global viel geschieht.

Und dann von einem europäischen Standpunkt, Osteuropa, Russland, Türkei und sogar der entwickelte Teil der Europas für die Produkte, die wir verkaufen, nämlich bei Healthcare, Energie, Luft- und Raumfahrt, Öl und Gas, hier sehen wir fantastisches langfristiges Wachstum bei Infrastruktur. Daher denke ich, dass Wechselkurse vielleicht einige der eher fluktuierenden Produkte, Autos und solche Sachen, verlangsamen, aber nicht den kommerziellen Luftfahrtbereich. Wir sehen keine Änderungen bei der Erfordernis von Infrastruktur.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Sie werden aufgrund Ihrer langen Zyklen etwas isoliert sein (mehrere Redner)

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Schauen Sie, wir haben einen größeren Auftragsbestand als zu irgendeinem anderen Zeitpunkt in unserer Unternehmensgeschichte, und ich würde sagen, dass unsere Visibilität zumindest in diesem Bereich bis mindestens Ende 2008 ziemlich präzise ist.

Keith Sherin - General Electric - CFO

Meiner Ansicht nach sind die Petro-Dollar ein weiterer Faktor, sie treiben sicherlich einen Großteil unseres Wachstums voran, aber wir hatten im dritten Quartal Turbinenaufträge in Irland, Großbritannien und Spanien. Wir sehen also, dass auch entwickelte Märkte weitere Kapazität benötigen, und unsere Gasturbinen werden die umweltfreundlichste und die schnellste Art der Stromerzeugung sein.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Gut. Wenn wir nun zu den USA gehen, dann herrschen dort offensichtlich große Sorgen wegen der US-Konjunktur und des kommerziellen Baugewerbes, insbesondere nach dem Abschwung auf dem Wohnimmobilienmarkt. Da Sie ein kommerzielles Immobiliengeschäft haben und an den Bausektor für Nichtwohngebäude verkaufen, können Sie irgendetwas dazu sagen, ob sich die Margen ändern werden?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Ich würde sagen, die Lage auf dem kommerziellen Immobilienmarkt ist nach wie vor relativ gut, Rob, denn in manchen Städten herrscht immer noch Knappheit. Die Dynamik hängt von der jeweiligen Stadt ab. Und ich denke, im kommerziellen Baugewerbe, bei Schulen, Krankenhäusern, Regierungsgebäuden, ist die Situation weiterhin sehr robust, und das sieht man an einer ziemlich starken Wachstumsrate im Beleuchtungsgeschäft und im industriellen Geschäft, selbst in den USA.

Keith Sherin - General Electric - CFO

Sicher, dem stimme ich zu. Ich denke, unser Finanzierungsvolumen -- bei unserem Capital Solutions-Geschäft hatten wir im dritten Quartal ein starkes zweistelliges Wachstum bei den Finanzierungsvolumina, und zwar auf dem Middle Market.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

In Ordnung. Klingt gut. Gestatten Sie mir nur noch eine Frage. Im Sektor Beleuchtung haben Sie ziemlich signifikante Umstrukturierungen angekündigt und gesagt, dass der Unternehmensbereich aufgrund der zugrunde liegenden Branchendynamik mit Technologien für Energieeffizienz etc. insgesamt ziemliche Veränderungen durchläuft. Sie haben das in Form von ziemlich gutem Wachstum bei diesem Bereich festgestellt.

Ist das ein Bereich, der sich an einer Art Scheideweg für das Portfolio befindet, in dem Sinn, dass Sie nicht allzu viel aktiv darin investiert haben, aber in der Zukunft vielleicht einige inkrementelle Investitionen tätigen müssen, vielleicht sogar Akquisitionen? Ich meine, einige Ihrer Konkurrenten könnten sogar versuchen, auf den US-Markt für Beleuchtungskörper vorzudringen. Wie sehen Sie die kurz- und mittelfristige Entwicklung dieses Bereichs? Wäre das ein Kandidat für einen Ausstieg, einen Verkauf, denn es scheint, dass sie im Grunde investieren oder über einen Ausstieg nachdenken müssen?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Ich möchte dazu sagen, Rob -- die Möglichkeit, die Gewinne aus dem Kunststoffbereich zu verwenden, um wirklich signifikante Maßnahmen bei Glühlampen vornehmen zu können, war in meinen Augen eine große Hilfe. Und ich denke, die Gewinne aus dem Kunststoffbereich, die uns das ermöglichen, mit denen wir aus dem Subprime-Markt aussteigen können, aus Japan und aus Verbraucherfinanzen, diese Gewinne sind wirklich hilfreich.

Es wird eine Technologie-Renaissance im Beleuchtungsgeschäft geben. Einiges werden wir in unserem Unternehmen selbst investieren, aber noch einmal, ich war gerade in Asien, und dort haben wir meiner Ansicht nach großartige Möglichkeiten für einige Dinge im Beleuchtungssektor, die wir schon effektiv bei Appliances gemacht haben, es gibt in Taiwan und China alle möglichen Chip-Hersteller, die uns sehr ausgezeichnete Outlets für die LED-Technologie und in gewissem Maß auch für CFLs bieten können. Daher denken wir, dass wir in dieser Sparte zahlreiche globale Möglichkeiten haben, um im Lauf der Zeit die erforderlichen Schritte zu ergreifen.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Vielen Dank für Ihre Zeit.

Gesprächsleiterin

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Danke. Guten Morgen. Also, angesichts der Turbulenzen auf den Finanzmärkten im vergangenen Quartal, können Sie ganz allgemein etwas zu Ihrer Einschätzung zu GE Capital und einigen der Risiken und Gefahren bei GE Capital sagen? Und dann eine knappe Frage zur -- zur

Finanzierung innerhalb von GE Capital. Natürlich sahen wir einen Schock auf dem Markt für Commercial Papiers, und ich weiß, das hatte keine Auswirkungen auf Sie, aber sehen Sie für sich einen stärkeren Übergang von kurzfristigen zu langfristigen Papieren?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Lassen Sie mich mit der Finanzierungsfrage anfangen, und dann kommen wir zurück zum Asset Exposure. Ich würde sagen, wenn man sich die Finanzierungsfrage ansieht, so werden wir weiterhin stärker auf langfristige Anleihen vertrauen, nicht wegen einer bestimmten Ansicht zu kurzfristigen Zinsen oder was auch immer, sondern aus Sicht der Finanzierungsplanung, so dass wir übersichtliche Beträge langfristiger Schulden haben, die jedes Jahr fällig werden und unsere Finanzierungsbedürfnisse relativ stabil für die nächsten fünf Jahre halten.

Also, ich denke, wir haben etwa \$90 Milliarden an Commercial Papiers. Unsere Commercial Papiers werden weiterhin auf etwa diesem Niveau bleiben, und das Vermögenswachstum wird durch längerfristige Anleihen finanziert werden. Bei der Asset Exposure, wenn man sich das Commercial Finance-Geschäft ansieht, dann befinden wir uns unserer Ansicht nach heute in einer sehr guten Position.

Wir sehen Möglichkeiten für den Kapitaleinsatz, eine vorrangig besicherte Position, 70% Beleihungsaufbau, vorrangig besicherte Schulden zu \$0,95 zu pari bei Geschäften, die wir gezeichnet haben. Wir kennen das Unternehmen gut, wir kennen unsere Finanzmittel gut. Also setzen wir heute Kapital dort ein, wo es höhere Renditen gibt, als wir sie in den vergangenen drei Jahren für anleiheähnliche Strukturen gesehen haben. Das ist also eine hervorragende Möglichkeit.

Ich denke, wenn man sich unser globales Leasing- und Darlehensportfolio ansieht, dann waren die Bilanzen von Unternehmen noch nie in so guter Form wie heute. Unsere überfälligen Forderungen befinden sich auf Allzeittiefs, und das Kundenportfolio und die Unternehmen haben im Wesentlichen ihre Bilanzen im Hinblick auf Deleveraging und Umgang mit globalem Wettbewerb erheblich verbessert.

Und dann das Immobiliengeschäft, wie Jeff gesagt hat, haben wir unserer Ansicht nach großartiges Franchise. Noch einmal, alles in Verbindung mit diesem Unternehmensbereich wird von Angebot und Nachfrage bestimmt und von kritischer Einschätzung der Kapazitätsaussichten für die Region und der Preisentwicklung und der Ersatzkosten. Und nichts deutet darauf hin, dass die Lage bei den Ersatzkosten in einer der großen Regionen, in denen wir in Immobilien investiert haben, schwieriger wird. Daher sehe ich auch das Immobiliengeschäft sehr positiv.

Jeff, ich weiß nicht, möchten Sie etwas hinzufügen?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Schauen Sie, ich denke, es gibt noch mehr Wachstumsmöglichkeiten im Bereich Commercial Finance, nicht nur in den USA, sondern weltweit. Ausgelöst durch diese Verlagerungen und mit höheren Margen.

Keith Sherin - General Electric - CFO

Und ich denke auch, eine weitere Tatsache ist, in einer Zykluszeit wie dieser, wenn Unternehmen etwas schwieriger an Kapital kommen, ist es großartig, eine Bilanz wie unsere zu haben, bei der wir unseren Kunden Finanzierungsmöglichkeiten bieten können. Also arbeitet das auch zum Teil für uns, Nigel.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Natürlich. Nur noch eine Frage. Vielleicht haben Sie sie bereits beantwortet, aber es klingt, als ob Sie beim derzeitigen Umfeld zahlreiche Wachstumsmöglichkeiten bei GE Capital haben. Aber gibt es eine Debatte über eine mögliche Heraufsetzung der Ausschüttungsquote von 40% auf vielleicht 50%, da bereits eine große Menge Kapital in der GE-Muttergesellschaft mit den Rückkäufen und Akquisitionen eingesetzt wird?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Sie sprechen über die Dividende bei GECS?

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Richtig.

Keith Sherin - General Electric - CFO

Derzeit gehen wir davon aus, dass sie bei 40% belassen wird. Noch einmal, wenn man sich die letzten Jahre ansieht, dann lag die Zahl aufgrund all der Versicherungsveräußerungen, deren Erlöse wir für Dividenden verwendet haben, weit darüber. Aber momentan würde ich sagen, dass sie auf etwa diesem Niveau gehalten werden sollte.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Okay. Danke.

Gesprächsleiterin

David Bleustein, UBS.

David Bleustein - UBS - Analyst

Guten Morgen. Zwei kurze Fragen. Erstens, können Sie die Auftragseingänge für Gasturbinen aufteilen nach inländischen und außerhalb der USA?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Im Quartal gab es keine US-Aufträge für Gasturbinen. Sie waren alle global.

David Bleustein - UBS - Analyst

Okay. Das war einfach. Und zweitens, können Sie Ihre Ansichten zur Verzögerung bei der 787 darlegen? Ich weiß, Sie haben gesagt, es gibt keine unmittelbare finanzielle Auswirkung, aber welche Verzögerung bei Boeing hätte eine wesentliche Auswirkung für Sie und wie würden Sie die Chancen einer weiteren Verzögerung quantifizieren?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Nun, sie haben noch keinen neuen Produktionsplan für die einzelnen Kunden aufgestellt, daher lässt sich das etwas schwer beantworten. Ich denke, wenn man es aus einer rein finanziellen Perspektive für uns betrachtet, werden wir unser Entwicklungsprogramm fortführen, damit wir alle Anforderungen erfüllen können; und zweitens, bei diesen ersten Motoren, die ausgeliefert werden, wird es keine hohen Margen geben. Daher denke ich -- ich kann das nicht alles quantifizieren, weil wir von Boeing noch keine detaillierten Produktionspläne haben, aber das lässt mich auch ziemlich zuversichtlich sagen, dass es meiner Meinung nach keine große Auswirkung für uns haben wird.

David Bleustein - UBS - Analyst

Aber nach Ihrer Erfahrung mit diesen Programmen, kommt nach einer Verzögerung dieser Größenordnung in der Regel noch eine weitere?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

David, damit befassen wir uns nicht. Ich -- Sie wissen, das wir uns um unsere Aufgaben kümmern und dafür sorgen, dass sowohl bei unserem Motor als auch bei Smiths ausgezeichnet gearbeitet wird.

David Bleustein - UBS - Analyst

Perfekt. Vielen Dank.

Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications

Phil, wir würden gern die letzte Frage stellen.

Gesprächsleiterin

Natürlich. Ann Duignan von Bear Stearns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analystin

Hallo. Die meisten meiner Fragen sind bereits beantwortet, aber nur aus Neugier, Jeff, wie sieht Ihre langfristige Vision für das Öl- und Gasgeschäft aus? Erwarten Sie eine stärkere Ausweitung dieses Bereichs auf Services oder sind Sie mit dem Portfolio, das Sie jetzt in diesem Segment aufgebaut haben, zufrieden?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Wissen Sie, Ann, wir konnten das Unterwassergeschäft sehr erfolgreich integrieren. Ich würde sagen, die Vetco Gray-Akquisition ist wahrscheinlich mindestens ein Fall von \$100 Millionen über dem Geschäft. Daher möchte ich, dass wir weiter auf der Technologieseite des Geschäftsbereichs bleiben, und wir werden mit der Zeit weiter nach Nischentechnologien Ausschau halten.

Es geht um eine Geschäfts-Run Rate von etwa \$7 Milliarden. Es gibt keinen Grund, warum diese Zahl nicht höher sein könnte, aber wir haben in dem Bereich so große Möglichkeiten für organisches Wachstum, dass ich keinen zwingenden Grund für große Akquisitionen zum jetzigen Zeitpunkt sehe.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analystin

Okay. Danke. Es gab einige Gerüchte, dass Sie in den Servicebereich einsteigen wollen, also danke für die Informationen.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Hallo Jeff, hier ist Peter Nesvold. Zur Kapitalseite, Sie haben weiterhin eine Verlangsamung des Gewinnwachstums bei GE Money, möglicherweise bis in den hohen einstelligen Bereich im nächsten Quartal. Und ich habe gehofft, dass Sie zum Grund dafür etwas sagen können? Sind es niedrigere Kreditbereitstellungen, höhere Rückstellungen oder etwas anderes?

Und im Anschluss daran, in den vergangenen Jahren haben Sie gesagt, dass GE Capital ein konstantes Gewinnwachstum von etwa 15% erzielt, erreichen wir jetzt einen Punkt im Kreditzyklus, an dem das in den nächsten ein bis zwei Jahren nicht mehr möglich ist und die Zahl unter diesem Trend liegt?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Peter, Ihre Frage bezog sich auf GE Money?

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Ja.

Keith Sherin - General Electric - CFO

Der erste Teil? Wissen Sie, ich denke, wenn man sich das Quartal ansieht, dann war das globale Wachstum fantastisch. Wir hatten ein hervorragendes Vermögenswachstum. Sowohl in Asien als auch in Europa verzeichneten wir ein gutes Gewinnwachstum, die Belastung war Amerika. Bei Amerika gab es einen Rückgang um etwa 4%, und ich denke, das alles hängt sowohl mit unserem Kreditkartengeschäft als auch unseren Einzelhandelsfinanzen hier in den USA zusammen. Und wir werden die Konsumententwicklung genau beobachten, und das folgt ziemlich stark einer Formel. Wenn die überfälligen Forderungen steigen, steigen unsere Reserven, unsere Rückstellungen. Und diese Auswirkung war im Quartal festzustellen. Der Anstieg der Rückstellungen um \$200 Millionen hier bei Money hing hauptsächlich mit Amerika zusammen, und wir gehen davon aus, dass unser Geschäft hier weiter unter Druck steht. Ich denke, das ist die auslösende Kraft. Wenn man sich das Wachstum von GECS insgesamt ansieht, dann ist es wirklich eine Funktion der ROEs und der einbehaltenen Gewinne. Und am Ende des Tages, mit einer ROE von 25% und einbehaltenen Gewinnen von 60%, sollten wir zu einer Gewinnsteigerung um etwa 13%, 14% in der Lage sein. Das ist der Rahmen, in dem wir operieren. Es ist ein selbst finanziertes Scheckbuch. Wir sind hier sehr diszipliniert, und allen Teams wird Kapital auf der Basis ihrer Renditen zugewiesen.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Noch eine letzte Anschlussfrage zu GECS, ich habe festgestellt -- bei GE Money und Equipment Financing sehen wir bei den überfälligen Forderungen eine Divergenz zwischen in den Büchern und nicht in den Büchern. Können Sie dazu etwas sagen?

Keith Sherin - General Electric - CFO

Ich muss darauf später zurückkommen. In den Büchern verglichen mit nicht in den Büchern, ich habe mich darauf nicht vorbereitet.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Okay.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman und CEO

Ich möchte Ihnen allen für Ihre Teilnahme heute Morgen danken. In diesem Quartal ist viel geschehen, aber meiner Ansicht nach sind die Fundamentaldaten des Unternehmens hervorragend. Wir haben in einem Quartal mit viel externer Volatilität und einigen spezifischen einmaligen Punkten innerhalb des Unternehmens gute Ergebnisse geliefert. Aber wir müssen im 4. Quartal die Gewinne noch schneller wachsen lassen. Wir sehen dem langfristigen Fokus des Unternehmens sehr positiv gegenüber.

Wir haben wirklich großartige Unternehmensbereiche. Infrastruktur ist in guter Verfassung, Commercial Money, Commercial Finance und GE Money sind in sehr solider Verfassung. NBCU verbessert sich. Wir haben ein starkes industrielles Franchise und eine Healthcare-Sparte, die für eine bessere Performance in 2008 aufgestellt ist. Daher befindet sich das Unternehmen unserer Ansicht nach in einer ausgezeichneten Situation.

Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications

Großartig. Vielen Dank, Jeff, Joanne und ich werden den ganzen Tag für Ihre Anrufe zur Verfügung stehen, und die Aufzeichnung der heutigen Konferenz und die Abschrift werden auf unserer Website zur Verfügung gestellt. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Vielen Dank. Vielen Dank, meine Damen und Herren, für Ihre Teilnahme an der heutigen Telefonkonferenz. Damit ist die Präsentation für heute beendet. Sie können jetzt aufliegen. Ich wünsche Ihnen einen schönen Tag.

DISCLAIMER

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

In den Telefonkonferenzen, welche Veranstaltungsabschriften zugrunde liegen, können die Unternehmen Prognosen und andere Vorhersagen abgeben über eine Vielzahl von Themen. Solche Vorhersagen basieren auf derzeitigen Erwartungen und unterliegen Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse können sich beträchtlich von den Vorhersagen unterscheiden aufgrund einer Reihe von wichtigen Faktoren und Risiken, die genauer beschrieben werden in den jüngsten SEC-Filings des Konzerns. Auch wenn die Unternehmen angeben und glauben, dass die den Vorhersagen zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind, könnte jede dieser Annahmen sich als ungenau oder falsch herausstellen und deshalb kann keine Zusicherung abgegeben werden, dass die in den Vorhersagen betrachteten Ergebnisse eintreffen werden.

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

© 2005, Thomson StreetEvents Alle Rechte vorbehalten.