Thomson StreetEventsSM

Transkript der Telefonkonferenz

GE - General Electric 1. Quartal 2006 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Datum/Uhrzeit der Konferenz: April 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit

xx

KONZERNTEILNEHMER**Dan Janki***General Electric - VP Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric - Chairman & CEO***Keith Sherin***General Electric - SVP & CFO***TEILNEHMER AN DER TELEFONKONFERENZ****Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Jeff Sprague***Citigroup - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Robert McCarthy***CIBC World Markets - Analyst***Peter Nesvold***Bear Stearns - Analyst***Ann Duignan***Bear Stearns - Analyst***Brian Langenberg***Foresight - Analyst***Nigel Coe***Deutsche Bank - Analyst***PRÄSENTATION****Gesprächsleiterin**

Guten Tag, meine Damen und Herren. Ich begrüße Sie zur Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im ersten Quartal 2006. Im Augenblick sind alle Teilnehmer auf Passiv-Modus geschaltet und können nur zuhören. Mein Name ist Rachel und ich bin für die Koordination der heutigen Telefonkonferenz zuständig. Ich darf Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird. Und nun gebe ich das Wort an den Gastgeber unserer heutigen Konferenz, Herrn Dan Janki, Vice President of Investor Communications. Bitte fahren Sie fort.

Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications

Vielen Dank, Rachel. Joanna und ich freuen uns, die Moderation der heutigen Ergebniskonferenz zu übernehmen. Als erstes möchte ich Sie alle herzlich begrüßen. Wir wissen, dass heute das Passahfest beginnt und morgen Karfreitag ist, daher möchten wir uns für Ungelegenheiten entschuldigen, die Ihnen oder Ihrer Familie durch diesen Termin eventuell entstanden sind.

Hoffentlich haben Sie unsere Pressemitteilung gelesen, die um 6:30 Uhr heute früh hinausging. Wir werden Sie durch die Präsentation führen, die auch auf unserer Website www.ge.com/investor zur Verfügung gestellt wird, und Ihnen einige ergänzende Informationen geben. Wenn Sie eine Folie nicht sehen können, aktualisieren Sie bitte Ihre Browseransicht. Sie können diese Informationen auch herunterladen und ausdrucken, um sie parallel verfolgen zu können.

Denken Sie bitte daran, dass dies ein Webcast ist, es könnte also nötig werden, die Darstellung immer wieder zu aktualisieren. Außerdem müssen wir Sie wie immer darauf hinweisen, dass unsere heutige Präsentation zukunftsbezogene Aussagen enthält, die auf unserer aktuellen Einschätzung der globalen Lage und des wirtschaftlichen Umfelds beruhen. Diese unterliegen Veränderungen. Bitte betrachten Sie die Informationen unter dieser Einschränkung.

Zunächst werden wir über die Ergebnisse des ersten Quartals berichten und einen Ausblick auf das zweite Quartal vorlegen. Anschließend können Sie Fragen stellen. Zu diesem Zweck ist unser Chairman und CEO, Jeff Immelt, sowie unser Senior Vice President und CFO, Keith Sherin, anwesend. Und damit wird es Zeit, das Wort an Jeff Immelt zu übergeben.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Vielen Dank, Dan. Guten Morgen, allerseits. Wir hatten ein starkes Quartal und eine gute Wirtschaftslage. Die fundamentalen Faktoren des Geschäfts von GE sind nach wie vor günstig. Im ersten Quartal stieg unser Auftragseingang um 33% und der positive Trend war in allen Bereichen zu beobachten, eine sehr gute Entwicklung des Auftragseingangs. Der Auftragsbestand für Anlagen wuchs um 22%, ebenso wie die CSA-Aufträge. Die Portfolioqualität war sehr gut.

Die Umsetzung war auch im ersten Quartal weiterhin stark, die Umsatzerlöse stiegen um 10%, etwas besser als geplant. Der Betriebsgewinn im industriellen Bereich erhöhte sich ohne Olympiade und Pensionsaufwendungen um 0,5 Punkte. Der Ertrag aus der laufenden Geschäftstätigkeit stieg um 14% und der Gewinn je Aktie um 18%. In dieser Hinsicht also eine sehr gute Performance.

Der Cashflow entwickelte sich mit einem Anstieg um insgesamt 132% ebenfalls hervorragend. Im industriellen Bereich nahm der Cash-Flow aus dem operativen Geschäft (CFOA) um 24% auf 3,3 Mrd. USD zu. Wir beschleunigten unser Aktienrückkaufprogramm. Im ersten Quartal 2006 kauften wir Aktien für 3 Mrd. USD zurück. Unsere Gesamtkapitalrentabilität (ROTC), ein sehr wichtiger Maßstab für uns, verbesserte sich um 1,4 Punkte auf 17%. Damit haben wir in gewisser Weise die Kurve genommen und steuern auf unser Ziel von 20% zu.

Die Wachstumsinitiative entwickelt sich sehr gut. Unser organisches Wachstum stieg um 9% und übertraf damit die Erwartungen. Die Wachstumsplattformen legten 22% zu und der Umsatz im Servicebereich wurde um 10% gesteigert. Auch hier also sehr gute Zahlen und auch im Hinblick auf die Umsetzung ein enorm starkes erstes Quartal 2006.

Meiner Ansicht nach ist jedes einzelne Quartal ein Beweis für unsere strategische Umsetzung und gibt uns ein gutes Gefühl dafür, wie es mit dem Unternehmen weitergehen wird.

Einige der großen Themen innerhalb des Unternehmens – das erste wirklich erfolgreiche und globale Infrastrukturgeschäft und die wachsende Basis installierter Anlagen. Der Auftragseingang für Infrastrukturanlagen war doppelt so hoch wie im ersten Quartal 2005. Damit ist die Dynamik in diesem Geschäftsbereich derzeit immer noch sehr stark.

Im Finanzdienstleistungsbereich konnten wir das Wachstum fortsetzen und vor dem Hintergrund steigender Zinsen eine höhere Eigenkapitalrendite erzielen. Auch hier sind wir äußerst zuversichtlich im Hinblick auf die Positionierung unseres Firmen- und Verbraucherfinanzgeschäfts, und der Ausstieg aus der Versicherungssparte kommt planmäßig voran. Außerdem bauen wir ein diversifiziertes Gesundheitsgeschäft mit führender Technologie auf. Hier verzeichnen wir eine wirklich konstante zweistellige Performance. Die Umsatzerlöse steigen um 10%, bei steigenden Betriebsgewinnmargen. Mit der Positionierung dieses Geschäftsbereichs sind wir sehr zufrieden.

Wir konzentrieren uns weiter auf die Umsetzung unserer Pläne im industriellen Bereich und auf die Steigerung der Betriebsgewinnmarge. Der Bereich industrielle Verbrauchsgüter verzeichnete ebenfalls ein sehr gutes Quartal. Dadurch wurde die etwas schwächere Performance in der Kunststoffsparte ausgeglichen, wo wir versuchen, die Preisentwicklung durch das Absatzvolumen auszugleichen. Unter dem Strich ist in den industriellen Geschäftsbereichen jedoch eine Expansion der Betriebsgewinnmargen festzustellen. Auch der Turnaround der Primetime-Performance bei NBC kam weiter voran. Im Endeffekt haben wir wirklich einen gut diversifizierten Geschäftsmix. Somit sind wir dabei, eine Strategie umzusetzen, die wir langfristig für sehr solide halten und die dem Unternehmen eine gute Dynamik verschaffen sollte.

Auf der nächsten Seite geht es um die Wachstumsinitiativen – nur um Ihnen ein aktuelles Bild der organischen Wachstumsinitiative zu geben, die wir vor über einem Jahr ins Leben gerufen haben. Das organische Ertragswachstum stieg in diesem Quartal um 9%. Die Performance war über alle Bereiche hinweg recht solide und etwa doppelt so hoch wie in der Vergangenheit, was unserer Ansicht nach ein recht gutes Zeichen für die künftige Entwicklung ist. Damit stehen wir im Vergleich zu unseren Konkurrenten sehr gut da.

Die Dienstleistungssparte war einer der Motoren für das organische Ertragswachstum, mit einem Plus von 10%. Wir erhielten 2,4 Mrd. neuer CSA-Zusagen, der Auftragsbestand steigt und die Erträge werden auf der ganzen Linie höher. Unsere Wachstumsplattformen legten in diesem Quartal um 22% zu, wobei 8% auf organisches Wachstum entfielen. Unsere globale Ertragsentwicklung war sehr gut. Ohne Wechselkurseinflüsse stieg das Betriebsergebnis um 10%. Das Chinageschäft wuchs weiter. Hier stieg der Auftragseingang um 21%, und im Nahost- und Afrikageschäft um 60%. Daran zeigt sich die Bedeutung der Globalisierung. Unsere innovativen Durchbrüche, mit denen wir das inkrementelle Wachstum vorantreiben, entwickeln sich ebenfalls gut.

Unser vertikales Gesundheitsfinanzdienstleistungsgeschäft erreichte ein Volumen von 29%. Wir bauen unser digitales Engagement in der Unterhaltungsbranche weiter aus, und verzeichnen eine gute Entwicklung der Neubestellungen für Magnetresonanztomographen (MR) aus unserer starken High-Definition-MR (HDMR) Produktpalette.

Wie gesagt, auch dies war eine Initiative, von der wir uns eine Belebung des künftigen Wachstums im Unternehmen versprochen haben. Wir bauen unsere Kompetenzen in diesem Bereich weiter aus und sind der Ansicht, dass sich diese Initiative hervorragend entwickelt. Damit gebe ich das Wort an Keith Sherin weiter, der sich eingehender mit der Performance des Unternehmens befassen wird.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Vielen Dank, Jeff. Nun, wie Jeff schon gesagt hat, der Auftragseingang war phantastisch. Insgesamt hatten wir im ersten Quartal einen Auftragseingang von 24 Mrd. USD, eine Steigerung von 33%. Auf der linken Seite dieser Graphik sehen Sie den Auftragseingang für Großanlagen. Wie schon erwähnt, entwickelt sich der Auftragseingang für Großanlagen im Quartalsvergleich recht sprunghaft. Das erste Quartal war jedoch einfach fabelhaft. Sie sehen den Auftragseingang mit 10,8 Mrd. USD, eine Steigerung um 67%.

In der Aufgliederung nach Geschäftsbereichen sehen Sie weiter unten in der Liste, dass die Luftfahrtsparte im ersten Quartal um das Dreifache zugelegt hat. Der Energiebereich verzeichnete ein enormes Plus von 60%. Die Gesundheitssparte legte 2% zu, auf organischer Basis jedoch 6%. Hier wirkten sich die Wechselkursbewegungen aus. Für den Bereich Öl und Gas und den Transportsektor verlief das Quartal hervorragend, und der Auftragsbestand ist hier mit 29 Mrd. USD, einer Steigerung um 22%, sehr gut.

In der Mitte sehen Sie die Dienstleistungssparte, wo der Auftragsbestand um 20% auf 7,5 Mrd. USD gestiegen ist. Solide Aktivität auf der ganzen Linie. Das Segment Luftfahrt – Energie hatte ein enorm gutes Quartal, da in einigen Atomanlagen ein Brennstoffwechsel fällig wurde. Selbst wenn man diese Positionen ausklammert, ergibt sich eine Steigerung um knapp 20%. Gesundheit, guter Auftragseingang im Dienstleistungssegment; Öl, Gas und Transport - phantastische Performance, und eine zweistellige Steigerung der CSA-Aufträge auf 86 Mrd. USD. Sie sehen also, wirkliche Fortschritte und eine starke Entwicklung.

Und schließlich sehen Sie auf der rechten Seite unsere tägliche Auftragsentwicklung. Hier sind die Auswirkungen von Wechselkursbewegungen bzw. Übernahmen oder Veräußerungen ausgeklammert. Auch hier ist der Aufwärtstrend zu erkennen. Wie Sie sehen, hatten wir im vierten Quartal 2005 einen Auftragsfluss von rund 3%, den wir im ersten Quartal auf 8% steigern konnten. Sie sehen die Stärke im Bereich C&I. Security, gutes Quartal. Auch in der Kunststoffsparte ging es in diesem Monat aufwärts – im März verzeichnete sie eine Steigerung um 14%. Alles in allem eine recht gute wirtschaftliche Performance.

Wenn Sie sich die globale Entwicklung ansehen, war das US-Geschäft mit einem Plus von 6% recht solide. In Europa fand im vierten Quartal eine Erholung statt. Europa – hier ging der Auftragseingang um 12% zurück und stieg im ersten Quartal um 8% an. Und dann Asien, hier war die Auftragsentwicklung sehr gut, mit einem Plus von 17%. Wir hatten also einen sehr guten März, mit einem Plus von 11% und eine gute Wirtschaftsaktivität in allen Bereichen. Und wenn Sie diese Auftragszahlen für Großanlagen und Dienstleistungen betrachten, verheißen sie ebenfalls eine gute künftige Entwicklung. In Bezug auf den Auftragseingang war dies eindeutig ein hervorragendes Quartal für alle Unternehmensbereiche.

Auf der nächsten Seite befassen wir uns mit der Portfolioqualität, die Fortsetzung einer sehr erfreulichen Story. Auf der linken Seite sehen Sie die Ausfallquoten mit Überschreitung des Fälligkeitstermins um mehr als 30 Tage, sowohl für das Verbraucherfinanz- als auch für das Anlagenfinanzierungsgeschäft. Sie sehen, dass der Trend im Jahresvergleich unverändert oder gar abwärts gerichtet war, und dass das Verbraucherportfolio eine stabile Kreditqualität aufweist. Außerdem ist zu erkennen, dass die Ausfallquoten in der Anlagenfinanzierung nach wie vor niedrig sind. Ich werde Ihnen einige dieser Kennzahlen später im Zusammenhang mit dem Commercial-Finance- und Consumer-Finance-Geschäft nochmals zeigen. Unrentable Positionen und Abschreibungen sind jedoch zurückgegangen. Weitere Einzelheiten hierzu sind in den ergänzenden Informationen zu finden.

Rechts ist zu sehen, dass die Kapazitätsauslastung im Anlagenservicegeschäft weiterhin sehr hoch ist. Daran zeigt sich die gute Wirtschaftsaktivität. 85% für das gesamte Portfolio. Sie sehen, dass Penseke um einige Punkte nachgegeben hat, aber 92% ist immer noch ein enormes Aktivitätsniveau, und im Schienen- und Anhängergeschäft ging es im dritten Quartal auf und ab. Damit hätten wir also eine gute Wirtschaftsaktivität und eine enorm starke Bilanz von GE Capital.

Als nächstes folgt eine Zusammenfassung der Konzernergebnisse für das erste Quartal. Die Umsatzerlöse lagen bei 37,8 Mrd. USD, eine Steigerung um 10%. Wie Sie sehen, stiegen in diesem Quartal die Erträge sowohl in der industriellen als auch in der Finanzsparte. Der Gewinn lag bei 4 Mrd. USD, ein Wachstum von 14%. Hier schlägt der Aktienrückkauf mit 1,5 Punkten zu Buche. Als nächstes kommt der Gewinn je Aktie mit 0,39 USD, ein Plus von 18%. Cashflow – beim Cashflow haben wir gerade einen großartigen Start in das Jahr hingelegt. Der CFOA liegt bei 6,7 Mrd. USD, eine Steigerung um über 130% und der Cashflow im industriellen Bereich ist um mehr als 24% gestiegen. Also eine sagenhafte Liquiditätsentwicklung.

Rechts sehen Sie die Gewinnauswirkungen der Pensionskosten. Im vergangenen Jahr lag der Gewinn bei 3,6 Mrd. USD. Der Betriebsgewinn stieg um etwa 17% und die Pensionskosten schlugen im Quartal mit ganzen 0,01 USD je Aktie zu Buche. Dies ist zwar nicht in bar, aber dennoch ist es eine Belastung um 0,01 USD pro Aktie und wird voraussichtlich auch in den anderen Quartalen in diesem Jahr so bleiben, also 0,04 USD für das gesamte Jahr. So kommen wir auf die 4 Mrd. USD.

Unten rechts auf der Seite möchte ich Ihnen nur kurz den aktuellen Stand der Steuersätze für dieses Quartal zeigen. Erst einmal lag der Steuersatz für unsere industriellen Bereiche ohne GECS bei 24% und damit um zwei Punkte niedriger. Der Steuersatz ist geringer als im vergangenen Jahr. Dies ist in erster Linie auf die steuerlichen Vorteile unserer internationalen Aktivitäten zurückzuführen. Der Steuersatz für GECS ist mit 14% höher als im letzten Jahr. Und zwar um 4 Punkte. Wenn Sie den konsolidierten Satz für den Gesamtkonzern im Jahresvergleich betrachten, liegt dieser bei 18,4% und ist damit ebenfalls um 0,4 Prozentpunkte höher. Die Steuern waren in diesem Quartal also höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Der GECS-Satz war um 4 Punkte höher als im letzten Jahr. Dies war in erster Linie darauf zurückzuführen, dass sich die steuerlichen Vorteile aus dem Flugzeugleasinggeschäft nicht wiederholen ließen. Zuletzt möchte ich zum Thema Steuern nur noch sagen, dass dies unsere aktuellen Schätzungen für das Gesamtjahr sind, die Sie hier im ersten Quartal sehen. Wie Sie wissen, können sich die Dinge jederzeit ändern. Dies hängt von der geographischen Zusammensetzung der Gewinne und anderen Gelegenheiten für die Steuerplanung ab. Wenn ich jedoch einen Bereich nennen soll, würde ich sagen, dass wir mit einer Spanne von 24 bis 26% für den industriellen Bereich recht gut liegen sollten. Für GECS würde ich über das Jahr hinweg einen Satz von 13 bis 15% ansetzen. Das ändert nichts an unserer Einschätzung der Gewinne im GECS-Bereich. Das heißt nur, dass in der Zusammensetzung der Gewinne und GECS einige zusätzliche Steuervorteile zum Tragen kommen, die wir am Ende des letzten Jahres nicht eingeplant hatten.

Auf der nächsten Seite möchte ich Ihnen einen Überblick zur Umsetzung der Versicherungsstrategie geben. Auf dieser Seite sehen Sie links den Gewinn, als EPS-Zahl (Gewinn je Aktie). Hier wiesen wir, wie gesagt, einen Gewinn von 4 Mrd. USD bzw. 0,39 USD je Aktie aus der fortgeführten Geschäftstätigkeit aus. In diesem Quartal erzielten wir auch mit den aufgegebenen Geschäftsbereichen einen Gewinn, wie ich Ihnen gleich im Detail zeigen werde. Gerundet ergibt dies 0,3 und so haben wir dann unter dem Strich insgesamt einen Reingewinn von 4,3 Mrd. USD bzw. 0,41 USD je Aktie aus fortgeführten und aufgegebenen Geschäftsbereichen.

Wenn Sie nun die rechte Seite betrachten, sehen Sie, was aus den aufgegebenen Geschäftsbereichen geworden ist. Hier war einiges los. Als erstes verkauften wir Anfang März unsere restliche Beteiligung an Genworth. Damit erzielten wir einen Barerlös von 2,5 Mrd. USD, der dem Cashflow von GE Capital zugute kam. Wir erhielten diese Sonderdividende.

Außerdem machten wir mit dem Verkauf der Genworth-Aktien einen Gewinn von 300 Mio. USD. Damit wäre unser Ausstieg aus Genworth abgeschlossen. Wir halten nun keine Anteile mehr. Im letzten Jahr, wenn Sie das erste Quartal betrachten, waren wir noch mit 71% an Genworth beteiligt und hatten fast ein Viertel – ein ganzes Viertel – im Grunde genommen drei Viertel am operativen Geschäft. Im ersten Quartal dieses Jahres haben wir das auf Null gebracht.

Als Zweites trieben wir den Ausstieg aus GE Life aktiv voran. Dies ist der Geschäftsbereich, den wir einbehalten hatten, als wir Genworth an die Börse brachten. Die Auswirkungen des Ausstiegs aus GE Life sind unter der Überschrift „Aufgegebene Geschäftsbereiche“ für dieses Quartal aufgeführt. Ich möchte hier nur auf einen Punkt verweisen. Im Anhang haben wir die Umsatzbeiträge von GE Life für 2005 nach Quartalen aufgeführt, da dieser Bereich, nachdem er nun den aufgegebenen Geschäftsbereichen angehört, aus den Basiserträgen für 2005 herausgenommen wird. Ich meine, daran sollten Sie denken, wenn Sie die Ertragszahlen für 2006 betrachten. In der nächsten Zeit werden uns pro Quartal Umsatzerlöse von rund 600 Mio. USD aus GE Life fehlen.

Auf den Gewinn hatte dies jedoch keinen nennenswerten Einfluss, wie Sie in den detaillierten Aufstellungen im Anhang sehen können. Durch den Verkauf von GE Life ging kein großes Einkommen verloren. Der Verlust im Zusammenhang mit dem Ausstieg beläuft sich auf 175 Mio. USD und hebt den Gewinn aus dem Genworth-Verkauf zum Teil wieder auf.

Der dritte Punkt bei den aufgegebenen Geschäftsbereichen sind die Ergebnisse aus den Versicherungslösungen für das Quartal. Das Versicherungslösungsteam verdiente nach Steuern etwa 135 Mio. USD. Wie Sie sehen können, ist dies ebenfalls unter „aufgegebene Geschäftsbereiche“ ausgewiesen.

Die gute Nachricht, so würde ich sagen, ist, dass wir mit dem Verlauf sehr zufrieden sind. Wir arbeiten eng mit der Swiss Re zusammen, und der Verkauf des Versicherungslösungsgeschäfts wird voraussichtlich im zweiten Quartal abgeschlossen sein. Wenn diese Transaktion über die Bühne gegangen ist, rechnen wir mit 3 Mrd. USD in bar im zweiten Quartal, abzüglich einiger Aktien und Anleihen. Wir sind also sehr zufrieden mit den Fortschritten bei der Umsetzung unserer Versicherungsstrategie.

Als nächstes ist der Cashflow an der Reihe. Wie gesagt, wir haben ein sehr gutes Gefühl, nachdem wir das Jahr mit einer sehr guten Cashflow-Entwicklung begonnen haben. 6,7 Mrd. USD im Quartal. Dies war wirklich auf beide Bereiche zurückzuführen, sowohl auf den industriellen... Im Balkendiagramm auf der linken Seite sehen Sie, dass unser industrieller Cashflow von 2,7 Mrd. USD im letzten Jahr auf 3,3 Mrd. USD in diesem Jahr gestiegen ist, ein Plus von 24%. Der Reingewinn entwickelte sich gut wie auch das Wachstum, und wir hatten außerdem Vorteile aus dem Betriebskapital.

Weiter zur GECS-Dividende im oberen Balken. Im letzten Jahr war das erste Quartal im Grunde genommen das letzte, in dem wir aus den einbehaltenen Gewinnen von GE Capital Services nur eine Dividende von 10% erhielten. In diesem Jahr erhielten wir eine Dividende von 40%, was etwa 900 Mio. USD entsprach, und außerdem bekamen wir die Erlöse aus dem Verkauf von Genworth. Insgesamt also 3,4 Mrd. USD. Wie Jeff schon gesagt hat, kauften wir im dritten Quartal für 3 Mrd. USD Aktien zurück. Das sind etwa 88 Millionen Aktien. Insgesamt verringerten wir die Zahl unserer im Umlauf befindlichen Aktien im Vergleich zum Vorjahr um rund 160 Millionen. Darin sehen Sie den Erfolg des Rückkaufprogramms in diesem und im letzten Jahr.

Auf der rechten Seite führen wir Sie durch die Cashbilanz. Zu Beginn waren 2 Mrd. USD liquide Mittel vorhanden. Dazu kommt der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit (CFOA) von links. Wir haben unsere Dividenden ausgeschüttet – 2,5 Mrd. USD, 2,6 Mrd. USD, Aktienrückkäufe für 3 Mrd. USD durchgeführt, ein wenig für Betriebs- und Geschäftsausstattung ausgegeben und eine Akquisition durchgeführt, eine große Übernahme, die mit dem Kauf von IDX abgeschlossen wurde. Das waren etwa 1,4 Mrd. USD, 1,6 Mrd. USD Schuldenaldo, ergibt den Märzsaldo von 1,8 Mrd. USD. Damit hat das Jahr in Bezug auf den Cashflow hervorragend begonnen und wir sind zuversichtlich, im Gesamtjahr auf eine Steigerung von 10 bis 15% zu kommen. Sehr solide.

Als nächstes wollen wir zu den Geschäftsergebnissen kommen. Ich beginne mit einer Zusammenfassung des ersten und des zweiten Quartals und gehe dann zu jedem der Geschäftsbereiche ins Detail. Wenn Sie das erste Quartal betrachten, sehen Sie, dass wir hier sowohl die Performance, gemessen an Umsatzerlösen und Segmentgewinn dargestellt haben, als auch einen Vergleich unserer Ergebnisse mit dem Ausblick, den wir Ihnen vorab gegeben hatten.

Links, auf der Seite der Umsatzerlöse sehen Sie, dass wir ein hervorragendes Umsatzwachstum hatten, eine sehr solide Entwicklung über alle Portfoliobereiche hinweg. Nahezu alle Zahlen entsprachen unseren Schätzungen. Ich würde sagen, Commercial Finance schnitt etwas besser ab, als vorhergesagt. Hier profitierten wir etwas vom erwähnten Übertrag aus dem vierten Quartal. Bei NBC Universal waren die Umsatzerlöse etwas höher als wir in unserem Ausblick angekündigt hatten. Dies war hauptsächlich auf die Olympiade und Stärken in anderen Bereichen des NBC-Portfolios zurückzuführen.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Segmentgewinne. Hier wird deutlich, dass wir ein hervorragendes Quartal hatten. Wie Sie sehen, lagen Commercial Finance und die Gesundheitssparte etwas über den vorhergehenden Schätzungen. In der Industriesparte mussten wir Abstriche machen. Hier blieben die Ergebnisse knapp unter unseren Prognosen. Dies ist in erster Linie auf den Kunststoffbereich zurückzuführen. Ich werde Ihnen das gleich näher erläutern. Hier lag unsere Prognose jedoch bei rund 15 bis 20. Mit 14 war das Quartal also immer noch recht gut und alle anderen Bereiche lagen im Rahmen der Prognosen. Stärke auf breiter Basis. Wir haben die Erwartungen erfüllt, und nach der nächsten Seite, gehe ich die einzelnen Geschäftsbereiche im Detail durch.

Zuvor möchte ich Ihnen nur noch einen kurzen Blick auf das zweite Quartal gewähren. Wie zu erwarten, ergibt sich ein ähnliches Profil wie im ersten Quartal. Sie sehen, dass die Umsatzprognose recht ähnlich war. Der einzige wirkliche Unterschied bei den Umsatzerlösen ist unten bei

NBC Universal zu sehen, da es nichts Vergleichbares zur Winterolympiade gab. Sie sehen also eine unveränderte Umsatzprognose für NBC und die Gewinnprognosen für die Segmente stehen auf der ganzen Linie im Einklang mit dem 1. Quartal.

Im Kasten auf der rechten Seite sehen Sie schließlich die Kennziffern für das Gesamtunternehmen. Umsatzerlöse von 39 bis 40 Mrd. USD, eine Steigerung von 6 bis 9%. Auch hier finden Sie im Anhang die Tabellen, in denen die Auswirkungen des Verkaufs von GE Life zu sehen sind. Obwohl dadurch Umsatzerlöse wegfallen, sollte dies ebenfalls ein sehr solides Quartal werden und, wie gesagt, ein ähnliches Profil aufweisen wie das erste Quartal.

Gewinne von 4,8 bis 5 Mrd. USD, eine Steigerung um 10 bis 14%, hervorragende Aussichten. Die Spanne für den Gewinn je Aktie bleibt unverändert bei 0,46 bis 0,48 USD. Somit hat sich an der Prognose einer Steigerung um 12 bis 17% im zweiten Quartal nichts geändert. Gehen wir also zu den Geschäftsbereichen über.

Beginnen wir mit Infrastructure. Der Bereich verzeichnete ein sehr solides Quartal. Sie sehen eine Steigerung der Umsatzerlöse um 8% und des Segmentgewinns um 11%. Wenn Sie sich unten links die maßgeblichen Geschäftsergebnisse ansehen, sind diese einfach unglaublich stark, in allen Segmenten außer Energie. Mit der Energiesparte werde ich mich auf der nächsten Seite genauer befassen, daher gehe ich hier nicht näher darauf ein. Wir hatten jedoch – wenn Sie nach oben rechts gehen – ein großartiges Quartal im Bereich Infrastructure. Der Auftragseingang im Infrastructure-Segment stieg um 61% auf 14 Mrd. USD. Hier ernten wir nun wirklich die Früchte unserer Investitionen in Technologie und Globalisierung, aber auch in unsere Betonung des Dienstleistungsangebots. Der Auftragsbestand für Anlagen ist um 25% gestiegen. In diesem Geschäftsfeld verzeichneten wir ein enorm starkes Ertragswachstum.

Ich will nur ein paar Segmente aufzählen. Wenn Sie einen Blick auf die Luftfahrtsparte werfen, sehen Sie, dass das Aviation-Team in diesem Quartal 424 Motoren für Verkehrsflugzeuge ausgeliefert hat. Das waren 79 mehr als im letzten Jahr, eine Steigerung von 23%. Die Serviceerträge im Luftfahrtsegment sind ebenfalls um 11% gestiegen. Im Transportsegment wurden in diesem Quartal 219 Lokomotiven ausgeliefert. Das sind 66 Stück mehr als im letzten Jahr, ein Plus von 43%. Hier stiegen die Serviceerträge um 20%. Auch hier also enorme Stärke. Im Öl- und Gassegment ist es ähnlich. Bei den Anlagen betrug die Steigerung 27%, Dienstleistungen plus 12% und dann die Energiesparte: Der ausschlaggebende Faktor für die Abschwächung im Energiesegment im Vergleich zum Vorjahr war der Rückgang bei den Gasturbinen. Dies entsprach recht genau unseren Erwartungen, nämlich etwas schwächer. Damit ist jedoch der Rückgang der Umsatzerlöse mehr als abgedeckt, immerhin waren es im letzten Jahr 13 Gasturbinen weniger.

Wenn wir uns jetzt dem Segmentgewinn zuwenden, sehen Sie die enorme Hebelwirkung in diesen Geschäftszweigen. Nun würde ich gerne einen Schritt zurücktreten und mir dieses Geschäftsmodell genauer ansehen. Nehmen wir den Transport als Beispiel und halten wir uns an den Absatz bei Lokomotiven. Unsere Auslieferungszahlen sind gestiegen. Ich habe die Zahlen bereits angesprochen. Diese Entwicklung beruht auf der führenden Technologie bei EVO-Lokomotiven. Hier haben wir eine wachsende bestehende Basis, denn wenn wir diese Lokomotiven in Rekordzahlen verkaufen, haben wir auch ein wachsendes, höchst renditeträchtiges Servicegeschäft. Wenn alle Faktoren hier zusammenspielen, gibt dies phantastische Finanzergebnisse und Sie sehen die Hebelwirkung im Transportbereich. Hier sind die Umsatzerlöse um 35% gestiegen und der Segmentgewinn profitiert davon, ein Anstieg um mehr als 100%. Das gleiche trifft für das Luftfahrtgeschäft zu. Und das gleiche gilt auch für den Bereich Öl und Gas, und genau das ist es, was Dave und sein Team, Dave Calhoun und sein Team im Bereich Infrastructure tun. Unter dem Gesichtspunkt der Gewinns also ein hervorragendes Quartal.

Zudem entwickelte sich auch der vertikale Bereich Finanzdienstleistungen weiterhin stark. Hier war das Volumen stark. Der Bereich verzeichnete zweistellige Gewinne. Die Ertragsqualität ist gut. Im Bereich GECAS sind zum Beispiel nur zwei Flugzeuge am Boden, aber wir verwalten dieses Portfolio weiterhin sehr effizient.

Wenn Sie sich die Gewinndynamik im zweiten Quartal ansehen, ergibt sich ein ähnliches Profil. Im industriellen Geschäft liegt die Steigerung bei 10 bis 15%, die Auslieferungszahlen für Anlagen sind weiterhin hoch. Im Energiesektor werden wir ein verbessertes Profil haben. Darüber werde ich gleich sprechen. Und auch der Servicebereich wird sich in diesem Quartal weiterhin stark entwickeln.

Im vertikalen Finanzdienstleistungsbereich schätzen wir auf ein Plus von 0 bis 5%. Hier war die Vergleichsbasis im zweiten Quartal etwas schwieriger, für das Gesamtjahr ist der Bereich jedoch auf Kurs. Insgesamt prognostizieren wir für den gesamten Infrastruktur-Bereich eine Steigerung des Segmentgewinns um 10 bis 15%.

Nun möchte ich etwas detaillierter auf den Energiebereich eingehen. Eigentlich auf zwei Dinge. Erstens möchte ich erklären, warum wir hinter unserer bisherigen Prognose für dieses Quartal zurückgeblieben sind. Anschließend möchte ich Ihnen das Profil für das Jahr zeigen und erläutern, warum wir zuversichtlich sind, dass John Krenicki und sein Team in der Lage sein werden, ein zweistelliges Wachstum des operativen Gewinns für das Gesamtjahr zu erreichen.

Ich habe versucht, dies hier auf dieser Seite darzustellen. Beginnen wir oben links. Im ersten Quartal blieben wir hinter unseren Erwartungen zurück. Dafür gab es drei maßgebliche Faktoren. Erstens hatten wir Probleme mit dem Timing für die Gas- und Luftturbinen. Eigentlich war dies auf das Timing des Kunden zurückzuführen, das wir uns ein wenig besser erhofft hatten. Dadurch waren die Ergebnisse etwas schwach. Zweitens beschleunigten wir unsere NPI-Investitionen. Baglan Bay ist unser Vorzeigeprojekt für aktuelle Turbinentechnologie. Wir nahmen im ersten Quartal eine Auszeit zur Verbesserung dieser Technologie. Das kostete uns Umsatzerlöse, während Aufwendungen für die Einführung neuer Produkte (NPI) anfielen. Außerdem beschleunigten wir unsere Investitionen in neue Produkte.

In Bezug auf die Kohlevergasung fordern unsere Kunden, dass wir uns diese Technologie aneignen, damit wir einige der großen Aufträge ausführen können, die derzeit anstehen. Aktuelle Technologie, wie ich sie in Bezug auf Baglan Bay angesprochen habe, und dann die neuen Siedewasserreaktoren. Wir haben also die Investitionen in diesem Quartal etwas vorangetrieben. Der letzte Punkt ist die Wasserkraft. Bei der Wasserkraft ist der Trend positiv, allerdings etwas geringer als geplant. Damit sind die drei Wachstumsmotoren, wenn Sie sich die tatsächlichen Ergebnisse im Vergleich zu den von uns erhofften Zahlen ansehen, eher stagnierend.

Wie sich dies finanziell niederschlägt, ist in der unteren Tabelle zu sehen. In der unteren Abbildung sehen Sie, dass die Ergebnisse in der Energieerzeugung in diesem Quartal schwächer waren. Hierzu gehören die thermische Energiegewinnung, Windkraft und Wasserkraft. Hier sehen Sie einen Rückgang um 200 Mio. USD in diesem Quartal. Dies wird jedoch zum Teil durch die großartige Leistung im Servicebereich ausgeglichen, 100 Mio. USD besser. Der Dienstleistungsbereich machte einen operativen Gewinn von über 550 Mio. USD. Hier war das Ergebnis also sehr stark, mit einer Steigerung um 19% in diesem Quartal.

Ganz unten sehen Sie den ausschlaggebenden Faktor: das Gasturbinenprofil. Hier ist der Markt recht gut. Wir wussten immer schon, dass wir 2006 eine höhere Stückzahl ausliefern würden. Gewöhnlich steigt die Stückzahl von der ersten zur zweiten Jahreshälfte. Die Auswirkung des Gasturbinengeschäfts ist also nur eine Zeitfrage. Im ersten Quartal lieferten wir 21 Stück aus. Das waren 13 weniger als im letzten Jahr. Im zweiten Quartal werden wir dann in etwa mit dem letzten Jahr gleichziehen. Unsere aktuelle Schätzung lautet auf eine mehr. In der zweiten Jahreshälfte steigt die Zahl dann von 49 Stück im ersten Halbjahr auf 91 im zweiten. Die Summe von 140 für das Gesamtjahr entspricht also einer Steigerung um 13, und über 90 Prozent davon sind schon fest zugesagt. Wir sind also sehr zufrieden mit diesem Profil.

Und wenn Sie das zweite Quartal betrachten, sehen Sie, dass sich dies allmählich auch finanziell auszahlt. Sie sehen das in den Schätzungen für das zweite Quartal. Die Auswirkung auf die Energieerzeugung ist weniger negativ, und der Servicebereich setzt seine starke Entwicklung fort. Die Dienstleistungsaufträge stiegen im ersten Quartal um 37%. Wir profitieren also weiterhin von der Dienstleistungssparte, und das Wachstum wird sogar ein wenig kräftiger als im ersten Quartal. Damit kehren wir im zweiten Quartal wieder zum Gewinnwachstum zurück. Derzeit rechnen wir mit 5 bis 10%, und im zweiten Halbjahr können Sie sehen, dass es ständig besser wird. Das liegt daran, dass sich sowohl das Energieerzeugungsgeschäft verbessert, da die Zahl der ausgelieferten Gasturbinen steigt, als auch das Windgeschäft und die Wasserkraft. Zudem setzt sich die hervorragende Entwicklung im Dienstleistungsgeschäft weiter fort.

Unsere Botschaft lautet daher, dass die Energiesparte weiterhin auf Kurs ist. Wir sind sehr zuversichtlich im Hinblick auf die Position dieses Geschäftsbereichs in der Planung, und die Dynamik wird sich offensichtlich im Laufe des Jahres weiter verbessern. Unseres Erachtens ist er gut in Form.

Damit kommen wir zum nächsten Geschäftsbereich, Commercial Finance. Commercial Finance verzeichnete erneut ein Rekordquartal. Hier sehen Sie die Zahlen. Sie sind fabelhaft. Die Umsatzerlöse stiegen um 8%, der Segmentgewinn ist mit 1,174 Mrd. USD um 27% höher. Vermögenszuwachs liegt bei 4%, und unten links sehen Sie die wichtigsten Geschäftsergebnisse. Einfach ein hervorragendes Quartal, sowohl bei Capital Solutions als auch im Immobiliensegment. Die Gewinne bei Capital Solutions stiegen um 19% und im Immobiliensegment um 42%. Die Dynamik ist ziemlich stark. Das Volumenwachstum ist in all diesen Geschäftsbereichen einfach großartig. Die Wirtschaftsaktivität ist äußerst lebhaft. Der Bereich Capital Solutions entwickelt sich sehr gut. Die Immobiliensparte ist enorm stark. Im ersten Quartal hatten wir ein Volumen von 4,7 Mrd. USD mit kräftigem Wachstum in Asien und Europa.

Auch im Segment Corporate Financial Services war das Volumen gut, mit einem Anstieg von 20%. Dieses Volumen, ein gutes Wachstum in den Kernbereichen und ein wenig Rückenwind von den Übernahmen sorgte für ein hübsches Gewinnwachstum bei Capital Solutions. Unser Immobiliensegment hatte beides: fortgesetzte Portfolioinvestments, wie schon erwähnt, mit einem guten Volumen weltweit und der Ausnutzung von Marktgelegenheiten mit Immobilienverkäufen und einigen Überträgen aus dem vierten Quartal bescherten uns ein wirklich – einfach ein fabelhaftes Quartal, und zu guter Letzt ist auch das Portfolio großartig in Form.

Die unrentablen Vermögenspositionen belaufen sich auf 1,3 Mrd. USD, sind also um 260 Mio. USD zurückgegangen. Die Ausfallquote ist mit 1,3% um 23 Basispunkte gesunken. Abschreibungen von 93 Mio. USD, um 22 Basispunkte niedriger. Also – aus Sicht des Portfolios könnte es

gar nicht besser sein. Wir rechnen mit einer Fortsetzung dieser Aussichten. Wenn wir zum zweiten Quartal gehen, sehen wir die Stärke des Portfolios, das globale Wachstum und zusammen mit der Qualität der Aktiva ergibt dies eine Steigerung des Segmentgewinns um rund 15%. Im Immobiliensegment rechnen wir mit einem Plus von 15 bis 20% und für Capital Solutions von 15 bis 20% in diesem Quartal.

Als nächstes kommt der industrielle Geschäftsbereich. Wie Sie sehen, hatte die Industriesparte ein sehr gutes Quartal. Die Umsatzerlöse sind um 6% gestiegen. Hervorragende Hebelwirkung. 14% Segmentgewinn. Unten links sehen Sie die Geschäftssegmente. Ein hervorragendes Quartal für Commercial & Industrial (C&I). Das operative Ergebnis stieg um 33%. Die Kunststoffsparte hatte ein schwieriges Quartal und Probleme mit der Preisgestaltung. Darüber werde ich gleich sprechen. Anlagendienstleistungen hatten offensichtlich ein sehr gutes Quartal. Wenn Sie sich das Segment im Ganzen betrachten und die Dynamik ansehen, stellen Sie fest, dass der Auftragseingang wirklich fabelhaft war. Die Bestellungen für Geräte stiegen um 16%. Kunststoff verzeichnet ein organisches Wachstum von 2%. Sie sehen, dass die Volumen um 6% gestiegen sind, während die Preise um 4% nachgaben. Im März sind sie jedoch um 14% gestiegen. Damit war die wirtschaftliche Aktivität im Kunststoffsektor in diesem Quartal recht lebhaft. Und insgesamt war die Umsatzentwicklung in diesen Geschäftsbereichen in diesem Quartal einfach erstaunlich.

Das C&I-Geschäft verbuchte enorme Erträge auf ziemlich breiter Basis. Wie Sie sehen, legten Geräte in diesem Quartal um 14% zu und Industrieanlagen um 11%. (undeutlich) Angebot stieg um 13%. Die Beleuchtungssparte war in etwa unverändert. Sie sehen also eine wirklich gute Wirtschaftsaktivität. Im Kunststoffsegment war das Volumen, wie gesagt, insgesamt sehr gut, mit einem weltweiten Anstieg um 7%, und wir verbesserten unseren operativen Gewinn in dem Segment um einen halben Punkt.

Nun zum Kunststoff – wir bekommen die Preis/Umsatz-Gleichung in den Griff. Die Preise sind um etwa 3% gesunken. Das Volumen stieg um etwa 7% und wir halten die aktuelle Dynamik für konkurrenzfähig. Unseres Erachtens leisten Charlene und ihr Team beim Management dieses Bereichs ganze Arbeit. Außerdem steuern wir auf ein recht gutes zweites Quartal zu. Ich zeige es Ihnen – aus unserer Sicht können wir mit einem Plus von 5 bis 10% im Kunststoffsektor rechnen.

Die Sparte Appliances verfolgt weiterhin die Strategie, auf das obere Preissegment abzielen und Sie sehen den Erfolg mit Monogram und Profile, die beide zweistellig zulegen konnten, und der Bereich Equipment Services wird – hatte ein gutes Quartal und wird auch weiterhin ein gutes Quartal haben. Im zweiten Quartal sehen wir also eine recht ähnliche Dynamik. Wir rechnen mit einer Verbesserung des Segmentgewinns um 15 bis 20%, die hauptsächlich auf eine etwas bessere Performance in der Kunststoffsparte zurückzuführen ist. Hier gibt es im zweiten Quartal weniger Gegenwinde als im ersten überwunden werden mussten, und C&I sollte auf der Basis des Auftragseingangs und des Wachstums an den Endmärkten ebenfalls ein sehr solides Jahr verzeichnen.

Als nächstes befassen wir uns mit NBC Universal. Oben links die ausgewiesenen Finanzdaten – die ausgewiesenen Finanzdaten – die Umsatzerlöse stiegen um 24% und der Segmentgewinn ging um 8% zurück. Die Winterolympiade in Turin hatte jedoch einen enormen Einfluss auf die ausgewiesenen Zahlen, deshalb haben wir versucht, die Olympischen Spiele hier auszuklammern, um Ihnen zu zeigen, wie die Performance des Geschäftsbereichs ohne die Olympiade gewesen wäre: Die Umsatzerlöse wären nur um 5% gestiegen und der Segmentgewinn wäre um 6% gestiegen. Ich werde gleich noch über die Olympiade sprechen, aber es ist wohl deutlich, dass sie in diesem Quartal einen erheblichen Einfluss auf die Ergebnisse von NBC hatte.

Unten links sehen Sie die Gewinndynamik der Segmente. Wir haben versucht, Ihnen diesen Rahmen zu geben, um Ihnen zu zeigen, wie die Geschäftsbereiche von unseren Prime-Ratings beeinflusst werden, welchen prozentualen Beitrag sie zu unserem Segmentgewinn leisten, wie sie sich in diesem Quartal entwickelt haben und was wir für das Jahr erwarten. Außerdem sehen Sie die Performance der Prime-Network-Stationen, die ebenfalls von den Prime-Ratings beeinflusst wird, und dann die Fernsehproduktionssparte. Auf diese entfallen etwa 25% des Segmentgewinns und sie büßten in diesem Quartal 25% ein. Der Rest des Geschäfts und der Großteil des Gewinns, wie Sie sehen, 75% des Gewinns, haben sich sehr gut entwickelt, das ist oben rechts in der Dynamik hervorgehoben.

Sie sehen, der operative Gewinn im Kabelunterhaltungsgeschäft ist um 25% gestiegen. Mit unseren Kabelkanälen erhalten wir nach wie vor hervorragende Ratings und Performancezahlen. USA ist jetzt das Kabelunterhaltungsnetz mit dem besten Rating. Bravo und Sci-Fi laufen ebenfalls sehr gut. Die Ratings der Kabel-Nachrichtensender sind um mehr als 25% gestiegen, CNBC und MSNBC verzeichnen beide eine Verbesserung. Im Filmgeschäft hatten wir ein sehr solides Quartal, sowohl im Hinblick auf Filme, die im Kino anliefen – hier hatten wir einige sehr solide Filme – als auch in Bezug auf die DVD-Performance. Das Filmteam machte in diesem Quartal einen operativen Gewinn von 300 Mio. USD, eine Steigerung von 13%. King Kong war in Bezug auf die Einspielergebnisse in den ersten Wochen der erfolgreichste Film in der Geschichte von Universal. 6,5 Mio. DVDs, somit ist das sehr gut gelaufen, und die Zahlen für den operativen Gewinn, die ich gerade genannt habe, enthalten auch den Gewinn aus unserer Vereinbarung zum Ausstieg aus unserer Beteiligung an DreamWorks, wodurch die Auswirkung der Olympiade in diesem Quartal wieder aufgehoben wurde.

Bei den Olympischen Spielen war unsere Performance wie erwartet. Wir hatten recht gute Einschaltquoten zur Primetime. Die Zuschauerzahlen in den Kabelkanälen waren sehr gut. Hier war es sehr hilfreich, so viele verschiedene Kanäle für die Präsentation der Inhalte zu haben und NBCOlympics.com schnitt sehr gut ab. In finanzieller Hinsicht brachten die Olympischen Spiele Umsatzerlöse von 684 Mio. USD. In diesem Quartal schlugen sie mit einem Verlust von 70 Mio. USD zu Buche. Über das Jahr hinweg waren die Olympischen Spiele aber geringfügig rentabel, wenn man die Beiträge berücksichtigt, die unsere Beteiligungsgesellschaften in jedem Quartal an uns zahlen. Damit entsprach die Performance der Olympiade also den Erwartungen, obwohl wir in dem Quartal einen Verlust schrieben. So hatten wir das Profil für das Jahr angelegt und so hatten wir die Entwicklung eingeschätzt.

Im Primetime-Bereich machen wir Fortschritte. Wir haben viel Zeit für die Entwicklung aufgewendet und sind zufrieden mit den Fortschritten, dem Team und den Shows, die wir jetzt haben. „Deal or No Deal“ läuft sehr gut und „Earl“ und „The Office“ ebenfalls, und wir sind zuversichtlich, dass wir hier in eine Phase kommen, in der wir sehen können wo die Vorleistungen hingegangen sind. Außerdem machen wir Fortschritte bei den digitalen Medien.

Wenn wir uns also das große Ganze ansehen, gibt es so viele Bereiche des Geschäfts, die sich sehr gut entwickeln, und wir haben nur noch das eine Problem, den Turnaround bei Primetime zu schaffen. Das wird uns auch noch im zweiten Quartal belasten. Prime und TVPD werden Verluste einfahren, aber Film, Kabel und der Rest des Unternehmens werden sich gut entwickeln. Im zweiten Quartal haben wir dann zwei Ereignisse, die sich die Waage halten. Im letzten Jahr profitierten wir von der Auflösung der Daihaku-Partnerschaften aus der Universal-Fusion. Das war ein positiver Faktor, und in diesem Jahr rechnen wir damit, eine Reihe von Verkäufen von Fernsehsendern abzuschließen, die wir Ende März angekündigt hatten. Dies wird die Vorteile aus der Daihaku-Transaktion im letzten Jahr wieder teilweise aufheben. Im Augenblick prognostizieren wir auf der Basis des Geschäftsprofils, das wir hier sehen, dass der Segmentgewinn im zweiten Quartal um etwa 10% zurückgeht und insgesamt über das Jahr hinweg in etwa unverändert bleiben wird.

Nun kommen wir zu den letzten beiden Geschäftsbereichen hier auf dieser Seite. Healthcare hatte ein hervorragendes Quartal. Wie Sie sehen, sind die Umsatzerlöse um 10% gestiegen, global sehr stark, großartige Hebelwirkung. Der Segmentgewinn ist um 21% gestiegen. Der operative Gewinn stieg um 1,2 Punkte, eine wirklich großartige Leistung. Das organische Ertragswachstum lag bei 9%. Wenn Sie sich die Details ansehen, erzielte CT mit einem Plus von 31% ein hervorragendes Ergebnis, Röntgen plus 17%, Ultraschall plus 22%. VCT (Volumen-Computertomograph) läuft nach wie vor sehr gut. Wir verkauften 151 T. VCT – [60.32] Einheiten in diesem Quartal und nahmen Aufträge für weitere 185 entgegen. Damit haben wir einen Auftragsbestand von 300. Das ist eine Steigerung um 16% gegenüber dem Ende des Jahres und diese Umsatzerlöse führten zu einer hervorragenden Gewinnentwicklung und verteilen sich über eine schöne Bandbreite. Das Technologiegeschäft, Anlagen und Dienstleistungen plus 18%. Biosciences und das Clinical-Systems-Geschäft legten um 30% zu. Allein bei den Gesundheitsdienstleistungen stieg der operative Gewinn um 15%. Hier sehen wir also ein sehr starkes Gewinnwachstum auf breiter Basis über die Umsatzbereiche hinweg, und die IDX-Übernahme und Integration lässt sich hervorragend an. Damit sollte sich die Stärke fortsetzen. Wenn Sie das zweite Quartal betrachten, sehen Sie, dass wir mit einer Steigerung des Segmentgewinns um 15 bis 20% rechnen.

Rechts sehen Sie den Bereich Consumer Finance, der ein sehr gutes Quartal hatte. Wenn Sie die Umsatzerlöse und den Segmentgewinn betrachten, sehen Sie eine Steigerung der Umsatzerlöse um 9%, Segmentgewinn plus 14%, Vermögen plus 6%. Und dabei hatte dieser Geschäftsbereich unter dem stärkeren US-Dollar zu leiden. Ohne Währungseffekte stieg das Vermögen sogar um 13%. Kräftiges Kernwachstum – das organische Wachstum stieg um rund 10%. Also eine gute Performance in allen Teilen dieses Geschäftsbereichs, und Sie sehen, dass dies auf breiter Basis stattfand. Amerika verzeichnete ein sehr gutes Quartal. Europa konnte zulegen, Australien ebenfalls im Plus. Asien war insgesamt in etwa unverändert, was vor allem an Japan lag, aber im Großen und Ganzen war das Kernwachstum einfach hervorragend.

Wir haben einige Vorteile aus den Übernahmen, die wir durchgeführt haben, und aus den Partnerschaften in aller Welt, und es sieht ganz so aus, als würde das zweite Quartal eine Fortsetzung der bisherigen Entwicklung bringen. Der Segmentgewinn wird um rund 15% steigen, kräftiges weltweites Wachstum und hervorragende Aktivaqualität. Damit wären die sechs Geschäftsbereiche abgedeckt und ich gebe das Wort zurück an Jeff, der das Ganze abrunden wird.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Danke schön, Keith. Um es nochmals kurz zusammenzufassen, dies war ein gutes erstes Quartal und 2006 wird ein gutes Jahr für GE. Die Umsatzerlöse stiegen um 10%. Der Auftragseingang nahm um 33% zu, was für uns einfach phantastisch ist und uns im Hinblick auf die weitere Entwicklung mit großer Zuversicht erfüllt. Das organische Wachstum liegt über unserem internen Ziel von 9%. Der Gewinn je Aktie lag bei 0,39 USD, ein Plus von 18%, trotz der Gegenwinde der Pensionskosten, die sich mit knapp 0,01 USD niederschlugen – etwas mehr als 0,01 USD. Also ein hervorragendes Gewinnwachstum je Aktie und eine kräftige Verbesserung der Liquidität – die sich mehr als verdoppelt hat, und auch ein starker Cashflow in den industriellen Bereichen.

Wichtiger ist meiner Meinung nach jedoch, dass wir unsere Unternehmensstrategie auch wirklich umsetzen. Das globale Infrastrukturgeschäft unter Führung von Dave Calhoun wird künftig noch stärker werden. Hervorragender Auftragsbestand, großartige Dynamik im Dienstleistungsgeschäft. Financial Services mit Mike Neal und Dave Nissen bringen in diesem Umfeld weiterhin gute Ergebnisse, und wir glauben, dass sich dies auch künftig so fortsetzen wird.

In unserem diversifizierten Healthcare-Geschäft steuern wir wirklich auf ein konstantes Wachstum zu, starke Produktpalette, gute Umsetzung. Unserer Ansicht nach können wir in diesem Geschäftsbereich weiterhin eine hervorragende konstante Performance erwarten. Verbesserungen – John Reis und sein Team sind dabei, den operativen Gewinn im industriellen Bereich zu verbessern. Sie arbeiten daran, hier wirklich hervorragende Ergebnisse zu erzielen, und wir glauben, dass die Stärke im Laufe des Jahres noch zunehmen wird, aber auch Verbesserungen bei NBC Universal, wie Keith schon sagte. Die meisten Bereiche laufen sehr gut und so müssen wir uns nur noch darauf konzentrieren, Primetime auf die Reihe zu bekommen.

Ich denke daher, wenn Sie sich die ausschlaggebenden Faktoren für die Geschäftsentwicklung ansehen, haben wir eine enorme Dynamik innerhalb des Unternehmens und können meines Erachtens auch weiterhin mit einer starken Entwicklung rechnen.

Zuletzt noch zum Kapitalmanagement. Das Unternehmen wird für das Gesamtjahr mehr als 10 Mrd. USD an freiem Cashflow haben. Wir liegen bei unserem Aktienrückkaufprogramm mit 3 Mrd. USD im ersten Quartal gut im Plan und beabsichtigen, im Gesamtjahr auf 7 bis 9 Mrd. USD zu kommen. Die Gesamtkapitalrentabilität (ROTC) nimmt weiter zu und ich denke, dass dies wirklich zu großen Hoffnungen für die Zukunft berechtigt. Alles in allem also ein sehr starkes Quartal. Wir bekräftigen die Prognose für das Gesamtjahr, eine Steigerung um 13 bis 17% auf der Basis des Gewinns je Aktie. Unserer Ansicht nach hat das Unternehmen eine sehr gute Dynamik im Hinblick auf die Initiativen und die Geschäftsthemen. Damit gebe ich das Wort an Dan zurück, um zur Fragerunde überzuleiten.

Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications

Sehr schön. Vielen Dank, Jeff und Keith. Rachel, könnten Sie jetzt bitte die Fragerunde eröffnen?

FRAGERUNDE

Gesprächsleiterin

(ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN). Bob Cornell, Lehman Brothers.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Guten Morgen, allerseits. Ich bin beeindruckt von der Zahl für das organische Wachstum im Quartal, den 9%. Ich glaube, Sie erwähnten, dass Sie im vergangenen Jahr eine Zahl von 10% hatten. Erst einmal, hatten wir in diesem Quartal auch im Tagesvergleich einen eindeutigen Aufwärtstrend gegenüber dem Vorjahr?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Das kann ich eindeutig bejahen, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Es scheint, als hätte es im Laufe des Quartals eine Beschleunigung gegeben. Vielleicht könnten Sie etwas genauer darauf eingehen, warum der März etwas stärker war?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Nun, wenn Sie sich –

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Aus geographischer Sicht, sagten Sie, glaube ich, dass Europa ein Comeback hatte.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Ich denke, Europa war einer der wichtigsten Faktoren. Was Sie gesehen haben, war die positive Entwicklung des Cashflow im Laufe des Quartals. Der Großanlagenbereich war jedoch das ganze Quartal über stark und wie auch der Dienstleistungsbereich das ganze Quartal über stark war. Das Einzige was wir gesehen haben – wir sahen ein Anziehen beim Cashflow Ende März, im ganzen März. Das war in erster Linie im Kunststoffsegment. Der Rest der Geschäftsbereiche war das ganze Quartal über stark.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Hat sich diese Stärke fortgesetzt? Jetzt ist es noch recht früh im April, aber kann man sagen, dass Sie hier eine Fortsetzung erkennen?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Die Wirtschaftsaktivität ist recht gut, Bob. Ich würde sagen, dass unsere Prognosen für das zweite Quartal recht ähnlich sind, wie das was Sie im Dienstleistungssegment im ersten Quartal gesehen haben. Eine zweistellige Entwicklung im Dienstleistungsbereich, 5 bis 10% beim Cashflow und bei den Großanlagen wird die Entwicklung etwas sprunghaft sein. Wir werden sehen, wie die Gesamtentwicklung aussehen wird, aber die Wirtschaftsaktivität ist recht gut. Sie sehen das am Volumen im Finanzdienstleistungssegment. Sie sehen das in der Verbraucheraktivität mit geringen Ausfallquoten. Und Sie sehen das auch am Auftragseingang in den Bereichen Kunststoff, Geräte, Industrie. Wir sind also recht zuversichtlich im Hinblick auf die Wirtschaftsaktivität. Vielleicht möchten Sie ein paar Worte dazu sagen, Jeff.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Nun, Bob, ich glaube, dass die Entwicklung in den Segmenten weiterhin stark bleiben wird. Meiner Meinung nach ist ein Plus von 20% beim Auftragseingang im Servicebereich für uns sehr positiv, denn Sie wissen ja, wie wichtig das für die Margen und die Gewinne ist. Außerdem gibt uns das einen recht guten Aufschluss über die Nutzung der Produkte durch die Kunden. Da wir also sehen, dass der Auftragseingang hier sehr gut war und auch der Auftragseingang bei den Dienstleistungen im Energiesektor sehr gut ist, halte ich dies für ein sehr positives Vorzeichen für die weitere Entwicklung.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Wäre es dann nicht an der Zeit, einen Blick auf die Prognosen zu werfen, im Hinblick auf die Spanne – immer noch 13 bis 17. Ich verstehe, dass es erst April ist, aber es scheint, als liefere es recht gut. Wann wird es wohl so weit sein, dass man etwas Genaueres sagen kann, statt dieser breiten Spanne?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Wissen Sie, Bob, es ist noch recht früh im Jahr, deshalb geben wir ja einen Bereich an. Wir möchten also gerne sehen, wie sich die Dinge weiterentwickeln, aber 13 und 17 ist schon eine gute Spanne, und wir haben einen guten Start hingelegt, mit einer Steigerung des Gewinns je Aktie um 18% im ersten Quartal.

Gesprächsleiterin

Jeff Sprague, Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Nur ein paar Fragen im Zusammenhang mit dem Energiesektor. Erstens, das Auftragswachstum von 60% bei den Anlagen, um welche Art von Produkten handelte es sich dabei? Ist das eine Wiederbelebung der Bestellungen für Gasturbinen, ist das Windenergie oder etwas anderes? Ein bisschen Farbe bitte.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Natürlich. Bei den Gasturbinen zeigte die Zahl in diesem Quartal ein recht gutes wirtschaftliches Niveau. In diesem Quartal hatten wir 34 Bestellungen. Das ist etwa gleich hoch wie die Stückzahl im letzten Jahr, und die Preise waren um ca. 3% höher. Hier ist die Auftragsentwicklung also recht gut. Der wichtigste Faktor für das Delta gegenüber dem Vorjahr war die Windkraft. Bei der Windenergie hatten wir 1,5 Mrd. an Aufträgen. Das ist eine Steigerung von 1,3 Mrd., und auch hier waren die Preise für Windanlagen etwa 4% höher, also in Bezug auf die 60%. Aber auch im Bereich Öl und Gas war der Auftragsseingang gut. Im Rest dieses Geschäftsbereichs hatten wir einen guten Auftragsseingang, vor allem bei den Dienstleistungen. Also recht gut. Wir haben in dieser Hinsicht ein sehr gutes Gefühl, insbesondere die Auftragsentwicklung bei den Gasturbinen gibt uns einen guten Anhaltspunkt für die Zukunft dieses Geschäfts.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Ich schätze also – nur, um diesen Gedanken noch ein wenig weiter zu verfolgen – ich meine, Sie haben uns einen kleinen Einblick in die Gewinnentwicklung in der Energieerzeugung im Laufe eines Quartals oder im Laufe der Quartale gegeben, aber angesichts der anziehenden Preise könnte da nicht noch etwas Aufwärtspotenzial in den Margen in der Energieerzeugung drin sein, wenn wir ein Jahr oder zwei in die Zukunft schauen? Kommen jetzt die wirklich dicken Brocken im Auftragsbestand und sind die Aussichten für dieses Geschäft für 2007 und 2008 jetzt besser?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Natürlich. Ich meine, ich glaube, wenn Sie die Wende und die Verbesserung der Preisentwicklung bei den Gasturbinenaufträgen betrachten, die wir im Augenblick hereinbekommen, dann sollte sich diese Dynamik beim Auftragsbestand in 12 bis 18 Monaten auch allmählich bemerkbar machen. Sie wissen ja, dass wir auch einige andere Indikatoren am Markt beobachtet haben, die ebenfalls an Stärke gewonnen und sich verbessert haben. Ich glaube daher, dass dies ein positives Anzeichen ist, und sicherlich werden Sie das auch im Windgeschäft zu sehen bekommen. Sie werden diese Verbesserungen der Rentabilität im Windgeschäft im Laufe des Jahres sehen, und Sie werden sie auch bei der Wasserkraft beobachten können.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Nur noch eine letzte Frage zum Thema IGCC (Kombikraftwerke mit integrierter Vergasung – Integrated Gasification Combined Cycle). Ich habe vergessen, ob Sie es waren, Jeff, oder Keith, der hierzu etwas gesagt hat, aber ich weiß, dass im Zusammenhang mit American Electric Power irgendwas bei den Regulierungsbehörden am Kochen ist oder so. Gibt es da etwas, was in diesem Geschäft in der nächsten Zeit passieren sollte, um es einen weiteren Schritt voranzubringen?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Wissen Sie, Jeff, ich glaube, um ganz allgemein vom Energiegeschäft zu sprechen, ich glaube das wird – wir sind sehr optimistisch in Bezug auf die künftige Entwicklung in der Energiesparte, allein aufgrund der globalen Nachfrage über die gesamte Produktpalette hinweg, die Art und Weise, wie sich das Dienstleistungsgeschäft entwickelt und die Art und Weise, wie das Team die Pläne umsetzt. Daher habe ich das Gefühl, dass die Dynamik hier sehr gut ist. Ich glaube, an der NPI-Front, die Entscheidungen, die wir treffen, um die Finanzierung für IGC etwas zu beschleunigen, und auch ein wenig im Atomgeschäft, ich glaube, das deutet wirklich darauf hin, dass das Interesse bei den Kunden sehr lebhaft ist. Zudem erwarten wir, dass wir im zweiten Halbjahr einige wirklich solide Aufträge für diese Technologie hereinbekommen, und ich glaube es ist wirklich ziemlich spannend, wie sich das wohl in der Zukunft entwickeln wird.

Gesprächsleiterin

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Guten Morgen, allerseits. Ich wollte nur ein bisschen nachbohren, bei NBC, da zumindest nach meinem Modell NBC und die Energieerzeugung die beiden Bereiche waren, in denen die Prognosen verfehlt wurden. Die Tabelle – die Folie ist ein wenig verwirrend. Soll ich das so verstehen, dass praktisch der gesamte Verlust in diesem Quartal bzw. das Delta zwischen unseren Erwartungen und den tatsächlichen Zahlen für das Quartal vermutlich auf die Verluste im Zusammenhang mit den Olympischen Spielen zurückzuführen war?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Nun, ich weiß nicht, wir hatten für NBC Universal ein Minus von 10 prognostiziert und nun haben wir ein Minus von 8. Das stimmt also recht gut mit unseren Erwartungen und mit unserer Modellrechnung überein, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay, also war vielleicht unsere Modellrechnung nicht in Ordnung.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Ich weiß nicht. Das ist die Prognose, die wir im Januar ausgegeben haben, und unser Team hat sie erfüllt.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay, schön und gut. Ich schätze, meine Frage wäre dann: Hier heißt es, die Performance im Zusammenhang mit der Olympiade war wie erwartet. Haben Sie mit der Olympiade tatsächlich Geld verloren und hatten Sie das erwartet, oder waren die Olympischen Spiele unter dem Strich neutral?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Ja, mit den Olympischen Spielen haben wir im Berichtsquartal tatsächlich 70 Mio. USD verloren. Im Anhang geben wir Ihnen einen Überblick über die Umsatzerlöse und Gewinne für die Olympischen Spiele, und im Jahresvergleich sieht es noch etwas schlechter aus. Hier ist Folgendes passiert: Wir zeigen den Fluss der Umsatzerlöse, wenn wir die Olympischen Spiele ausstrahlen und die Werbeeinnahmen verbuchen, und damit erhalten wir – so kommen wir auf einen Verlust von 70 Mio. USD in diesem Quartal. Wir erhalten jedoch Beiträge von unseren Beteiligungsgesellschaften, die uns dabei helfen, für die Olympiade zu bezahlen, diese sind nicht rückerstattbar. Diese Gelder gehen jedes Quartal ein. Und auf das Jahr umgerechnet werden sich die Olympischen Spiele leicht positiv auf den Gewinn auswirken, und insgesamt sind die Olympischen Spiele eine sehr positive und rentable Sache. In diesem Quartal brachten sie uns jedoch einen Verlust von rund 70 Mio. USD.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Schön und gut. Und im Energieerzeugungsgeschäft, nur um das richtig zu verstehen, verstehe ich das so, dass sich die Rentabilität im nächsten Quartal hier auf jeden Fall verbessern sollte. Können Sie das irgendwie in eine Margenerwartung und eine gewisse – können Sie uns einen gewissen Ausblick geben, was wir in Zukunft erwarten können, vielleicht im Quartalsvergleich, was die Verbesserung der Margen angeht?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Nun gut, wenn Sie unsere Prognose zur Hand nehmen, die wir Ihnen gegeben haben, sehen Sie, dass wir die Entwicklung im Energiesegment für 2005 tatsächlich Quartal für Quartal aufgeführt haben. Und dann können Sie Seite 13 aufschlagen, wo wir den Kurs des Energiesegments für das Jahr darstellen. Da sehen Sie die Prognose für den Betriebsgewinn nach Quartalen, mit einem Plus von 10 im Quartal und dann in der zweiten Jahreshälfte mit einer Steigerung von 25 bis 30. Auf dieser Grundlage sollten Sie eine Modellberechnung durchführen können, wie sich dies auf die Margen auswirkt.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Schön und gut. Okay. Nur noch schnell eine letzte Frage: Wie viel davon ist nur darauf zurückzuführen, dass die Wind-Verträge rentabler werden, wenn die neuen Verträge in Kraft treten und die alten auslaufen?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Nun, das Windgeschäft wird 2006 insgesamt um mehrere hundert Mio. Dollar rentabler sein als 2005, und Sie sehen, dass das Volumen im Laufe des Jahres wirklich zunimmt. Damit leistet der Bereich einen guten Beitrag zum Wachstum im Energiesegment. In diesem Quartal haben wir rund 400 Stück abgesetzt, im Vergleich zu 280 im letzten Jahr. Die Umsatzerlöse stiegen in diesem Quartal nur um rund 160 Mio. USD, dennoch haben wir hier Geld verdient. Der Breakeven-Punkt ist überschritten und der Windsektor liegt auf dem Kurs, den wir für das Gesamtjahr vorgesehen hatten.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Sehr hilfreich. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Ich möchte noch kurz zum Energiesektor nachhaken und dann eine Frage zum Bereich Consumer Finance stellen. Im Energiesektor, nur um das klarzustellen, gab es keine Veränderungen an den Prognosen für die Auslieferungszahlen für das Gesamtjahr und keine Stornierungen, aber besteht etwa die Gefahr, dass Ihre Kunden die Lieferungen weiter aufschieben könnten?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Nun, wir – wenn Sie es sich ansehen, haben wir, wie gesagt, etwa 140 Stück pro Jahr. Mehr als 90% davon sind fest zugesagt. Das ist unsere Schätzung des Teams von heute, die wir voraussichtlich in Zusammenarbeit mit unserer kommerziellen Basis erfüllen werden. Das ist also unsere aktuelle Schätzung. Wir glauben, dass sich dies so entwickeln wird, wie wir es hier dargestellt haben, und, wie ich schon sagte, der Markt ist recht gut. Daher sind wirklich keine Stornierungen prognostiziert. Wie Sie wissen, hatten wir im letzten Jahr Stornierungen im Wert von 50 Mio. USD bei den Erstbestellungen. Das hat sich nicht wiederholt, und das war auch ein Bestandteil der Veränderungen im Geschäft gegenüber dem Vorjahr. Wir haben aber für dieses Jahr auch keine eingeplant.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Sehr schön. Und um dann gleich zum Bereich Consumer Finance zu kommen, es scheint, als hätten Sie die ganzen Veränderungen bei den Konkursgesetzen ohne Probleme überstanden. Könnten Sie vielleicht etwas dazu sagen? Und wenn Sie einen Ausblick für Entwicklung der Verbraucherfinanzseite in den nächsten Jahren geben, scheint es, als ob Sie einen stärkeren Wachstumsbeitrag außerhalb der USA erzielen würden, und könnte es irgendwelche Veränderungen beim Risikoprofil einiger Geschäfte geben, die Sie da eingehen, und wie erwarten Sie, dass das gemanagt wird?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Nun, erstens haben wir im Hinblick auf die Veränderung der Konkursgesetze das gleiche gesehen wie die ganze Branche. Wie Sie wissen, gab es im vierten Quartal, vor der Änderung dieses Gesetzes einen gewaltigen Anstieg der Konkursanträge. Danach sind die Konkursanträge auf ein wesentlich niedrigeres Niveau zurückgegangen, und das hat sich auch im ersten Quartal fortgesetzt. Bei uns hat sich das so manifestiert, dass wir Abschreibungen im Zusammenhang mit den Konkursen vornehmen mussten. Am Ende geht dann die Ausfallquote zurück und die Qualität des Portfolios ist besser in Form. Daher hatten wir also keine weiteren Probleme außer den Schwierigkeiten im vierten Quartal des letzten Jahres. Tatsächlich haben wir im ersten Quartal weiterhin nur sehr wenige Konkursanträge gesehen, und das stand so ziemlich im Einklang mit dem, was die Branche beobachtet hat, würde ich sagen.

In Bezug auf das Gewinnwachstum erwirtschaften wir etwa drei Viertel unserer Rentabilität im Verbraucherfinanzgeschäft außerhalb der USA. Offensichtlich haben wir hier sehr viel Erfahrung. Wir sehen wirklich keine Veränderung beim Risikoprofil des Geschäfts. Wir haben eine breite Diversifizierung des Portfolios. Wir haben – in Bezug auf die Größe des individuellen Risikos gegenüber einer Einzelperson, die bei uns einen Kredit aufnimmt, ist dies sehr gering. Wir haben eine hervorragende geographische Diversifizierung, und die Geschäftsmodelle, die wir verfolgen, sind Dinge, die sich bewährt haben, die wir in verschiedenen Ländern tun können, und Dave Nissen und sein Team haben dieses Geschäft, wie Sie wissen, auch auf andere Länder ausgedehnt, in denen wir eine kleine Plattform haben.

Daher bin ich der Meinung, wir haben ein hervorragendes Risikomanagementteam für das Verbrauchergeschäft, und wir sind zuversichtlich im Hinblick auf die globalen Wachstumsaussichten. Wir sind ein so kleiner Teil des globalen Verbraucherfinanzmarktes, dass wir ein sehr gutes Gefühl in Bezug auf die Gelegenheiten haben, die Dave weltweit hat. Jeff, ich weiß nicht, ob Sie vielleicht noch etwas hinzufügen möchten –

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Nun, ich würde nur wiederholen, was Keith schon gesagt hat. Ich denke, das ist ziemlich konstant mit der Strategie, die wir bis jetzt umgesetzt haben und ich sehe hier auch keine konkreten Veränderungen. Um auf den ersten Teil Ihrer Frage zum Energiesegment zurückzukommen, ich denke, das Team stellt über die gesamte Produktpalette hinweg eine recht lebhaftige Aktivität fest, aber sogar bei den Gasturbinen, in erster Linie außerhalb der USA.

Gesprächsleiterin

Robert McCarthy, CIBC World Markets.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Ich möchte kurz auf Bobs Frage zurückkommen, im Hinblick auf die Prognose für das Jahr. Es scheint, als hätten die Aufträge ordentlich zugenommen und, zugegeben, sie sind eher langfristiger Natur, aber was könnte Ihrer Meinung nach dafür sorgen, dass die Ergebnisse eher zum unteren Ende Ihrer Prognosespanne für 2006 tendieren?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Tut mir Leid, Rob, ich habe nicht richtig verstanden. Was könnte die Ergebnisse zum unteren Ende der Prognosespanne tendieren lassen?

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Ja, genau.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Nun, ich glaube, jede Veränderung der Wirtschaftsaktivität, die im Augenblick noch nicht zu erkennen ist. Ich denke, wir beobachten immer, was so geschieht, in Bezug auf NBC, im Hinblick auf die Ratings, solche Dinge. Meiner Ansicht nach ist die Preisinflation im Augenblick unter Kontrolle, aber das ist immer einer der Faktoren, die wir im Auge behalten, und es ist noch recht früh im Jahr. Ich würde also sagen, es gibt

immer ein bisschen mehr Schwankungen im Zusammenhang mit NBC und Kunststoff, gegenüber kurzfristigen konjunkturellen Veränderungen, die wir beobachten, aber ich glaube, wenn Sie sich Geschäftsbereiche wie Infrastructure, Healthcare, Consumer und Commercial Finance ansehen, dann sind wir sehr zuversichtlich im Hinblick auf die Entwicklung dieser Bereiche, nicht nur für den Rest des Jahres 2006 sondern auch bis 2007 hinein und darüber hinaus. Und dann gibt es noch die volatilere Geschäftsbereiche wie Kunststoff und NBC, die den Ausschlag geben können.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Gut. Dann schätze ich, wäre die Schlussfolgerung, dass Sie derzeit eine recht gute Dynamik aufbauen, die auch noch bis ins Jahr 2007 hinein reichen dürfte, wenn Sie es sich so überlegen.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Nun, 33% Aufträge sind recht gut. Ich glaube, wenn Sie sich – nochmal, ich glaube, wenn Sie sich die Zahlen ansehen, 33% Auftragseingang, 10% Umsatzerlöse, 9% organisches Wachstum, starke Entwicklung in allen Unternehmensbereichen, ich glaube, dann kann es da ein bisschen mehr sein und dort ein bisschen weniger, aber es ist nicht schlecht.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Gut. Um auf das Stichwort Kunststoff zurückzukommen. Es scheint, als hätte das Volumen in der allerletzten Zeit, im März, zu steigen begonnen, und es hört sich, wie ich schätze so an, als hätten Sie sich im vierten Quartal des letzten Jahres bemüht, vom Volumen wegzukommen, um bessere Preise zu erzielen, und jetzt scheint es, als hätten Sie begonnen, die Preise zu opfern, um mehr Volumen zu bekommen. Ich meine, mit Blick auf die Zukunft, wie schätzen Sie die Dynamik für den Kunststoffbereich für die zweite Jahreshälfte ein, soweit Sie das können?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Wissen Sie, Rob, was ich sagen würde, ist: Wir haben das Jahr mit einer Prognose für die Kunststoffsparte mit einem Plus von 20 begonnen. Ich glaube, jetzt rechne ich möglicherweise mit einem Stillstand bzw. mit einem Plus von 10, etwas in der Größenordnung. Aber ich glaube, das wird mehr als ausgeglichen durch andere Bereiche des Portfolios, die sich besser entwickeln, Geschäftsbereiche wie Eisenbahnen, Energie im zweiten Halbjahr, solche Dinge.

Ich glaube daher, dass die Kunststoffsparte ein schwieriges Jahr durchmacht, aber nicht gerade eine Krise. Mit anderen Worten, das Volumen ist immer noch recht gut. Die Preisgestaltung ist immer noch relativ – ich glaube, die Preise sind derzeit mehr oder weniger ein Ausgleich für [unverständlich]. Ich glaube, wo das Geschäft im ersten Quartal ein paar Dämpfer hinnehmen musste, war auf Gebieten, wie Erdgas und bei einigen anderen Kosten, sagen wir in allen Bereichen. Ich bin also der Ansicht, dass dies ein recht ordentliches Jahr werden wird, möglicherweise nicht so gut, wie wir im Dezember gehofft haben, aber wir werden das auf Konzernebene ausgleichen.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Okay. Kommen wir zur gewerblichen Bautätigkeit in den USA. Hier war viel die Rede davon, dass mit einer Beschleunigung in der zweiten Jahreshälfte zu rechnen ist. Über die Geschäftsbereiche hinweg, womit rechnen Sie im Hinblick auf einen möglichen Aufschwung im Nichtwohnungsbau bzw. im Gewerbebau?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Wenn ich mir den Auftragseingang und die Erträge im industriellen Teil des Bereichs Consumer and Industrial und sogar GE Supply betrachte, sind in diesen Geschäftsbereichen ein enorm starker Auftragseingang und außerordentlich starke Umsatzerlöse festzustellen. Zweistellig, was in diesen Bereichen eine Seltenheit ist.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

13. Apr. 2006 / 8:30 Uhr ET, GE - General Electric 1. Quartal 2006 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Okay. Zum Schluss noch eine Frage zu Europa, wie sieht es hier aus? Wo sehen Sie Stärken, wo sehen Sie erste Zeichen einer Erholung, bestimmte Regionen, Länder, etc.?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Auf der Kunststoffseite würde ich sagen, ist es meiner Meinung nach nur das allgemeine Wirtschaftswachstum. Ich kann Ihnen keine wirkliche Aufschlüsselung nach Ländern geben, denn viel von dem, was wir in Europa tun, liegt eher im Infrastrukturbereich, der von anderen Faktoren bestimmt wird.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Ich verstehe. Vielen Dank für Ihre Zeit.

Gesprächsleiterin

Peter Nesvold, Bear Stearns.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Ich hätte da eine Frage zu NBC, um zu einer vorhergehenden Frage noch einmal nachzuhaken. Es scheint, als würden Sie im Fernsehgeschäft recht wenig Geld verdienen. In der Vergangenheit sagten Sie, es gebe eine Menge Synergien zwischen den Ausstrahlungsrechten und einigen Infrastrukturverträgen. Nachdem die Olympischen Spiele nun vorbei sind, können Sie den Nutzen der Olympiade für das Infrastrukturgeschäft quantifizieren?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Nun, Peter, ich würde sagen, wir haben in Turin Geschäfte im Wert von 60 Mio. USD an Land gezogen, aber der große Jackpot ist Peking. In Peking stehen Aufträge für rund 1,2 Mrd. USD zur Verteilung an. Ich erwarte, dass wir uns etwa 800 Mio. USD bis 1 Mrd. USD davon sichern können. Sie sehen also – ich bin nach wie vor ein Fan der Olympischen Spiele. Meiner Meinung nach war Turin ein schwieriger Veranstaltungsort, mit zäher Dynamik. Um auf den Punkt von Keith von vorher zurückzukommen, war Turin alles in allem betrachtet, vermutlich an der Gewinnschwelle oder sogar positiv. Meiner Meinung nach wird Peking eine ganz andere Sache. Peking ist nicht nur im Hinblick auf das Netzwerk und die Zuschauerzahlen von Interesse, sondern auch vom Infrastrukturstandpunkt aus gesehen. Ich glaube, dieses Ereignis wird für NBC und den Rest des Unternehmens höchst vorteilhaft werden.

Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications

Wir haben noch eine Nachhakenfrage zur industriellen Seite.

Ann Duignan Analyst

Hallo. Mein Name ist Ann Duignan. Ich habe die letzten Tage mit ihren Wind- und Solarteams auf der Ausstellung für erneuerbare Energie verbracht und bin zu der Einschätzung gekommen, dass in diesen beiden Geschäftsbereichen erhebliche Angebotsengpässe bestehen. Können Sie sich ein wenig darüber auslassen, wie die Aussichten dieser beiden Bereiche wären, wenn es diese Angebotsengpässe nicht gäbe? Und dann wüsste ich gerne, was die Teams unternehmen, um die Auswirkungen einiger dieser Angebotsengpässe zu überwinden? Und zuletzt möchte ich fragen, ob Sie je darüber nachdenken, das Solar- oder das Windgeschäft zu verkaufen, wenn Sie sich die Bewertungen ansehen, die zurzeit in der Luft liegen, obwohl Sie die Geschäftsbereiche im Augenblick noch aufbauen.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Nun, ich würde sagen, dass die Nachfrage sehr groß ist. Ich glaube fast, wir müssen Wind- und Solarkraft getrennt betrachten. Im Windgeschäft liegen unsere Prognosen für dieses Jahr irgendwo zwischen 3,5 und 4 Mrd. USD. Ich weiß nicht – wie viele Stück sind das, Keith?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Wir haben derzeit etwa 2000 Stück in der Planung, während es im vergangenen Jahr 1500 waren, und wir sind ausverkauft, wie Ann richtig gesagt hat. Der Markt ist sehr stark. Derzeit gibt es weltweit eine enorme Nachfrage für diese Kapazitäten.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Und wir haben die gleichen Teams, die in den 1990er Jahren an der Gasturbinenblase gearbeitet haben, dafür eingesetzt. Daher sind wir zuversichtlich, dass wir in der Lage sein werden, das Wachstum in der Versorgungskette für Windanlagen weiter voranzutreiben. Bei der Sonnenenergie ist die Situation etwas anders. In diesem Bereich spielen wir eine kleinere Rolle. Hier geht es mehr um Materialien, Spezialmaterialien. Wir werden weiter daran arbeiten, die Engpässe zu bewältigen, der Umfang ist jedoch geringer als im Windgeschäft.

Unserer Meinung nach hängt hier alles von den Kunden ab. Wir haben gemeinsame Kunden, insbesondere im Windgeschäft und unserem Basisgeschäft, und die Tatsache, dass wir ein Portfolio an erneuerbaren Energiearten haben, macht uns unserer Ansicht nach bei unserer Kundenbasis effizienter, und das wollen wir beibehalten.

Ich kann Ihnen sagen, ein anderer Geschäftsbereich, über den wir nicht so viel sprechen, ist unser Jenbacher-Geschäft, das wir ungefähr 2002 gekauft haben. Hier geht es um Diesel und dergleichen, und dieses Geschäft hat sich fast verdreifacht, seit wir es haben. Wir sind ein großer Akteur im Energiegeschäft. Meiner Meinung nach werden wir letztendlich der Gewinner oder doch der Gewinner im Windgeschäft sein, und ich bin der Meinung, wir können unsere Fähigkeiten dafür einsetzen, das zu schaffen.

Ann Duignan Analyst

Ich schätze, ich kann die Windseite verstehen. Die Solarseite scheint mir im Hinblick auf die Synergien mit Ihrem anderen Geschäftsbereich nicht so strategisch zu sein.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Ich glaube, im Solargeschäft stehen wir noch ziemlich am Anfang. Daher werden wir an diesem Bereich weiter arbeiten.

Gesprächsleiterin

Brian Langenberg, Foresight.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Zuerst einmal zum Thema Energie: Sie sprachen von einer gewissen Beschleunigung in – nun, hier geht es um Zahlen, sagen wir im Hinblick auf die Zahlen. Wenn wir das in Bereiche und Dollars ausdrücken können, wie stark wäre die positive Auswirkung des Timing, wie viel wäre auf die Beschleunigung eines neuen Produkts zurückzuführen, wie viel würde auf die Wasserkraft entfallen, so dass wir darüber sprechen können und dann eine zweite Frage.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Natürlich. Ich werde Ihnen eine grobe Schätzung geben. Ich würde sagen, auf das Timing des Absatzes im Vergleich zu unseren Erwartungen entfallen etwa 25 Mio. USD in Bezug auf die Wirkung. Beim Timing für NPI und Anlagen, einschließlich Baglan Bay, sind das etwa 75 Mio.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Und das würde etwa ab dem 2. Quartal bis ins 1. Quartal begonnen haben, oder vielleicht über das ganze Jahr hinweg?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Später im Jahr. Und dann sind es etwa noch einmal 25 von dem, was wir bei der Wasserkraft erreichen wollten. Dies sind grobe Schätzungen dessen, was wir gesehen haben.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Okay. Gut. Das andere ist das (unverständlich) für das Gesamtjahr. Sie haben ein Plus von 500 Mio. USD im Dienstleistungsbereich und ein Plus von 100 Mio. USD in der Energieerzeugung und Sie erwähnten, dass die Gewinne im Heit – sorry – Windgeschäft um mehrere hundert Millionen Dollar gestiegen sind. Wenn ich das jetzt nicht falsch verstanden habe, deutet das darauf hin, dass Sie für das Gesamtjahr in der Energiesparte ohne Wind, ohne Dienstleistungen einen Rückgang von deutlich über 100 Mio. USD gehabt hätten. Wenn Sie dazu etwas sagen könnten.

Und dann noch ein Letztes, wenn wir danach über Commercial Finance sprechen könnten. Gab es hier irgendwelche Verbesserungen bei den Ergebnissen in diesem Quartal und könnte man das mit dem Vorjahr vergleichen?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Wenn Sie sich den Energiesektor ansehen – trägt das Windgeschäft einen Teil zum Gewinnwachstum bei, aber nicht alles. Der Dienstleistungsbereich hat einen enormen Anteil am Gewinnwachstum im Energiesektor, und wenn wir Wind einmal ausklammern, haben wir immer noch ein Gewinnwachstum, da das Dienstleistungsgeschäft die strukturellen Veränderungen im Thermogeschäft ausgleicht.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Ah, das ist klar. Dienstleistungen plus 500 Mio. USD, Energieerzeugung insgesamt minus 100 Mio. USD, aber, wenn ich die Energieerzeugung nehme und aufteile und eine Zahl dafür ansetze, sieht es so aus, als ob das Windgeschäft ein Plus von 300 Mio. USD oder 400 Mio. USD –

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Es ist nicht so viel.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Wie bitte?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Es ist nicht so viel.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Nicht so viel. Okay. Also vielleicht ein paar hundert Millionen –.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Gut.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Okay. Und dann im Bereich Commercial Finance, gab es da Verbesserungen in diesem Quartal?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Das einzige war – wir haben in diesem Quartal einige unserer SCS-Aktien verkauft. Das war – die Zahl die wir in Bezug auf diesen Gewinn haben, war rund 70 Mio. nach Steuern, aber auch hier, wenn Sie das mit dem letzten Jahr vergleichen, im ersten Quartal hatten wir unsere verbleibende Beteiligung an Shinsei verkauft, das waren 63 Mio. nach Steuern. Also im Jahresvergleich gab es nichts, was wirklich eine große Position dargestellt hätte, die ins Auge gefallen wäre.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Zuletzt noch zum Bereich Healthcare, wenn Sie uns hier den Jahresvergleich für den Umsatz bzw. Gewinn geben könnten, und den vielleicht nach diagnostischer Bildgebung im Vergleich zu Biosciences gegenüber Dienstleistungen und IT aufschlüsseln könnten? Wir haben hier ein paar Datenpunkte wie Umsatzerlöse im Diagnostikbereich und Gewinne für Bio, aber wenn Sie uns ein etwas vollständigeres Bild zu diesen beiden Teilen geben könnten.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Ich habe Ihnen den operativen Gewinn genannt. Das Technologiegeschäft hatte ein Plus von 18.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Ist das die diagnostische Bildgebung?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Ja. Die Gesundheitsdienstleistungen stiegen um 15 bei den Biosciences und bei klinischen Systemen stieg der operative Gewinn um 30.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Der Gewinn in der diagnostischen Bildgebung im Jahresvergleich ?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Das ist das Technologiesegment, Brian. Es ist um 18 gestiegen. Also ein Plus von 18.

Brian Langenberg - Foresight - Analyst

Okay. Das ist perfekt. Das ist das – jetzt hab ich's verstanden. Okay. Vielen Dank.

Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications

Rachel, wir haben noch Zeit für eine weitere Frage.

Gesprächsleiterin

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Keith, ich hätte da eine Frage zum Steuersatz von GE Capital. Sie sagten, er würde in diesem Jahr im Bereich zwischen 13 und 15% liegen. Das ist etwas niedriger als bei Ihrer bisherigen Prognose und ich frage mich, was sich seit dem 4. Quartal geändert hat. Und heißt das nun, dass die Wahrscheinlichkeit gestiegen ist, dass GE Cap das obere Ende der Prognosespanne erreicht?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Ich schätze, zum Steuersatz von GE Capital gibt es eigentlich zwei Dinge zu sagen. Das erste ist, als wir unsere bisherige Prognose herausgaben, hatten wir unsere Etatplanung am oberen Ende abgeschlossen, und im ersten Quartal stellen wir einen detaillierten Plan für das operative Geschäft auf, eine globale Bottom-up-Analyse nach Geschäftsbereichen und geographischen Regionen. Wir erkennen den globalen Mix der internationalen Gewinne und die Transaktionsmöglichkeiten. Meiner Ansicht nach hat diese detailliertere Planung zu einer besseren Schätzung geführt. Am Ende bedeutet das nichts anderes, als dass wir mehr internationale Gewinne, niedrigere Steuern, außeramerikanische Länder bei GE Capital haben, und wenn ich mir ansehe, wie wir GE Capital planen, was wir mit Mike und mit Dave Nissen und den Teams tun – hier arbeiten wir an den Nettoerträgen. Was ich damit sagen will: Heute haben wir einen detaillierten Operationsplan – der Mix der Nettoerträge wird einen etwas niedrigeren Steuersatz haben, als wir zuvor angegeben haben, aber insgesamt rechne ich nach wie vor damit, dass diese Geschäftsbereiche auf das Ziel zusteuern, das wir Ihnen als Prognose für das Gesamtjahr angegeben haben.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Vielen Dank.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman & CEO

Nigel, ich möchte noch etwas hinzufügen und nur noch sagen, dass ich für das Jahr erwarten würde, dass die Gewinne im industriellen Bereich genauso stark wachsen wie oder sogar noch kräftiger als die Gewinne im Finanzdienstleistungsbereich im Gesamtjahr.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Sehr hilfreich. Danke.

Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications

Sehr schön. Vielen Dank, allerseits. JoAnn und ich stehen Ihnen noch den ganzen Tag zur Verfügung, falls Sie uns noch irgendwelche Fragen stellen möchten. Außerdem werden wir in der nächsten Woche ein Transkript veröffentlichen und am Nachmittag eine Aufzeichnung dieser Konferenz zum nochmaligen Anhören bereitstellen. Nochmals vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Meine Damen und Herren, hiermit ist unsere Telefonkonferenz beendet. Wir danken Ihnen für Ihre Teilnahme. Sie können jetzt auflegen.

HAFTUNGS AUSSCHLUSS

Thomson Financial behält sich das Recht vor, die Dokumente, Inhalte und sonstigen Informationen auf dieser Website ohne Vorankündigung zu ändern.

In den Telefonkonferenzen, auf denen die Konferenz-Transkripte basieren, können Prognosen oder andere zukunftsgerichtete Aussagen zu einer Vielzahl von Sachverhalten abgegeben werden. Solche zukunftsgerichteten Aussagen beruhen auf gegenwärtigen Erwartungen und unterliegen daher Risiken und Unwägbarkeiten. Aufgrund zahlreicher wichtiger Faktoren, die in den jüngsten SEC-Unterlagen der Unternehmen genauer ausgeführt sind, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen angenommen werden. Auch wenn die Unternehmen angeben und der Auffassung sein können, dass die den zukunftsgerichteten Aussagen zugrunde liegenden Vermutungen angemessen sind, könnten sich diese Annahmen als falsch oder unrichtig erweisen. Es besteht daher keine Garantie dafür, dass die in den zukunftsgerichteten Aussagen vorgesehenen Ergebnisse auch tatsächlich erreicht werden.

DIE IN DEN KONFERENZ-TRANSKRIPTEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN SIND EINE TEXTLICHE WIEDERGABE DER TELEFONKONFERENZ. AUCH WENN SICH UM EINE MÖGLICHT GENAUE TRANSKRIPTION BEMÜHT WURDE, SIND WESENTLICHE FEHLER, AUSLASSUNGEN ODER UNGENAUIGKEITEN BEI DER WIEDERGABE DES INHALTS DER TELEFONKONFERENZEN NICHT AUSGESCHLOSSEN. THOMSON FINANCIAL ODER DAS BETREFFENDE UNTERNEHMEN ÜBERNEHMEN KEINERLEI VERANTWORTUNG FÜR ANLAGE- ODER ANDERE ENTSCHEIDUNGEN, DIE AUF DER GRUNDLAGE DER AUF DIESER WEBSITE ODER IN EINEM KONFERENZ-TRANSKRIPT ENTHALTENEN INFORMATIONEN GETROFFEN WERDEN. LESERN WIRD EMPFOHLEN, DIE EIGENTLICHE TELEFONKONFERENZ DES BETREFFENDEN UNTERNEHMENS SOWIE DESSEN SEC-UNTERLAGEN ZU PRÜFEN, BEVOR SIE EINE ANLAGE TÄTIGEN ODER ANDERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN.

(c) 2005, Thomson StreetEvents. Alle Rechte vorbehalten.