

**Thomson StreetEvents<sup>SM</sup>**



## Transkript der Telefonkonferenz

### GE - Q2 2005 General Electric Telefonkonferenz zur Ertragslage

Datum/Uhrzeit der Konferenz: 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr ET

Dauer der Konferenz: 1 Std. 6 Min.

**KONZERNTILNEHMER****Bill Cary***GE - Vizepräsident für Aktionärspflege und -kommunikation***Jeff Immelt***GE - Vorsitzender und CEO***Keith Sherin***GE - Finanzvorstand***KONFERENZANRUFTEILNEHMER****Nicole Parent***Credit Suisse First Boston - Analystin***Jeff Sprague***Smith Barney - Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs - Analystin***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***Steve Tusa***JP Morgan - Analyst***Don MacDougall***Banc of America Securities - Analyst***John Inch***Merrill Lynch - Analyst***Tony Boase***A.G. Edwards - Analyst***Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***PRÄSENTATION****Gesprächsleiter**

Guten Tag, meine Damen und Herren. Herzlich willkommen bei der Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im zweiten Quartal 2005. Momentan können alle Teilnehmer nur zuhören. Ich heiße Rachel und werde heute Ihre Konferenzkoordinatorin sein. (OPERATOR-ANWEISUNGEN) Ich möchte Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird.

Ich übergebe jetzt das Wort an Ihren Gastgeber der heutigen Konferenz: Bill Cary, den Vizepräsidenten für Aktionärspflege und -kommunikation. Bitte, Bill.

**Bill Cary - GE - VP Investor Communications**

Herzlich willkommen, meine Damen und Herren! JoAnna und ich freuen uns, Sie bei unserer Telefonkonferenz zum Ergebnis des 2. Quartals 2005 begrüßen zu dürfen. Wir möchten nochmals darauf hinweisen, dass diese Konferenz auch als Webcast übertragen wird. Auf unserer Website GE.com/investor können Sie die Pressemitteilung und die Folien von heute morgen einsehen. Sollten Sie Probleme mit der Anzeige haben, aktualisieren Sie bitte die Browser-Ansicht. Die Folien müssten jedenfalls verfügbar sein, und natürlich können Sie sie auch herunterladen und ausdrucken, damit Sie der Konferenz folgen können.

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Bitte denken Sie wie immer daran, dass diese Präsentation zukunftsgerichtete Aussagen enthält, die auf unserer besten Einschätzung der Weltlage und unserer aktuellen Geschäftssituation basieren. Natürlich können sich unsere Unternehmen genau wie die Weltlage ändern. Deshalb bitten wir Sie, unsere Ausführungen in diesem Licht zu interpretieren. Heute Vormittag werden wir verschiedene Themen behandeln. Den Anfang macht eine Erläuterung der aktuellen Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal. Anschließend werden wir einen Ausblick auf das dritte Quartal geben und Ihnen am Ende natürlich in einer Fragerunde Rede und Antwort stehen.

Heute Vormittag werden Jeff Immelt, Vorstandsvorsitzender und CEO, und Keith Sherin, Senior Vice President und Finanzvorstand, das Wort an Sie richten. Bitte beginnen Sie, Jeff.

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Guten Morgen, allerseits. Ich möchte Ihnen einen kurzen Überblick über das Quartal geben, das erneut ein sehr erfreuliches Quartal für unseren Konzern war. Die Fundamentaldaten sind weiterhin günstig. Wir verzeichneten einen starken Auftragsanstieg von 13 %, was, wie Sie wissen, über die gesamte Breite des Geschäfts sehr hoch ist. Die Qualität der Vermögenswerte war gut, und wir konnten den Auftragsbestand bei großen Anlagen um 15 % erhöhen.

Lassen Sie mich das in der Pressemitteilung veröffentlichte Finanzergebnis etwas mehr mit Leben füllen: organischer Umsatz plus 8 %, Gesamtumsatz plus 13 %. Die Erträge stiegen um 25 % auf 4,6 Milliarden; der Gewinn je Aktie betrug 0,44 US\$. Alle 11 Geschäftsbereiche erzielten ein mindestens zweistelliges Gewinnwachstum, darunter auch GE Energy – was für diesen Bereich übrigens das erste Quartal seit mehreren Jahren ist. Die Betriebsgewinnmarge verbesserte sich merklich, da es uns gelang, die Inflation über den Preis zu kompensieren, und ich denke, dass sich dieser Trend langfristig fortsetzen wird.

Die Liquiditätslage ist äußerst positiv: die liquiden Mittel sind um 18 %, der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (CFOA) im Industriebereich um 24 % und die Gesamtkapitalverzinsung um 30 % angestiegen. Es war also ein in jeder Hinsicht sehr starkes Quartal für das Unternehmen – ja, sogar das beste Quartal in der gesamten Firmengeschichte.

Die Maßnahmen zur Steigerung des organischen Wachstums zeigen weiterhin Wirkung. Die Umsatzerlöse aus dem Dienstleistungsgeschäft nahmen um 10 % zu. Der CSA-Auftragsbestand erhöhte sich um 15 %. Auch auf weltweiter Ebene und bei den Wachstumsplattformen verzeichneten wir ein gesundes Wachstum. Die Initiativen, von denen in den letzten Jahren die Rede war, beginnen sich also quer durch alle Konzernbereiche bezahlt zu machen. Wir stehen dem zweiten Halbjahr äußerst optimistisch gegenüber und erwarten, dass sich das kräftige Umsatzwachstum auch 2006 fortsetzen wird. Gewinn und EPS-Wachstum liegen am oberen Ende und CFOA und Cashflow deutlich über den Erwartungen für 2005.

Es war also ein durch und durch erfreuliches Quartal, und wir sind nicht nur für das zweite Quartal, sondern auch mit Blick auf das zweite Halbjahr mit der Geschäftslage und dem derzeitigen Momentum äußerst zufrieden.

Hier kurz einige Highlights aus den Geschäftsbereichen. Anschließend wird Keith die einzelnen Segmente im Detail durchgehen. Die Transportsparte konnte in der kommerziellen Luftfahrt und im Lokomotivengeschäft ihren starken Aufwärtstrend fortsetzen und nach zahlreichen neuen Produkteinführungen einen soliden Auftragsbestand aufbauen und gute weltweite Gewinne verbuchen. Im Energiebereich erzielten wir ein gutes weltweites Umsatzwachstum, wobei die Produkte rund um die Ecomagination-Initiative besonders positiv abschnitten. Wir erhielten mehrere Großaufträge für Windenergieanlagen und das weiterentwickelte H System™ und verschiedene andere Aufträge in China.

Innerhalb Healthcare erwies sich der konstante Technologiestrom erneut als Wachstumstreiber. Wir haben jetzt einige viel versprechende Kooperationen mit verschiedenen Pharmaunternehmen – was einmal mehr die Stärke der Kombination des Amersham-Geschäfts mit GE unter Beweis stellt – und werden weiterhin neue Produkte wie Innova 2100 auf den Markt bringen.

Consumer Finance setzt seinen Weg der Globalisierung mit neuen Plattformen in Spanien und Mittelamerika fort. Commercial Finance expandiert weiter international mit der Akquisition neuer Plattformen, die unsere eigenen Stärken ergänzen. Beispiele hierfür sind der Erwerb von Flugzeug-Vermögensbeständen von der CIT Group und die Übernahme der Finanzierungssparte von Bombardier.

Bei NBC Universal dürften die Übertragungsrechte für die NFL uns weiterhin eine solide Position im Prime-Time-Segment sichern, was dem Unternehmen auch langfristig zugute kommen wird. Im Infrastruktursegment konnten wir einen lukrativen Entsalzungsauftrag in Algerien gewinnen, wo die effizienteste Entsalzungsanlage der Welt entstehen wird. Auch die Security-Produktlinien zeigen eine erfreuliche Umsatzentwicklung.

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Die Verbrauchsgüter- und Industriesparte konzentriert sich strategisch weiterhin auf Produkte im oberen Marktsegment, was zur Erhöhung der Margen beiträgt. Auch im Bereich Advanced Materials wurden sowohl Margen als auch Umsatzwachstum dank MPis weiter ausgebaut. Im gesamten Konzern konnten wir also beachtliche Gewinne erzielen, die das Wachstum auch künftig weiter ankurbeln dürften.

Zum Schluss möchte ich noch einmal auf unseren Schwerpunkt organisches Wachstum zu sprechen kommen. Hier schafften wir im Quartal ein Plus von 8 % – was ungefähr dem Dreifachen des weltweiten BIP-Wachstums entspricht. Es gab einige Geschäftsbereiche, bei denen das organische Wachstum über 10 % lag: Consumer Finance, Healthcare und Transport. Damit erzielten wir im gesamten Konzern ein gesundes Wachstum. Hier nur einige Beispiele für das Ergebnis unserer Wachstumsinitiativen: Die Sparte Product Service erzielte ein Umsatzplus von 10 %; es wurden neue CSA-Verbindlichkeiten in Höhe von 3,1 Milliarden verbucht, was dem gesamten Konzern ein gutes Momentum gibt. Die Wachstumsplattform legte um 23 % zu, 9 % davon organisch. Überdurchschnittliches Wachstum in den Bereichen Healthcare IT sowie Öl und Gas und weitere Expansion bei Security und Wasser.

Das weltweite Umsatzwachstum beträgt 20 %, was vor allem auf die konsequente Forcierung der Infrastruktur-Initiative im Konzern zurückzuführen ist. Umsatzplus von 40 % in China. Aber auch sehr gute Steigerungsraten in Europa und Asien. Auch die Imagination Breakthroughs (Durchbrüche durch Innovationen) werden, wie wir meinen, nach und nach zum organischen Wachstum des Unternehmens beitragen. Der Bereich zerstörungsfreie Prüfverfahren expandiert weiter mit einem Plus von 30 %; das europäische Geschäft für gewerbliche Finanzierungen, einer der ersten Imagination Breakthroughs, verfügt über Vermögenswerte von 49 % – und das sind nur einige der Höhepunkte. Hinzu kommt die Entsalzung, die uns ein dickes Auftragspolster von über 4 Milliarden US\$ beschert.

Die Wachstumsinitiativen beginnen sich also bezahlt zu machen, was uns mit Blick auf das zweite Halbjahr und 2006 positive Impulse geben wird.

Damit möchte ich das Wort an Keith weitergeben, der die Finanzdaten erörtern und Ihnen weitere Details zum Geschäftsergebnis des Konzerns nennen wird. Keith?

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Danke, Jeff. Lassen Sie mich mit der Auftragslage beginnen. Wir verzeichnen quer durch GE weiterhin einen sehr starken Auftragseingang. Das Gesamtvolumen des Konzerns ist um 18,3 Milliarden, also 13 %, gestiegen. Auf der linken Seite hier können Sie sehen, dass wir bei den größeren Anlagen deutlich zugelegt haben. Die Energiesparte stieg um 77 % im Quartal, Transport und Healthcare bewegten sich im starken zweistelligen Prozentbereich. Wir haben den laufenden 4-Quartals-Durchschnitt für Aufträge für größere Anlagen dargestellt, der am Ende des zweiten Quartals 6,6 Milliarden betrug. Wir erhöhten den Auftragsbestand auf 23 Milliarden, was einem Zuwachs von 15 % entspricht, und bauen die Installationsbasis weiter aus. Der CSA-Auftragsbestand verzeichnete ebenfalls ein Plus von 15 % auf 83 Milliarden US\$. Die Auftragslage bei größeren Anlagen, die zu einem Ausbau der installierten Basis beitragen, die wiederum das Wachstum im Dienstleistungsgeschäft ankurbelt, ist also weiterhin sehr stark.

In der Mitte sehen Sie die Zahlen für das Servicegeschäft, die stärker sind, als sie auf den ersten Blick aussehen. Der Zuwachs im Quartal belief sich auf 4 %. Hier sind zwei Dinge zu beachten: angesichts des fantastischen Abschneidens der Servicesparte im Vorjahresquartal liefert der Vergleich ein etwas verzerrtes Bild. Gegenüber dem zweiten Quartal wurde ein Plus von 28 % erwirtschaftet. Die absoluten Beträge für Serviceaufträge sind also weiterhin sehr hoch.

Zweitens sollte man sich die ausgezeichnete Rentabilität ansehen. Mit Ersatzteilen für kommerzielle Triebwerke wurde ein Umsatz von 15,4 Millionen US\$ pro Tag erzielt, was einem Quartalszuwachs von 17 % entspricht. Wie ich im letzten Jahr sagte, hatten wir einen riesigen Auftrag in der Sparte nukleare Brennstoffe, ohne die der Energiesektor um 13 % gestiegen wäre. Das Wachstum im Juni (6 %) fiel also tatsächlich etwas besser aus. Der Ausblick für das Servicegeschäft im dritten Quartal ist mit einer Zuwachsrate von 10 % weiterhin positiv. Wir sind also mit der Lage im Servicebereich sehr zufrieden.

Auf der rechten Seite sehen Sie das Flow-Geschäft, das im zweiten Quartal um 6 % zunahm. Das Quartalsvolumen der Flow-Aufträge belief sich auf 5,5 Milliarden US\$. Bei Advanced Materials konnten wir höhere Preise durchsetzen. Dies kommt uns weiterhin zugute, da die stärkeren Preise die Inflation kompensieren, ja sogar mehr als kompensieren. Ich werde darauf noch einmal zu sprechen kommen, wenn wir zur Seite über die Materialsparte kommen. Der Juni entwickelte sich aber auch stärker als der Mai. Insgesamt wurde im Juni ein Plus von 7 % erzielt, weshalb wir nach wie vor das Gefühl haben, ein ordentliches Momentum zurückbekommen zu haben. Nicht zuletzt liefert Asien weiterhin erfreuliche zweistellige Ergebnisse.

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Mit einem Auftragsanstieg von 13 % war dies für ein Unternehmen unserer Größe ein rundum erfolgreiches Quartal. Fabelhaft. Und wir gehen davon aus, dass sich das zweistellige Ergebnis bei den Gesamtaufträgen auch im dritten Quartal aufrechterhalten lässt.

Werfen wir jetzt einen Blick auf die Qualität des Portfolios. Auf der linken Seite sehen Sie die Ausfallquoten, die ganz hervorragend sind. Bei der Konsumentenfinanzierung ist die Ausfallquote um 10 Basispunkte gestiegen. Den größten Teil steuern also die gesicherten Kredite in Großbritannien bei, wo wir im Prinzip keine Verluste verzeichnen. Die Ausfallquote bei der gewerblichen Finanzierung ist gegenüber dem Vorjahr um 23 Basispunkte gefallen. Sie ist in allen Portfolios rückläufig. Ob kommerzielle Anlagenfinanzierung, Lieferantenfinanzierung, europäische Anlagenfinanzierung oder Finanzierungen im Healthcare-Bereich: alle sind im zweistelligen Bereich zurückgegangen. Deshalb sind wir mit der Qualität des Portfolios mehr als zufrieden.

Die keinen Ertrag bringenden Vermögenswerte fielen im Quartal um 128 Millionen. Keines der Flugzeuge bei GECAS ist auf dem Boden, und das derzeitige Zins- und Konjunkturmilieu wirkt sich über das Finanzdienstleistungsportfolio weiterhin äußerst positiv auf den Konzern aus.

Auf der rechten Seite sehen Sie unsere Unternehmen, wobei Art Harpers Team den größten Anteil hat. Der Bereich Equipment Services verzeichnete weiterhin eine sehr hohe Ausnutzung, rege Geschäftstätigkeit und sehr starke 86 % im Quartal. Dadurch ergaben sich für uns zahlreiche Gelegenheiten, die Preise anzuheben sowie mehr Vermögenswerte zu verleasen und zu vermieten. Die Stabilität des Portfolios und die ausgezeichneten Ausnutzungsraten setzten sich also fort.

Was die Erfolgsrechnung anbelangt, möchten wir uns auf die reinen Zahlen beschränken: 41,6 Milliarden Umsatzerlöse, ein Plus von 13 %. Dies entspricht dem ausgewiesenen Volumen. Wir haben auch eine Spalte, die das Volumen vor der im ersten Quartal vorgenommenen Korrektur gemäß FAS 133 zeigt. Der industrielle Umsatz ist um 12 % gestiegen, die Umsätze aus Finanzdienstleistungen weisen ein Plus von ebenfalls 12 % auf. Das organische Wachstum betrug 8 %, wobei sowohl die Industrie- als auch die Finanzdienstleistungssparte ein organisches Wachstum von 8 % erzielte. Das organische Wachstum im Industriebereich lag im ersten Quartal und auch im zweiten Quartal bei 8 %, was auch unserer derzeitigen Prognose für das Gesamtjahr entspricht.

Das Nettoergebnis beläuft sich mit einem Plus von 24 % auf 4,6 Milliarden US\$. Die operative Gewinnrate der Industriesparte erhöhte sich um über 1,5 Punkte auf über 15 %. Da haben wir also die Margenausweitung, von der wir vorher bereits gesprochen haben. Der Gewinn je Aktie ist um 22 % auf 0,44 US\$ gestiegen, und auch unsere Liquiditätslage ist im bisherigen Jahresverlauf ganz hervorragend. Der Cashflow legte um 18 % zu. Auf der industriellen Seite waren es 24 %.

Rechts habe ich die Steuersätze aufgeführt. Sowohl der Steuersatz für Industrie als auch der für Finanzdienstleistungen ist im Quartal gestiegen. Im letzten Jahr lag der GE-Satz, ohne GECS, im zweiten Quartal bei 17 %. In diesem Jahr sind es 25 %, also 8 Punkte mehr. Die eigentliche Ursache für diesen Anstieg sind die einmaligen Steuerregulierungen mit der US-Steuerbehörde (IRS) für das Jahr 2004, die wir letztes Jahr geltend machen konnten. Bei GECS betrug der Steuersatz im zweiten Quartal des Vorjahres 14 %; in diesem Jahr sind es 16 %, also zwei Prozentpunkte mehr. Der höhere Steuersatz ist auf den einmaligen Verlust aus dem Genworth-Börsengang zurückzuführen und wird zumindest teilweise durch die Vorteile des Flugzeugleasings im Zusammenhang mit dem dieses Jahr bevorstehenden FISC (ph)-Ersatz kompensiert wird.

Insgesamt sind die Steuersätze konzernweit um rund 5 Punkte gestiegen. Die Steueraufwendungen werden sich voraussichtlich um rund 300 Millionen US\$ erhöhen. Eine hervorragende Performance. Wie Jeff bereits sagte, war dies ein extrem gutes Quartal für den gesamten Konzern.

Nun, im Mai kündigten wir an, dass es im Quartal einige einmalige Sondereffekte geben würde, und hoben unsere Leitzahlen etwas an. Ich möchte Ihnen kurz den aktuellen Stand der Ereignisse im Quartal geben. Der erste Effekt betrifft das NBCU-Segment, den Ausstieg der IAC (Interactive Corp.). Wir haben alle Beziehungen mit der Interactive Corp. und Vivendi Universal im Rahmen von NBCU beendet. Außerdem hatten wir eine Beteiligung an Paxson (ph). Im Wesentlichen kaufte NBC Universal alle von IAC an Vivendi Universal Entertainment gehaltenen Vorzugsaktien zurück. Darüber hinaus erwarben wir den Minderheitsanteil von 5,4 % Stammaktien, mit dem IACI an Vivendi Universal beteiligt war, und vereinfachten so die Eigentumsstruktur.

Im Prinzip hatte IACI A- und B-Vorzugsaktien, die durch Schatzpapiere und auch IACI-Stammaktien unterlegt waren. Im Quartal entstand ein Gewinn, weil NBCU einen fairen Wert hatte und für den Rückkauf der Vorzugsaktien mehr als genügte. Dies wirkte sich mit rund 259 Millionen vor Steuern bzw. 126 Millionen nach Steuern auf das Ergebnis von GE aus. Auf der Gegenseite wurde im Quartal ein Wertminderungsaufwand für unsere Beteiligung an Paxson erfasst, der sich auf 79 vor Steuern bzw. 45 nach Steuern belief. Insgesamt ergibt sich aus diesen beiden Positionen im NBCU-Segment eine Sondergutschrift von 81 Millionen.

Wie bereits angekündigt, stand im zweiten Quartal der Verkauf von MedPro an, der inzwischen vollzogen ist. Wir schlossen den Verkauf mit Berkshire Hathaway für rund 825 US\$ ab. Der Nachsteuergewinn im Mai wurde von uns ursprünglich mit 75 Millionen veranschlagt, lag dann

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

mit 62 Millionen jedoch leicht unter unseren Schätzungen. Außerdem hatten wir erwähnt, dass wir bei der letzten Anpassung unserer Derivatstransaktionen mit einem Effekt von weniger als 50 Millionen US\$ rechneten. Die endgültige Zahl lag nur bei 4 Millionen, zurückzuführen auf die Zinsänderungen zu dem Zeitpunkt, als wir die offenen Positionen während des Quartals glattstellten.

Das Ergebnis des zweiten Quartals hat also eine etwas andere Zusammensetzung, entspricht aber trotzdem den im Mai veröffentlichten Leitzahlen.

Ich möchte jetzt eine kurze Zusammenfassung des operativen Geschäfts im zweiten Quartal geben. Wir haben hier noch die alte Basis verwendet: die elf Geschäftsbereiche vor der Reorganisation. Wir hatten ganz offensichtlich ein sehr erfolgreiches Quartal. Gut zu erkennen ist die breite Stärke der Energie- und Transportsparte; in beiden Industriezweigen befinden wir uns in einem guten Teil des Zyklus. Healthcare, Infrastruktur und NBCU profitierten von einem hervorragenden organischen Wachstum sowie den Vorteilen, die sich durch Akquisitionen und Synergieeffekte ergaben. Solides Underwriting, effektives Risikomanagement und starke Cash-Generierung bei Commercial und Consumer Finance. Einfach ein glänzendes Quartal. Wie Jeff bereits sagte, erzielten alle 11 Geschäftsbereiche ein mindestens zweistelliges Ertragswachstum. Große Breite.

Ich möchte jetzt auf einigen Seiten die Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche im zweiten Quartal etwas detaillierter erläutern. Unser Unternehmen befindet sich nach wie vor in einer ausgezeichneten Cashflow-Situation. Nach Abzahlung der vom Mutterunternehmen gesicherten Schulden im ersten Quartal konnten wir die GECS-Dividende angesichts unseres Jahresausblicks zur Jahreshälfte kumulativ auf 40 % anheben. Sie sehen hier die 1,8 Milliarden US\$ bei der GECS-Dividende zur Jahreshälfte. Dies deckt sich im Wesentlichen mit dem Vorjahr. Der industrielle Cashflow zur Jahreshälfte stieg um 24 % auf 6,2 Milliarden US\$.

Für das Gesamtjahr rechnen wir in der Industriesparte mit einem Zuwachs von 10 bis 15 %. Die Barerträge und andere Posten schlagen sich also äußerst erfreulich auf das Ergebnis nieder. 5,4 Milliarden US\$ wurden in Form von Dividenden und Aktienrückkäufen an die Aktionäre ausgeschüttet. Die Dividendenrendite liegt unverändert bei beachtlichen 2,5 %. Und wir halten für das zweite Halbjahr an der GECS-Dividende von 40 % fest.

Rechts sehen Sie den Kassenbestand, der Anfang des Jahres 3,2 Milliarden betrug. Links haben wir einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 8 Milliarden. Der muss dazu addiert werden. Wir haben Dividenden gezahlt. Wir haben den Aktienrückkauf erhöht, der sich im ersten Quartal auf rund 100 Millionen belief. Im zweiten Quartal waren es 600 Millionen, und wir werden diese Zahl im weiteren Verlauf auf das Jahresziel von 3 Milliarden steigern.

Die Akquisitionen und Veräußerungen wurden im ersten Quartal weitgehend abgeschlossen, und am Quartalsende lag der Kassenbestand bei 1,7 Milliarden. Der Cashflow hat sich also bestens entwickelt. Es ist uns gelungen, die Nettoschulden auf der Industrieseite unter 10 Milliarden US\$ zu halten, und schätzen den künftigen Cashflow hier sehr positiv ein.

Ich möchte jetzt auf die einzelnen Geschäftsbereiche eingehen. Vorher jedoch kurz der Ausblick für das dritte Quartal auf der alten Basis. Wir werden ein paar Seiten später noch auf die Reorganisation eingehen; aber auf dieser Seite möchte ich unseren Ausblick gegliedert nach den bisherigen elf Geschäftsbereichen zeigen. Nach Besprechung der einzelnen Sparten folgt eine Darstellung des dritten Quartals auf der neuen Basis mit sechs Geschäftsbereichen. Sie werden also beide Versionen sehen.

Das dritte Quartal hat große Ähnlichkeit mit dem zweiten. Stärke über die gesamte geschäftliche Bandbreite. Derzeit verzeichnen zehn von elf Bereichen mindestens zweistellige Zuwachsraten; selbst bei Equipment und anderen Dienstleistungen ist das Geschäft im Aufwärtstrend. Dabei ist zu bedenken, dass es im letzten Jahr Eigenkapital- und einige andere günstige GE-Kapitalposten gab, die sich in diesem Jahr nicht wiederholen. Das Momentum, das wir in der ersten Jahreshälfte beobachten konnten, setzt sich also im dritten Quartal weiter fort. Ich möchte jetzt auf die derzeitige Ertragslage der Unternehmen und den Ausblick für das dritte Quartal zu sprechen kommen.

Ich beginne mit Advanced Materials. Ein hervorragendes Quartal. Der Umsatz ist um 10 %, der Gewinn um 60 % gestiegen. Derzeit kommt uns die starke Preiserhöhung von plus 20 % zugute; das Volumen sank um ca. 13 %, und FX stieg um 3 Punkte. Wir hatten hier eine große Hebelwirkung. Das Quartal schloss mit einem starken Endspurt. Der Auftragszuwachs betrug 3 % für das Gesamtquartal; aber allein im Juni wurde ein Plus von 8 % verzeichnet. Wir bauten einen Auftragsbestand von mehreren Wochen auf. Den Hauptbeitrag leistete dabei der Bereich Kunststoffe. Die Aufträge im ersten Quartal (ph) beliefen sich auf 6.100 Tonnen/Tag, ein Anstieg von 30 % gegenüber dem Niveau im April und Mai. Die Wirtschaftsbelebung, von der Jeff bereits sprach, kam unserem Kunststoffgeschäft also wirklich zugute.

Das Gewinnwachstum ist vor allem darauf zurückzuführen, dass wir einen Preis durchsetzen konnten, der die Inflation bei den Rohstoffpreisen übersteigt. Bei den Kunststoffen als Teil des Segments erzielten wir mit einem Umsatzplus von 11 % einen Gewinnzuwachs von über 80 %.

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Auch dies haben wir dem Preis zu verdanken. Wir schlossen das Quartal mit ca. 419 ASP. Das Volumen sank und die Inflation stieg um 30 %. Es ist uns also gelungen, das richtige Verhältnis von Volumen und Preis zu finden und die Inflation wieder hereinzuholen. Das Team hat hier ganze Arbeit geleistet.

Asien entwickelt sich weiterhin sehr stark. Der Benzolpreis lag im zweiten Quartal durchschnittlich bei 3,06, was einem Anstieg von 30 % entspricht. Wir haben es immer noch mit Inflation zu tun. Im Juni sank Benzol auf ca. 2,30, erholte sich im Juli jedoch wieder auf über 3 US\$. Mit Blick nach vorn werden wir im dritten Quartal wahrscheinlich die gleiche Dynamik erleben. Wir dürften einen starken Betriebsgewinn um die 15 % haben. Die bereits ergriffenen Preismaßnahmen werden die Inflation bei den Rohstoffen mehr als kompensieren, und wir erwarten ein weiteres gutes Quartal und einen guten Ausblick.

Auf der rechten Seite sehen Sie das erfolgreiche Quartal von Consumer und Industrial. Hier ist das ausgewiesene Volumen; der Umsatz stieg um 2 % und der Gewinn um 11 %. Wie Sie wissen, haben wir letztes Jahr jedoch einige Teile des Triebwerkgeschäfts verkauft. Ohne diese Veräußerungen erzielte dieses Team ein hervorragendes Ergebnis: Umsatz plus 7 % und Betriebsgewinn plus 28 %. Ein Umsatzwachstum, das ganz deutlich auf einer breiten Basis steht. Die Industriesparte ohne Triebwerke erwirtschaftete ein Umsatzwachstum von 12 %. Supply stieg um 8 %; Appliances um 6 %.

Wir konnten im oberen Marktsegment etwas an Boden gewinnen. Die Stückzahlen von Appliances im High-End-Bereich erhöhten sich – entgegen dem Branchendurchschnitt von rund 4 – um 34 bei Monogram und 7 bei Profile. Dieses Team leistete auch hervorragende Arbeit, einen über der Inflation liegenden Preis zu realisieren. Wir erzielten im Quartal in diesem Bereich einen positiven Preisindex von 1,7 %. Dies schlägt mit einem Plus von 60 Millionen zu Buche, die durch 2,6 % teilweise kompensiert wurden. Rohstoffe und Inflation, vor allem bei Stahl, machen ein Plus von 47 Millionen aus. Das Team hat also wirklich gute Arbeit geleistet, und die Dynamik im dritten Quartal sieht ähnlich aus. Unser Gewinn liegt bei 10 bis 15 % – eine weitere Periode, in der wir die Inflation durch gute Preisgestaltungsmaßnahmen mehr als hereinholen.

Kommen wir zur Infrastruktur. 43 % Umsatz, 25 % Betriebsgewinn. Hier schlugen sich natürlich die Akquisitionen nieder. In der Security-Sparte verzeichneten wir ein hervorragendes Wachstum. Die Aufträge stiegen um über 100 %, das organische Wachstum um mehr als 13 %. Sowohl die Übernahme von InVision als auch Edwards steuern zum Ergebnis bei. Der Bereich Homeland Protection legte ein erfolgreiches zweites Quartal hin. Die Aufträge erhöhten sich um 36 %. Wir erhielten von der TSA einen Auftrag für Sprengstofferkennungssysteme mit einem Volumen von über 50 Millionen.

Die Wassersparte verzeichnete ein starkes Auftragsplus von 38 %. Wir lieben das Ionics-Geschäft; die Integration schreitet wirklich gut voran. Daneben investieren wir weiterhin in den Ausbau des Wasser-Dienstleistungsmodells. Der Gewinn im Wasserbereich war aufgrund der Investitionen in globale Dienstleistungen und neue Produkte rückläufig. Diese Investitionen werden sich im weiteren Verlauf auszahlen. Die Dynamik im dritten Quartal sieht ähnlich aus: Betriebsgewinn etwas über 40 %; ziemlich starke Entwicklung sowohl bei Wasser und Dienstleistungen als auch im sicherheitstechnischen Bereich. Alles in allem ein gutes Quartal.

Consumer Finance, ein weiteres erfolgreiches Quartal. Das Team scheint einen regelrechten Lauf zu haben. Sie sehen einen Vermögenszuwachs von 28 und einen Ertragszuwachs von 23. Mit 14 von 23 Punkten hatte das Kernwachstum den größten Anteil. 7 Punkte entfielen auf Übernahmen; die Securitization erhöhte sich leicht um 2 Punkte von 123 Millionen auf 138 Millionen.

Nach Regionen betrachtet ist dies ein äußerst starkes Ergebnis. Wir sind mit der Vermögens- und Ertragsentwicklung in Amerika (plus 30 %) äußerst zufrieden; starkes Kernwachstum und gute Qualität der Vermögenswerte, geringe Ausfallquoten. In Europa stiegen die Vermögenswerte um 9 und die Erträge um 15. Europaweit erzielten wir trotz des etwas schleppenden Marktes in Großbritannien ein hervorragendes Ergebnis. Der restliche Teil des europäischen Kontinents wies ein sehr gutes Kernwachstum auf.

Starkes Vermögenswachstum in Asien, wie die Übernahmen in Australien belegen; Ertragszuwachs von 24 %. Die Übernahmen in Australien und Korea trugen positiv zum Ergebnis bei; Japan präsentierte sich in stabiler Verfassung. Hier wurde ein Plus von 6 % erzielt, da die geringeren Volumen durch die geringeren Verluste mehr als aufgefangen wurden. Wir haben also nach wie vor eine solide Vermögensqualität, die Ausfallquoten sanken um 3 Basispunkte, und die keinen Ertrag bringenden Vermögenswerte blieben unverändert. Eine fabelhafte Performance. Tatsächlich sehen wir in dieser Sparte – ausgehend vom Ausblick, dem derzeitigen Vermögenswachstum und der guten weltweiten Geschäftslage – durchaus weiteres Potenzial für eine Ergebnissteigerung von 15 bis 20 % im 3. Quartal, die künftig sogar im starken zweistelligen Bereich liegen könnte. Wir sind also mit der Situation im Consumer-Bereich sehr zufrieden.

Commercial Finance, auch hier ein weiteres erfolgreiches Quartal. Dabei machte sich die Bandbreite des Portfolios im Quartal so richtig bemerkbar. Die Vermögenswerte stiegen um 4 %, die Einkünfte um 25 %, 22 Punkte davon sind dem Kernwachstum zuzuschreiben. Bessere



Qualität der Vermögenswerte und einige Steuervorteile, auf die ich später noch zurückkommen werde. Wir erhielten einen kleinen Dämpfer von den Übernahmen, der durch die geringere Securitization im Commercial Finance-Segment ausgeglichen wurde.

Der Vermögensbestand nahm um 4 zu, wir haben unseren selektiven „Ausdünnungsprozess“ jedoch fortgesetzt. Wie Sie sehen, gingen die Vermögenswerte im Immobilien-Portfolio um 3 % zurück. Wir verkaufen in gute Märkte. Und das Liquiditätsniveau ist sehr hoch. Die Erträge waren mit minus 2 % leicht rückläufig; im Immobilien-Portfolio wurden Gewinne erzielt. GECAS schnitt in dem Quartal ganz hervorragend ab und steigerte sein Nettoergebnis um 39 %. Im Wesentlichen haben wir ein Plus von 90 Millionen aus dem American Jobs Creation Act, dem FISC-Ersatz, die teilweise durch einen Wertminderungsaufwand von rund 70 Millionen kompensiert wurden. Der größte Einzelposten sind hier rund 53 Millionen nach Steuern für U.S. Air. Im Vertrag mit America West wurde vereinbart, 34 737 aus dem Verkehr zu nehmen, und wir haben im Quartal Vorkehrungen dafür getroffen.

Wie bereits gesagt, ist keines der Flugzeuge am Boden. Auch in dieser Hinsicht ein hervorragendes Quartal. Das Buch für Neuaufträge und Leasingverträge 2005 ist zu 100 % gefüllt, und für 2006 wurden bereits über 80 % platziert. Der Markt ist in Bewegung. Die Leasingraten sind gestiegen, und es herrscht große Nachfrage nach Flugzeugen.

Im mittleren Marktsegment hatten wir ein fabelhaftes Quartal. Das Volumen stieg um kräftige 14 %. Wir hatten eine hervorragende Streuung. Die Vermögenswerte aus gewerblichen Krediten und Leasingverträgen nahmen um 5 und die Erträge um 30 % zu. Ein äußerst erfreuliches Resultat der Portfolio-Verbesserung, der höheren Qualität des Portfolios mit geringeren Verlusten. Die Ausfallquoten sanken im Jahresvergleich um 30 Basispunkte, die keinen Ertrag bringenden Vermögenswerte im Segment um 11 Basispunkte. Die Abschreibungen sind etwas höher als im Vorjahr. Ursache hierfür sind die Rückstellungen im vierten Quartal für U.S. Air, die wieder Gläubigerschutz nach Chapter 11 beantragte. Ohne U.S. Air im Prinzip unverändert. Es sieht also nach einem weiteren guten Quartal aus: 10 bis 15 % Ertragswachstum mit einem soliden operativen Geschäft und guter Qualität der Vermögenswerte, wenn wir ins dritte Quartal blicken.

Auf der rechten Seite die Versicherungssparte, die in deutlich besserer Verfassung als im Vorjahr ist, als die Stürme den Bereich Versicherungslösungen belasteten. Die Verbesserung von über 200 Millionen US\$ ist auf zwei Faktoren zurückzuführen. Erstens verzeichneten wir bei den Versicherungslösungen einen Anstieg von 38 % auf 196 Millionen. Dies schließt den erwähnten MedPro-Gewinn mit ein. Ohne MedPro war das Ergebnis unverändert, was angesichts der Verkleinerung dieser Sparte eine sehr gute Leistung ist.

Wir halten weiterhin an der Strategie fest, uns von profitablen Linien zu trennen und unsere Investitionen zu verringern. Beim Verkauf von MedPro flossen Vermögenswerte von knapp 3 Milliarden US\$. Wir sind also weiter dabei, den Bereich zu verkleinern und uns auf das Kerngeschäft zu konzentrieren.

Der zweite Faktor ist Genworth. Wie Sie sich vielleicht erinnern, verzeichneten wir beim Börsengang von Genworth einen Verlust. Dieses Jahr haben wir geringere Erträge, weil unser Anteil geringer ist. Folglich ist der Nettoeffekt von Genworth ein Plus von rund 175 Millionen US\$. Dies sind die beiden Treiber für das Wachstum im Versicherungsgeschäft. Wir realisierten 86 Millionen, was unserem Anteil am Genworth-Nettoergebnis für das Quartal entspricht. Hinzu kommt ein netter eingebetteter Gewinn in unserer restlichen 52-prozentigen Beteiligung an Genworth, wobei unsere derzeitigen Pläne lauten, diesen Anteil auf sinnvolle Weise weiter zu reduzieren.

Das dritte Quartal dürfte sehr stark werden; wir rechnen mit einem Anstieg des Nettoergebnisses von 40 %. Wie bereits erwähnt, gab es verheerende Katastrophen – die Hurrikane im dritten Quartal letztes Jahr –, deren genaue Auswirkung sich erst noch zeigen wird. Zu diesem Zeitpunkt erwarten wir für dieses Segment jedoch eine sehr starke Performance im Quartal.

NBC Universal. Die Zahlen liegen wahrscheinlich leicht über den Erwartungen. Hierzu trägt vor allem der bereits angesprochene Ausstieg von IAC bei. Ich möchte Ihnen die Zahlen und Auswirkungen jetzt erläutern. Das Prime-Time-Segment des Netzwerkbereichs befindet sich in einem schwierigen Zyklus. Wir hatten ca. 17 % niedrigere Ratings in der Saison und keine Wiederholung der letzten Staffel von Friends and Frasier im zweiten Quartal, was Vergleiche weiter erschwert. Der Umsatz mit Vorausbuchungen im Prime-Time-Segment lag 2005 unter dem Niveau von 2004. Ich möchte unser Ergebnis bei den Vorausbuchungen klarstellen. Es wurden da einige Zahlen in Umlauf gebracht. Was die letztjährige Performance im Prime-Time-Segment betrifft, so erzielten wir mit Vorausbuchungen von Werbung 2,7 Milliarden. Dieses Jahr waren es 2 Milliarden auf gleicher Basis; aber wir haben auch fünf Punkte weniger verkauft. Es bleiben also 200 bis 250 Millionen für den Verkauf am Markt in der nächsten Saison, und wir planen, dies zu unserem Vorteil zu nutzen.

Im zweiten Quartal versuchten wir, die Dynamik hier aus Universal und den diversifizierten Einnahmequellen, die wir haben, herauszunehmen. Wir meinen, dass wir ein besseres Geschäftsmodell haben. Wir lieben die Performance von Universal und seine Bereicherung für NBC Universal. Prime-Time-Sender und Fernsehproduktion: wir hatten im Mai eine sehr schwierige Phase, die unseren Stolz und unsere Sender traf. Wenn Sie sich das Quartal näher ansehen, verzeichneten wir mit einem NBC-Gewinn von 33 % ohne IAC einen Rückgang von ca. 30 %. Die gute



## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Nachricht lautet, dass der restliche Teil der Sparte überaus positiv abgeschnitten hat. Film und DVD sind mit einem Anstieg von über 100 % weiterhin auf Erfolgskurs. Entertainment Cable legte um mehr als 100 % zu. Im DVD-Geschäft wurde viel über DVDs und den darauf lastenden Druck geschrieben. Unser DVD-Umsatz liegt 6 % über Plan. Ich glaube deshalb, dass es hier vielmehr darum geht, welche Erwartungen gestellt werden, und wir werden weiterhin so planen, dass wir diese Erwartungen erfüllen und übertreffen können. Dann gab es den positiven Effekt aus dem IACI-Ausstieg, die im Segment mit rund 180 Millionen für das Quartal zu Buche schlug. Bereinigt um den Effekt von IAC und Paxson erhöhte sich der Betriebsgewinn von NBCU um 4 %.

Unser Blick in die Zukunft gilt zunächst dem dritten Quartal. Wir rechnen weiterhin mit einer starken Entwicklung bei Nachrichten, Kabel, Filmen und Vergnügungsparks. Im dritten Quartal sind die Vergleiche einfacher. Wenn Sie sich an das letzte Jahr zurückerinnern, fanden zu dieser Zeit die Olympischen Spiele in Athen statt. Wir dürften daher den Betriebsgewinn um 15 bis 20 % steigern und das starke Ergebnis bei Filmen und Kabel fortsetzen. Ein erfreulicher Ausblick.

Auf der rechten Seite sind die Zahlen für Healthcare. Das Team blickt ebenfalls auf ein erfolgreiches Quartal mit einer sehr breiten Basis zurück. Die Umsatzerlöse erhöhten sich, bedingt durch das größere Volumen, um 12 %. Das Volumen stieg um 13, der Preis sank um 3. Wir hatten einen leichten positiven Einfluss von FX. Der Betriebsgewinn stieg um 15 %. Ein großartiges Ergebnis auf diesem Markt. Starke Auftragslage bei Equipment; hier verzeichneten wir einen Zuwachs von 16 % gegenüber dem zweiten Vorjahresquartal. Wenn Sie sich heute die Stärke der Produktlinie ansehen, erzielte CT weltweit ein Auftragsplus von 71 %. Hierzu trug vor allem die VCT-Produktlinie bei. Wir nahmen Bestellungen für 158 Einheiten entgegen. Unser gesamter Auftragsbestand beläuft sich auf 224 Einheiten. Auf der MR-Seite hatten wir mit einer weltweiten Zunahme von 27 % ein glänzendes Quartal. Dieses gute Ergebnis ist in erster Linie dem Produkt High-Definition MR zu verdanken, für das Bestellungen über 185 Einheiten eingingen. Wir haben inzwischen einen Auftragsbestand von 222 Einheiten aufgebaut. Die Bereiche Monitoring und Kardiologie verzeichneten einen Anstieg von 23 %. Ultraschall und Biowissenschaften legten jeweils um 9 % zu. Ein weiteres großartiges Ergebnis auf diesem Markt.

Auch die Zahlen auf regionaler Basis können sich sehen lassen. Amerika plus 11, Europa plus 12, Asien plus 9. Wirklich sehr schön um den gesamten Erdball gestreut. Schlüsselt man dies weiter nach Geschäftsbereichen auf, verzeichneten die Biowissenschaften ein gutes Quartal mit einem Umsatzwachstum von 9 und einem Anstieg des Betriebsgewinns um 13, Beides angetrieben durch die Stärke in der medizinischen Diagnostik und Proteintrennung. Die medizinische Diagnostik stieg um 15 %, ausgelöst durch das gute Abschneiden unserer patentierten Produkte, und wies ein Plus von 23 % auf, ausgelöst durch das Wachstum bei Verfahren und die bessere Penetration. Auch die Proteintrennung schloss das Quartal mit einem äußerst erfreulichen Plus von 18 %. In beiden Bereichen blicken wir optimistisch in die Zukunft.

Die Marge bei den Biowissenschaften, über die wir im ersten Quartal sprachen, erhöhte sich von 10 % auf 18 %. Der Anstieg, den wir mit weiterer Zunahme des Umsatzes erwartet hatten, ist also eingetreten. Und der Ausblick sieht sehr stark aus.

Die Sparte Healthcare-Technologie hatte ein großartiges Quartal: plus 13 beim Umsatz, plus 20 beim Betriebsgewinn. Die Aufträge, die wir im ersten Quartal erhielten, schlugen sich also bereits positiv nieder, und der gute Auftragseingang setzte sich im zweiten Quartal fort. Der CT-Umsatz stieg um 37 %. Wir lieferten 124 von den VCTs; der Umsatz im Ultraschallbereich erhöhte sich um 22 %, Healthcare IT erzielte ein Plus von 19 %. Also gute, breite Stärke. Das Healthcare-Geschäft und der Ausblick sind erfreulich. Durch die Dynamik im dritten Quartal dürfte sich der Betriebsgewinn um 15 % erhöhen. Wir sind mit dem, was das Team erreicht hat, mehr als zufrieden.

Die Transportsparte verzeichnete ein weiteres erfolgreiches Quartal. Wie Sie sehen, ist der Umsatz um 9 und der Betriebsgewinn um 11 gestiegen. Hauptfaktor für das Gewinnwachstum waren die Dienstleistungen im Bereich kommerzielle Triebwerke. Das Team für Flugzeugtriebwerke erzielte ein tolles Quartalsergebnis und konnte den Umsatz um 7 und den Betriebsgewinn um 18 erhöhen. Hierzu trugen in erster Linie Commercial und Services bei. Die von mir erwähnte kommerzielle Ersatzteillage lag bei 15,4 pro Tag. Der Umsatz im Quartal betrug 14,4 pro Tag, was einem Zuwachs von 11 % entspricht. Wir konnten bei den Ersatzteilen also einen kleinen Auftragsbestand aufbauen.

Und es gab fabelhafte Zahlen in der Equipment-Sparte. Die Auslieferungen kommerzieller Triebwerke erhöhten sich um 4 %. Wir hatten ein äußerst erfreuliches Quartal bei Lokomotiven mit einem Plus von 5 %. Wir hatten ein erfolgreiches Quartal am Markt. Wir erhielten über 250 neue Aufträge, so dass wir für das Gesamtjahr jetzt mit über 850 verkauften Lokomotiven rechnen. Im letzten Jahr waren es 800. Hier sehen wir eine weiterhin sehr starke Entwicklung. Bei der Auslieferung von EVO-Lokomotiven erlebten wir einen geradezu sprunghaften Anstieg von 13 im ersten Quartal auf 193 im zweiten Quartal. Wir sind dabei, die höheren Anlaufkosten und Inflation in den Griff zu bekommen. In diesem Quartal hatten wir eine Belastung von 50 Millionen, die wir mit Blick ins dritte und vierte Quartal wieder hereinholen werden. Wir werden also weiterhin viele EVOs ausliefern und die Kostenkurve weiter nach unten drücken. Für die zweite Jahreshälfte sieht dies jedenfalls sehr positiv aus.

Dynamik im dritten Quartal – Anstieg des Betriebsgewinns um 10 bis 15 % auf Basis der anhaltenden Stärke im Service- und Equipment-Bereich. Das Business-Team schlägt sich hier sehr gut.

Nicht zuletzt freue ich mich, mitteilen zu können, dass die Energiesparte nach zehn Quartalen rückläufiger Erträge die Talsohle durchschritten hat. Das Ergebnis ist nicht nur positiv, sondern sogar zweistellig. Herzlichen Glückwunsch an John Rice und sein Team. Die Performance versetzt uns geradezu in Begeisterungstürme. Umsatz plus 10, Betriebsgewinn plus 10. Die Rentabilität bleibt weiterhin eine Service-Geschichte, die Energieerzeugungssparte lag etwas über dem Breakeven. Sie erwirtschaftete rund 35 Millionen im Quartal.

Der Markt ist von starker Aktivität geprägt. Die Aufträge im Energiebereich nahmen um 29 % auf 4,8 Milliarden US\$ zu. Der größte Teil davon entfiel auf die Stromerzeugung. Wir verkauften 21 Gasturbinen gegenüber 17 im Vorjahr. Zumeist handelte es sich um weltweite Aufträge. Alle davon stammen außerhalb der USA. Die Aufträge bei Windenergie verdreifachten sich auf über 300 Einheiten mit einem Wert von über 500 Millionen US\$, so dass auch diese Sparte auf Erfolgskurs bleibt. Im zweiten Quartal verkauften wir real 27 Gasturbinen gegenüber 29 im Vorjahr, also zwei weniger. Wir erzielten ein ausgezeichnetes Wachstum bei den Dienstleistungen. Die Umsatzerlöse aus Stromerzeugungsdienstleistungen erhöhten sich um 16, der Betriebsgewinn um 35. Der Aufbau der installierten Basis macht sich für uns weiterhin bezahlt. Die Anlagen aus Ende der 90er und Anfang der 2000er Jahre müssen jetzt gewartet werden, wovon wir ebenfalls profitieren.

Bei Öl und Gas verzeichneten wir ein weiteres hervorragendes Quartal mit einem Auftragsplus von 33 % auf 1 Milliarde US\$ – dies ist das dritte Quartal in Folge, in dem das Auftragsvolumen die 1-Milliarde-Dollar-Marke überschritten hat. Auch die Performance ist ordentlich: Umsatz plus 7 und Betriebsgewinn plus 21. Die Windenergiesparte machte mit 427 Millionen einen kräftigen Umsatzsprung und verdreifachte sowohl das Vorjahresvolumen als auch die Stückzahl mit über 300 ausgelieferten Einheiten. Wir erwarten, dass dieser Trend anhält. Wir verfügen über ein dickes Auftragspolster, das sich im dritten und vierten Quartal niederschlagen wird. Die Dynamik im dritten Quartal deutet darauf hin, dass wir in der Lage sein werden, an diesen Erfolg anzuknüpfen. Wir rechnen hier mit einem Betriebsgewinn von 10 bis 15 %, der auf einem breiten geschäftlichen Fundament steht.

Das ist also die Lage der Geschäftsbereiche. Ich möchte Jeff jetzt bitten, auf die Reorganisation einzugehen. Anschließend werden wir uns das dritte Quartal mit der neuen Einteilung der Geschäftsbereiche ansehen.

---

#### **Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Danke, Keith. Hier ist wieder eine Seite, die wir bereits Ende Juni gezeigt haben. Sie hat jetzt Gültigkeit. Das heißt, die Teams stehen, die Leute stehen, und die neue Struktur ist inzwischen in Kraft. Sie sehen sechs Geschäftsbereiche und eine Aufschlüsselung aller Berichtssegmente, die wir künftig ausweisen werden. Um noch einmal zu wiederholen, warum wir uns zu diesem Schritt entschlossen haben: Wir glauben, dass die neue Struktur dem Frontend des Geschäfts zugute kommen und unsere Wachstumschancen, vor allem in den Infrastrukturmärkten, verbessern wird.

Wir glauben, dass damit nicht nur die sechs führenden Bereiche an die Spitze gestellt werden, sondern eine weitere Gruppe führender Sparten, die unterhalb dieser sechs angeordnet sind. Wir haben einen, wie ich meine, guten Leadership-Wechsel auf ziemlich reibungslose Weise bewerkstelligt. Alle Umstellungen sind abgeschlossen, die neuen Teams an Ort und Stelle und mit vollem Eifer an der Arbeit.

Wir behalten alle starken Risikodisziplinen bei, die wir über die Jahre bei GE Capital hatten. Wieder eine großartige Pipeline, und jetzt haben wir die Teams, die mit Blick auf 2006 und darüber hinaus Kosteneinsparungen in Höhe von 300 Millionen US\$ erzielen werden. Die Organisationsstruktur ist also einfacher geworden. Es ist eine Struktur mit einem effektiveren Frontend, und wir glauben, dass sie geeignet ist, unser reichhaltiges Potenzial im Unternehmen optimal auszuschöpfen. Ich glaube, auch aus Anlegersicht steht die neue Struktur. Wir haben die Umstellung sehr nahtlos und schnell vollzogen, so dass sich jetzt jeder darauf konzentrieren kann, das Wachstum anzukurbeln und die Kosten zu senken.

Kommen wir jetzt wieder zurück zu den Finanzzahlen. Bitte, Keith.

---

#### **Keith Sherin - GE - CFO**

Gerne. Es folgt eine Zusammenfassung des dritten Quartals auf der neuen Basis. Wie Jeff bereits sagte und wie aus der vorherigen Seite und den von Bill ausgesendeten Informationen ersichtlich ist, werden wir in der Finanzberichterstattung mehr ins Detail gehen und mehr Geschäftsbereiche als bisher ausweisen. Sie werden also alle Details sehen, die Jeff Ihnen auf der letzten Seite gezeigt hat.

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Was die Leitzahlen betrifft, so ist dies eine vorläufige Übersicht für Sie auf der neuen Basis. Wir werden Ihnen die angepassten historischen Finanzdaten im Laufe des dritten Quartals vorlegen, und Bill und JoAnna stehen offensichtlich zur Verfügung, um uns mit den Modellen zu helfen, wenn wir die Zahlen durchgehen.

Wie Jeff eingangs bereits erwähnte, haben wir das untere Ende der Gewinnprognose für das Gesamtjahr von 1,78 US\$ auf 1,80 US\$ angehoben. Das obere Ende blieb mit 1,83 US\$ unverändert. Dies ist das erste Mal, dass wir Ihnen Leitzahlen über das dritte Quartal hinaus nennen. Rechts im Kasten: Umsatz 41 bis 42 Milliarden (+ 8 bis 10 %); Gewinn 4,6 bis 4,7 Milliarden (+ 12 bis 15 %) und Gewinn je Aktie 43 bis 44 % (+ 13 bis 16 %). Keine echte Auswirkung von -- die Korrekturen aufgrund von FAS 133 waren im dritten Quartal minimal.

Wir werden also durch eine vereinfachte Organisationsstruktur unsere Transparenz erhöhen. Wir werden dies auf eine Weise tun können, bei der Sie die gewünschten Informationen erhalten, die für ein Verständnis des Unternehmens relevant sind, und wir werden Ihnen, wie bereits gesagt, mehr Informationen auf einer detaillierten Ebene unterhalb dieser aus sechs Geschäftsbereichen bestehenden Struktur geben, indem wir Sparten wie Öl und Gas und Wasser weiter für Sie aufschlüsseln.

Wir werden die angepassten Finanzdaten Mitte September vorlegen und die Überleitung von den bisherigen elf auf die neuen sechs Geschäftsbereiche für Sie nachvollziehbar machen und bei Bedarf weiter erläutern. Wir sind mit den Prognosen für das dritte Quartal mehr als zufrieden. Jeff?

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Entschuldigung, ich möchte die Ausführungen des heutigen Vormittags noch einmal rekapitulieren: Am Jahresanfang lag unsere Prognose bei 1,76 US\$ bis 1,83 US\$. Inzwischen sind wir bei 1,80 US\$ bis 1,83 US\$ angelangt. Dies entspricht einem Anstieg von 12 bis 14 % für das Gesamtjahr. Gehen wir kurz die einzelnen Geschäftsbereiche durch. Da ist Advanced Materials, wo wir trotz hoher Volatilität die Inflation wieder hereinholen konnten. Diese Sparte scheint in punkto Kostenvolumen, Inflation und Preis ein gutes Momentum zu haben.

Flugzeugtriebwerke und der Schienenbereich befinden sich in einem sehr guten Teil des Zyklus mit, wie ich meine, sehr viel Momentum für die zweite Jahreshälfte. Consumer und Commercial Finance zeigen sich weiterhin positiv – eine aus Bilanzsicht hervorragende Position. Wobei wir übrigens glauben, dass sich diese Bereiche im zweiten Halbjahr und ins nächste Jahr hinein als echter Wachstumsmotor erweisen werden. Consumer Industrial wird meines Erachtens sehr gut geführt und folgt einer klaren Strategie.

Die Energiesparte entwickelt sich wie prognostiziert. Sie hat einige schwankungsvolle Jahre hinter sich, verfügt jetzt aber mit Blick in die Zukunft über großes Momentum. Healthcare befindet sich erneut in einem etwas stärkeren Markt, wobei die echte Technologie-Pipeline allmählich zum Durchbruch kommt. Der Versicherungsbereich verbessert sich erneut sowohl im operativen Geschäft als auch durch die Genworth-Maßnahmen und bietet Möglichkeiten, diese Strategie weiter zu verfolgen.

Es wird wahrscheinlich ein paar Probleme im Unterhaltungssegment von NBC Universal geben, die wir angesichts der massiven Stärke des Gesamtkonzerns jedoch verkraften dürften. Außerdem haben wir ein, wie wir meinen, verbessertes Geschäftsmodell bei NBC Universal, das die bisher übliche Volatilität dieser Sparte dämpfen wird.

Wenn Sie sich also die zweite Jahreshälfte und weiter das Jahr 2006 ansehen, muss man von der starken Auftragsrate im Infrastrukturbereich ganz einfach begeistert sein. Dies führt zu einem höheren Wachstum bei den Dienstleistungen, das wir für sehr positiv halten. Der Zuwachs beim Betriebsgewinn steht gerade erst am Anfang und dürfte sich weiter fortsetzen.

Aus Versicherungssicht hatten wir ein gutes Momentum nach oben, und der Genworth-Gewinn schlägt erneut positiv zu Buche, jetzt da wir die letzten 12 bis 15 Monate nach dem Börsengang hinter uns haben. Gute Qualität der Vermögenswerte, sehr starkes Cashflow-Wachstum, wodurch sich, wie Sie wissen, die Gesamtkapitalverzinsung um mehr als 30 % erhöht hat. Unsere Prognose fällt erneut sehr stark aus, und wir sind davon überzeugt, dass wir in der derzeitigen Wirtschaftslage die notwendigen Impulse erhalten, um diesen Plan zu verwirklichen.

Lassen Sie mich noch einmal zusammenfassen: starke Prognose für 2005, 8 % organisches Umsatzwachstum, Gewinnanstieg im zweistelligen Bereich, EPS-Cashflow-Wachstum, Schätzung des Gewinns je Aktie am oberen Ende der Skala. Wenn Sie an das Unternehmen im Kontext und in seiner Gesamtheit denken, glaube ich, dass die Talsohle im Energiebereich hinter uns liegt und das Portfolio in einer guten Verfassung ist. Wir halten immer nach möglichen Akquisitionen und Verstärkungen Ausschau, aber ich glaube, dass wir in der derzeitigen Wirtschaftslage eine ziemlich gute Hand gehabt haben.

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Die Industriezweige, die wir vorhin angesprochen haben, Dienstleistungen, Wachstumsplattformen, Globalisierung – sie alle trugen wie angekündigt zu einem höheren Top-Line-Wachstum bei und beschleunigten deutlich den Cashflow. Mit einer GECS-Dividende von nicht weniger als 40 % ein guter Cashflow in der Industriesparte. Dies gibt uns viel finanziellen Spielraum. Denken Sie dabei nur an die Breite und Tiefe des Konzerns. Die Vielfalt im Energiebereich gibt uns im Augenblick ein gutes Momentum; wir haben eine starke Bilanz mit einem soliden AAA und ein – ich glaube, das haben Sie gesehen – äußerst kapitaleffizientes Geschäftsmodell. Mit unserer Organisationsstruktur der nächsten Generation und dem entsprechenden Leadership sind wir mit unserer Entwicklung im zweiten Quartal und auch mit unseren Prognosen für die zweite Jahreshälfte und 2006 äußerst zufrieden.

So, Bill, damit möchte ich das Wort an Sie weiterreichen, damit Sie Fragen entgegen nehmen können.

---

**Bill Cary - GE - VP Investor Communications**

Super, Jeff, Danke, Rachel. Ich glaube, wir machen gleich weiter und eröffnen hiermit die Fragerunde.

## FRAGE UND ANTWORT

---

**Gesprächsleiter**

(ANWEISEUNGEN DES OPERATOR) Nicole Parent von Credit Suisse First Boston.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse First Boston - Analystin**

Guten Morgen. Jeff, können Sie uns bitte als erstes etwas zum globalen Wirtschaftsumfeld sagen. Wie beurteilen Sie die Entwicklung in Nordamerika? Gab es dort eine konjunkturelle Abkühlung und dann im Juni eine Belebung? In Europa sah es so aus, dass die PMIs im Juni aufgeholt haben. Stimmen Sie da mit mir überein? Und als letztes würde ich gerne Ihre Meinung zur Verlangsamung des Wachstums in China hören.

---

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Wissen Sie, Nicole, ich würde sagen, dass der Juni eindeutig stärker als der Mai war. Aber meiner Meinung nach fügt sich selbst der Mai in den globalen Wirtschaftstrend der letzten 12 bis 18 Monaten ein. Und der zeigt ein gutes, solides Wachstum. Unsere Geschäftsbereiche in Europa halte ich nach wie vor für recht stark. Wie bereits gesagt, war der Juni besser als der Mai. Insgesamt hat uns jedoch keine der Entwicklungen im Quartal überrascht.

Was China anbelangt, sehen wir weiterhin gute Auftragsraten bei Advanced Materials in China. Das Interesse an Infrastrukturaufträgen ist nach wie vor groß. Ich kann gar nicht genug Flugzeuge herbringen. Wie Sie wissen, übersteigt die Nachfrage nach 737 und A320 inzwischen das Angebot. Wir sehen daher wirklich keine nennenswerte Verlangsamung.

Als weiteren Punkt, Nicole, möchte ich erwähnen, dass wir in den Sparten Advanced Materials und sogar Consumer Industrial im Quartal wahrscheinlich bis zu einem gewissen Grad einige Marktanteile verlieren, weil wir den Preis in die Höhe treiben. Und die Margen. Ich würde sagen, dass die allgemeine Konjunktur recht robust geblieben ist.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse First Boston - Analystin**

Großartig, danke. Noch eine Nachfrage zum Infrastrukturgeschäft. Könnten Sie uns bitte den Kontext geben, wie hoch das organische Umsatzwachstum im Quartal war? Und auch etwas zur Rentabilität sagen, die Sie im ersten Quartal mit 40 % für das zweite Quartal angegeben hatten. Sie erzielten 25, ein immer noch solides Ergebnis. Ich vermute, dass dies größtenteils nur auf die Investitionen im Wasserdienstleistungsgeschäft zurückzuführen ist. Wie hoch waren diese im Quartal?

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

War dies eine einzige Frage, Nicole?

**Nicole Parent - Credit Suisse First Boston - Analystin**

Das hängt alles miteinander zusammen.

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Wenn Sie sich das organische Wachstum im Segment und im Quartal ansehen, waren es auf der Umsatzseite 5 % bei Wasser und 6 % bei Security. Der Betriebsgewinn in der Security-Sparte lag bei etwa 15 %. Im Wassersegment ging er insgesamt auf ausgewiesene 14 Millionen US\$ zurück. Dies entspricht ungefähr der Größenordnung der von Ihnen angesprochenen Investitionen in die Dienstleistungsinfrastruktur im Zuge des Ausbaus unseres langfristigen Service-Agreement-Modells, mit dem wir Chemikalien nicht mehr wie bisher auf Transaktionsbasis, sondern langfristig an die Kunden verkaufen möchten. Wir sind mit den bisher getätigten Investitionen zufrieden und sind sicher, dass sie sich bezahlt machen werden. Aber das ist die Größenordnung, die wir hatten.

**Nicole Parent - Credit Suisse First Boston - Analystin**

Vielen Dank.

**Gesprächsleiter**

Jeff Sprague von Smith Barney.

**Jeff Sprague - Smith Barney - Analyst**

Danke. Guten Morgen, allerseits. Könnten Sie, Keith oder Jeff, vielleicht im Zusammenhang mit GE Capital auf das Rätsel eingehen, das uns Greenspan aufgibt. Wenn die Renditekurve hier völlig abflacht oder sich sogar umkehrt, geht es dann nur darum, dass GE Capital eine Art Verlagerung vornimmt? Wo auf der Kurve, die ihr Geschäft finanziert, ist dies der Fall, und gibt es andere Makroauswirkungen auf das Unternehmen, auf die Sie hinweisen würden?

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Das erste, Jeff, woran wir denken, wenn wir die derzeitigen Zinsänderungen betrachten, ist, dass wir weiterhin am Grundsatz der kongruenten Refinanzierung festhalten werden. Dementsprechend legen wir die Kundenpreise jeden Tag neu fest, damit wir weiterhin sicherstellen können, dass wir unsere Rentabilität optimieren. Die risikobereinigten Spreads weiteten sich im Quartal sowohl im Commercial- als auch Consumer-Bereich aus. Selbst wenn wir also kurzfristige Zinsanhebungen erleben, gehen wir damit im Markt weiterhin sehr vorsichtig um.

Was die Refinanzierung betrifft, prüfen wir laufend, ob in diesem Zinsumfeld mehr langfristige Finanzierungen möglich sind. Wir werden dies kontinuierlich beurteilen, um das Finanzierungsgleichgewicht im Hinblick auf eine höchstmögliche Rentabilität bei gleichzeitig geringem Risiko zu optimieren. Hier liegt für uns wirklich eine Chance, Jeff. Ich denke, wir werden einfach wie bisher die Vorgehensweise der Fed beobachten. Wir haben in dieser Hinsicht keine wirkliche Prognose. Wir werden sehen, wie sich Greenspan und die Fed verhalten, wenn sie sich die Konjunktur und die Inflation und deren Auswirkungen auf die Weltwirtschaft ansehen. Wie gesagt, wir haben in dieser Hinsicht keine wirkliche Prognose. Wir werden unsere Unternehmen in dem Umfeld führen, das man uns vorgibt.

**Jeff Sprague - Smith Barney - Analyst**

Richtig, und nur ein kleiner Nachsatz zu Ihren Ausführungen über die Dienstleistungssparte. Sie haben erklärt, warum das Wachstum sich etwas verlangsamt hat. Könnten Sie uns jedoch etwas mehr darüber sagen, wie sich die „Eroberungsrate“ im Servicegeschäft angesichts der plötzlichen

Zunahme der Equipment-Aufträge entwickelt? Geht Sie nach oben oder nach unten? Gibt es in Bezug auf die Aktivität in diesem Bereich neue Fakten?

**Keith Sherin - GE - CFO**

Das Servicegeschäft entwickelt sich angesichts der neuen Anlagen, die draußen in Betrieb sind, weiterhin erfolgreich. Betrachten wir heute die CSA-Aktivität im Energiesektor, wurden bei rund 40 % der Gasturbinen CSAs abgeschlossen. Bei den Flugzeugtriebwerken sind 20 bis 35 % der weltweiten Triebwerksflotte in der kommerziellen Luftfahrt durch CSAs abgedeckt. Im Schienenbereich liegt der Prozentsatz abgeschlossener Material-Serviceverträge bei rund 55 %. Es kommen Kunden zu uns, die uns mit der Leitung ihres Betriebs beauftragen, weil sie dadurch genau kalkulierte, vorhersehbare Kosten mit garantierter Produktivität oder Betriebszeit oder Rentabilität erhalten. Genau deshalb nehmen sie diese Dienstleistungen in Anspruch.

Wir sehen also weiterhin eine sehr gute Aktivität in diesem Bereich. Wie bereits gesagt, haben wir den CSA-Auftragsbestand um 15 % erhöht; unsere Dienstleistungsgeschäfte entwickeln sich prächtig, und wir stehen auf derselben Seite wie der Kunde. Das ist hier ein ganz wichtiger Faktor. Ich denke, was wir hier sehen, ist rundum positiv. Jeff, Sie waren (mehrere Sprecher) Serviceberater –.

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Ja. Wir führen jedes Vierteljahr eine Art Beratungsgespräch mit den Leitern des Dienstleistungsgeschäfts, und gerade letzte Woche fand ein solches Gespräch statt. Ich würde sagen, wenn man sich wirklich zwei Dinge im zweiten Quartal letzten Jahres ansieht, dann sind die Ersatzteile im Militärbereich zurückgegangen und es gab eine Art einmaligen Dämpfer bei den nuklearen Brennstoffen. Wenn man dies herausnimmt, sehen die weltweiten Eroberungsraten wirklich gut aus. Unsere Run Rates in China werden aus Energiesicht jedes Quartal laufend besser. Der CSA-Auftragsbestand hat sich um 15 % erhöht.

Nochmals: Wir lieben das Geschäftsmodell, und das Gute daran ist, dass die großen Infrastrukturaufträge sozusagen die Vorboten für das Dienstleistungsgeschäft sind. Ich halte dieses Modell jedenfalls für äußerst robust.

**Jeff Sprague - Smith Barney - Analyst**

Vielen Dank.

**Gesprächsleiter**

Deane Dray von Goldman Sachs.

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analystin**

Danke. Guten Morgen. Ich möchte noch einmal auf die angestrebten 8 % Kernumsatz zurückkommen. Jeff, dies ist eine Zahl, die Sie letztes Jahr im Dezember genannt haben. Inzwischen haben wir die Hälfte des Jahres zurückgelegt. Können Sie sagen, ob diese Zahl für das Gesamtjahr Bestand hat, und wie es mit Blick auf 2006 aussieht? Welche Faktoren könnten diese Zahl im zweiten Halbjahr nach oben oder unten verändern?

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Wir sind hier von folgenden Überlegungen ausgegangen, Deane: Wenn man das BIP als Ausgangspunkt nimmt, das sich weltweit bei 2 bis 3 % einpendeln dürfte, könnten wir angesichts der von uns forcierten Portfolio-Verbesserungen das Doppelte schaffen. Also vielleicht 6 %. Zwei weitere Prozentpunkte werden vom Geschäftsmodell für den Dienstleistungsbereich, das globale Geschäftsmodell, das Geschäftsmodell der Wachstumsplattformen und ähnlichen Dingen beigesteuert. Wenn man den weiteren Geschäftsverlauf unter Bezugnahme auf das BIP betrachtet, was, wie ich glaube, absolut der Fall ist und mit unserer Planung übereinstimmt, sind wir mit dem Portfolio unserer Geschäftsbereiche immer noch sehr zufrieden. Besonders deutlich wird dies bei den Wachstumsplattformen und im Healthcare-Sektor.



## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Der Auftragsbestand und alle anderen Zahlen deuten auf ein Umsatzwachstum im Dienstleistungsgeschäft von 10 % oder mehr hin. Dies macht inzwischen ungefähr ein Drittel des industriellen Geschäftsmodells aus. Außerdem ist das Unternehmen sehr gut aufgestellt, wenn man unsere weltweite Umsatzposition in China, Osteuropa und ähnlichen Ländern betrachtet.

Infrastrukturparten wie Transport, Energie, Wasser, Security sollten deshalb in der Lage sein, ein organisches Umsatzwachstum von rund 10 % zu erzielen. Healthcare und Consumer Finance sollten ebenfalls ein Umsatzwachstum in dieser Größenordnung schaffen. Selbst Geschäftsbereiche wie Advanced Materials und C&I werden sich im mittleren einstelligen Bereich bewegen. Dies ist eine andere Sache, die wir konzernintern ganz genau verfolgen, wie Sie sich vorstellen können. Aber als Grundstruktur sollten Sie sich merken: 3 % BIP; das Portfolio gibt doppelt so viel her; die restlichen Prozentpunkte auf über 8 werden von Dienstleistungen, Globalisierung, Wachstumsplattformen und vielen anderen Dingen, die derzeit am Laufen sind, beigesteuert.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analystin**

Jeff, eine weitere Frage, die an Ihre Ausführungen anknüpft. Wenn ich richtig verstanden habe, erzielten die Wachstumsplattformen im zweiten Quartal ein organisches Wachstum von rund 9 %. Ich hätte angesichts des wirtschaftlichen Umfelds und der Erwartungen für die Infrastruktursparte eher an ein Wachstum um die 10 % gedacht. Wird dies als Enttäuschung gewertet?

---

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Nochmals, ich glaube 10 % ist das, was wir erwarten sollten. Wir erreichen diese Zahl vielleicht nicht in jedem Quartal, aber wir sind mit der Dynamik rund um diesen Geschäftsbereich sehr zufrieden. Wenn Sie sich – dies ist eine Umsatzzahl – wenn Sie sich z. B. die Sparten Öl und Gas ansehen, haben wir einen Auftragszuwachs von 30 oder 40 % und einen Umsatzanstieg von 7. Das ist also darin eingebettet und wird sich im Laufe der Zeit positiv niederschlagen.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analystin**

Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiter**

Scott Davis von Morgan Stanley.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Guten Morgen. Ich möchte nur kurz auf Ihr Aktienrückkaufprogramm zurückkommen. So wie es aussieht, haben Sie im Quartal Aktien im Wert von rund 700 Millionen US\$ zurückgekauft. Angesichts der Schwäche der Aktie hätte ich im Quartal mehr Rückkäufe erwartet. Können Sie uns etwas zu Ihrem Timing und Ihrer Strategie sagen? Zum Beispiel darüber, wie Sie die 15 Milliarden US\$ Aktien innerhalb der nächsten drei Jahre zurückkaufen wollen?

---

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Gerne. Wir verfolgen hier eigentlich kein bestimmtes Timing. Wir kaufen jeden Tag ziemlich regelmäßig unsere Aktien am Markt. Wie Sie wissen, werden wir im zweiten Halbjahr Rückkäufe in Höhe von 2,3 Milliarden durchführen. Im vierten Quartal werden wir die jährliche Planzahl von 5 Milliarden auf Quartalsbasis erreicht haben. Wir halten die Aktie für eine gute Investition. Wir werden die 15 Milliarden US\$ über diesen Dreijahres-Zeitraum ausgeben. Und wir haben die Run Rate erhöht, um diese Zahl zu erreichen. Bis zum Jahresende wird der Umlaufbestand praktisch unverändert sein. Nächstes Jahr werden wir dann in den Genuss der Vorteile der über die Mitarbeiterpläne hinaus gehenden Rückkäufe kommen.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Okay. Klingt vernünftig. Keith, mir ist nicht ganz klar, und vielleicht habe ich das auch einfach nicht mitgekriegt, warum der Steuersatz höher war und auf welchen Steuersatz wir uns für das restliche Jahr und für das nächste Jahr einstellen sollten.

**Keith Sherin - GE - CFO**

Auf der industriellen Seite war der Steuersatz höher, weil es im zweiten Vorjahresquartal einige größere Regulierungen mit der IRS gab. Daraus ergaben sich für uns steuerliche Vorteile mit dem Anfall von Zinsen auf Steuernachforderungen, die wir nicht bezahlen mussten. Die Regulierungen mit der IRS machten ungefähr 10 Punkte der Steuersatzerhöhung aus. Der Steuersatz ist dieses Jahr also um 8 Punkte gestiegen, da es sich letztes Jahr um einen einmaligen Sondereffekt handelte.

Auf der Capital-Seite ist der Steuersatz gestiegen, weil wir letztes Jahr den Verlust aus dem Genworth-Börsengang hatten. Und der hat sich nicht wiederholt. Er hatte einen enormen Einfluss auf den letztjährigen Steuersatz. Dieses Jahr ergaben sich einige Vorteile aus der Verlagerung des Flugzeuggeschäfts ins Ausland im Zusammenhang mit dem American Jobs Creation Act. Insgesamt ist der Steuersatz also um 2 Punkte gestiegen. Der Börsengang brachte den Satz deutlich nach oben und der Jobs Creation Act wieder ein bisschen nach unten. Damit landen wir bei plus 2 Punkten.

Für das restliche Jahr sind wir, wie Sie wissen, nach den Bilanzierungsrichtlinien verpflichtet, dass der Steuersatz im Quartal dem zu diesem Zeitpunkt geschätzten Steuersatz für das Gesamtjahr entspricht. Aktuell veranschlagen wir rund 25 % für den industriellen Steuersatz und rund 18 % für den Capital-Steuersatz.

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

In Ordnung. Vielen Dank.

**Gesprächsleiter**

Steve Tusa von JP Morgan.

**Steve Tusa - JP Morgan - Analyst**

Guten Morgen. Ich habe eigentlich nur eine Frage zu den Leitzahlen für das dritte Quartal, und vielleicht ist mir das auch entgangen. Sie sagten, dass es im Versicherungsgeschäft einige Verluste aufgrund von Naturkatastrophen gab. Könnten Sie genauer ausführen, welchen Einfluss dies haben wird?

**Keith Sherin - GE - CFO**

Sicher. Wenn Sie sich erinnern, wurde Florida im dritten Quartal von schweren Hurrikanen heimgesucht – insgesamt waren es, glaube ich, fünf Stürme. Der Geschäftsbereich Versicherungslösungen selbst wies im dritten Quartal einen Verlust von rund 40 Millionen US\$ aus.

**Steve Tusa - JP Morgan - Analyst**

Entschuldigung, also gab es in diesem Jahr noch keine Auswirkungen von den Stürmen? Ich spreche von diesem Jahr.

**Keith Sherin - GE - CFO**

Richtig, ganz richtig. Was wir dieses Jahr bisher erlebt haben, ist in der aktuellen Katastrophen-Notfallplanung, die das Team für Versicherungslösungen durchgeführt hat, bereits berücksichtigt.

**Steve Tusa - JP Morgan - Analyst**

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Als letztes möchte ich noch einmal auf die großen Industrieparten, vor allem Energie, zurückkommen. Wenn man von Ihren ursprünglichen Leitzahlen für das Jahr ausgeht, sieht es angesichts der Angaben für das dritte Quartal so aus, dass die größten Zuwächse im Energiebereich erst zum Ende des zweiten Halbjahres hin anfallen werden. Gab es bei den jährlichen Umsatz- oder Gewinnzielen für den Energie-, Transport- oder Healthcare-Sektor irgendwelche Änderungen?

**Keith Sherin - GE - CFO**

Nein, es gab keine Änderungen. Wie bereits gesagt, haben wir hier im Energiesektor sozusagen das Schiff in den Hafen gebracht. Wir begannen mit dem letzten Tiefpunkt im ersten Quartal. Es ist uns gelungen, wieder in den schwarzen Bereich zurückzukehren, und erreichten im zweiten Quartal ein zweistelliges Wachstum. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen. Es gibt also wirklich keine Änderung.

**Steve Tusa - JP Morgan - Analyst**

Die Zahl von 3,2 Milliarden Betriebsgewinn im Energiebereich steht also nach wie vor?

**Keith Sherin - GE - CFO**

Richtig, so lautet unser Ziel.

**Steve Tusa - JP Morgan - Analyst**

Danke.

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Ich glaube, dass einige Geschäftsbereiche wie Healthcare und Transport im zweiten Halbjahr noch einen Zahn zulegen werden, wenn man einiges von dem berücksichtigt, was Keith vorher angesprochen hat, wie z. B. die Kontrolle der Entwicklungskosten für Triebwerke und ähnliche Dinge. Deshalb halte ich einen ordentlichen Anstieg in allen Geschäftsbereichen in der zweiten Jahreshälfte durchaus für realistisch.

**Gesprächsleiter**

Don MacDougall von der Banc of America Securities.

**Don MacDougall - Banc of America Securities - Analyst**

Guten Morgen, allerseits. Mich interessiert die Energiesparte und die Margen in diesem Geschäft, die im Quartal, glaube ich, bei 15,4 lag. Es ist noch gar nicht so lange her, da waren in diesem Bereich Margen von 20 % und mehr gang und gebe. Ich weiß natürlich, dass sich die Modelle ein bisschen geändert haben. Sie machen nicht mehr so viel Umsatz mit dem Verkauf von Erstausrüstung. Wenn wir diese Sparte jedoch auf Sicht der nächsten paar Jahre betrachten, sollten wir dann von einem Geschäft mit einer Marge im mittleren Zehnerbereich ausgehen, oder sehen Sie die Möglichkeit, wieder in den oberen Zehnerbereich zurückzukehren oder sogar die früher übliche Rentabilitätsrate von 20 % zu erreichen?

**Keith Sherin - GE - CFO**

Ich glaube, die hohe Rentabilität hing eigentlich mit der Konjunkturblase und den Margen, die wir Ende der 90er, Anfang der 2000er bei den Gasdienstleistungen erzielten, zusammen. Das war ein traumhaftes Umfeld für uns: hohe Rentabilität auf der Equipment-Seite und ein Servicemodell, das das Ganze noch unterstützte. Heute sollte man dieses Geschäft so sehen, ist es so strukturiert, dass die Stromerzeugungssparte, das große Equipment-Geschäft wahrscheinlich irgendwo in der Nähe des Breakeven-Punkts liegen oder leicht profitabel sein wird. Das Team ist auf dem besten Weg, das in den Griff zu kriegen.

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Außerdem werden sich die Margen in diesem Bereich mit zunehmendem Ausbau des Servicegeschäfts weiter erhöhen. Wir rechnen daher mit einer Ausweitung der Margen. Dies wird sich in der Größenordnung von einem Punkt pro Jahr bewegen. Ich weiß nicht, Don, wo hier in den nächsten Jahre die Obergrenze erreicht sein wird. Aber wir rechnen ganz klar mit einer Margenausweitung. Das Servicegeschäft expandiert, und die Öl- und Gassparte sind ebenfalls weiter auf Wachstumskurs mit guter Rentabilität sowohl im Equipment- als auch Servicebereich.

Es geht uns deshalb wie Ihnen. Wir erwarten, wie Sie richtig sagten, eine Marge von rund 15,4 im Quartal. Dies entspricht der Vorjahreszahl. Wir rechnen mit einer Erhöhung in den nächsten 18 Monaten bis zwei Jahren.

---

**Don MacDougall - Banc of America Securities - Analyst**

Ein Punkt pro Jahr lautet also der Rahmen?

---

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Das ist ungefähr –

---

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Ich glaube, Don, letztendlich dürften wir irgendwo im unteren Zwanziger-Bereich liegen.

---

**Don MacDougall - Banc of America Securities - Analyst**

Okay. Kommen wir zu NBC. Jeff, in der Präsentation war dies der einzige Geschäftsbereich mit einem Minuszeichen daneben. Dieses Jahr haben Sie sozusagen geladen und gesichert, weil Sie sehr viel von -- im Upfront-Bereich vom letzten Jahr verkauft haben. Dieses Jahr ist mehr oder weniger bekannt. Was muss bei NBCU nächstes Jahr passieren, um wieder zweistellig zu wachsen?

---

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Ich würde sagen, Don, um im nächsten Jahr wieder ein zweistelliges Wachstum zu erzielen, müsste man wahrscheinlich bessere Prime-Time-Ratings hinkriegen. Aus unserer Sicht haben wir ein sehr robustes Geschäftsmodell. Die Volatilität hat bereits abgenommen. Wir müssen auf der Programmseite einfach besser werden. Genau daran arbeiten wir bereits. Wenn uns dies gelingt, werden wir 2006 wieder zweistellige Zahlen schreiben.

Darüber hinaus, Don, würde ich jedoch nichts an dem Ausblick für 2006 ändern, denn wenn man sich den Konzern in seiner Gesamtheit ansieht, ist das restliche Unternehmen in einer starken Verfassung. Wir zählen zwar auf Verbesserungen bei NBC Universal, gleichzeitig werden die übrigen Geschäftsbereiche jedoch noch viel besser abschneiden.

---

**Don MacDougall - Banc of America Securities - Analyst**

Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiter**

John Inch von Merrill Lynch.

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Vielen Dank. Guten Morgen. Nur eine kurze Frage zur Transportsparte. Offensichtlich ist das Umfeld für Flugzeuge und Schienenprodukte recht stark. Dieser Bereich lag etwas unter den Leitzahlen. Gab es Probleme mit dem Mischungsverhältnis von OE vs. Aftermarket oder lag es vielleicht am Timing der Aufträge? Oder wie sollten wir die Ergebnisse deuten?

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Wie ich bereits sagte, gab es im Triebwerksgeschäft keinerlei Probleme. Der Umsatz erhöhte sich um 7 und der Betriebsgewinn um 18. Die Ursache lag im Schienenbereich. Der Betriebsgewinn bei den Schienenprodukten ist im Quartal zurückgegangen. Wie gesagt, gab es beim beschleunigten Absatz der EVO-Lokomotiven zwei Seiten. Wir erreichten zwar den gewünschten Produktionsdurchsatz, mussten die ersten Lokomotiven jedoch mit etwas höheren Kosten herstellen. Wir müssen die Kostenkurve über die Lieferanten nach unten bringen und die Supply-Chain effizienter gestalten. Hinzu kam die Inflation bei Stahl.

Wir bekommen derzeit einen Preisaufschlag auf die EVO-Lokomotive, und jetzt müssen wir unsere Supply-Chain in Ordnung bringen. Die Geschichte, an die Sie hier denken, John, liegt also tatsächlich im Schienenbereich.

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Richtig. Und die Flugzeugtriebwerke, Keith, entsprachen Sie Ihren Leitzahlen oder fiel das Ergebnis etwas besser als erwartet aus?

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Etwas besser. Außerdem würde ich sagen, John, dass 30 bis 40 Millionen, die eigentlich im zweiten Quartal hätten anfallen sollen, erst im zweiten Halbjahr hereinkommen, eben weil wir gerade den Kostenplan für die EVO durchführen. Dies gibt uns etwas Würze für die zweite Hälfte.

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Klingt vernünftig. Jeff, ich möchte nur noch einmal kurz auf den Punkt des organischen Wachstums von 8 % zurückkommen. Sie haben sehr schön dargelegt, wie GE dieses Wachstum von 8 % oder mehr im Laufe des Zyklus erreichen will. Ich frage mich nur, wie das im nächsten Jahr aussieht, wenn es in einigen dieser Geschäftsbereiche diese großen Aufholjagden geben wird. Wird es angesichts der derzeitigen Weltlage 2006 nicht etwas schwieriger werden, die 8 % zu erreichen? Und veranlasst Sie das, vielleicht etwas anders darüber zu denken, 2006 ein Geschäft abzuschließen oder etwas anderes in dieser Richtung zu unternehmen?

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Das sind eigentlich zwei Fragen in einer, John. Zunächst würde ich sagen, dass die heutige Wirtschaftslage auch 2006 weiter anhalten wird – davon gehen wir jedenfalls aus. Wir halten 8 % nach wie vor für ein gutes Ziel, erneut vor dem Hintergrund unserer robusten Verfassung, Globalisierung des Servicegeschäfts, Infrastruktur, großartigen Healthcare-Produktlinie und ähnlichen Dingen. Ich habe dabei ein gutes Gefühl. Hinzu kommt, dass das Unternehmen sehr viel freien Cashflow generiert. Wie ich bereits sagte, haben wir immer eine Liste mit Dingen, die wir uns im Hinblick auf eine mögliche Akquisition ansehen, aber momentan gibt es hier nichts für uns zu tun. Wir werden daher auf der Akquisitionsfront weiterhin sehr diszipliniert vorgehen.

Wie Keith bereits erwähnt hat, wird der künftige CFOA sich jetzt, da die von der Muttergesellschaft unterlegten Schulden vollständig getilgt wurden, wahrscheinlich auf über 20 Milliarden US\$ einpendeln. Dies gibt uns einen enormen finanziellen Spielraum.

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Vielen Dank.

**Bill Cary - GE - VP Investor Communications**

Wir haben wohl noch Zeit für ein oder zwei weitere Fragen.

**Gesprächsleiter**

Tony Boase von A.G. Edwards.

**Tony Boase - A.G. Edwards - Analyst**

Danke und guten Morgen. Nur noch eine weitere Frage zu den Leitzahlen. Der Gewinn je Aktie für das dritte Quartal lag etwas unter der Konsensschätzung. Und natürlich haben Sie das untere Ende der Gewinnprognose für das Gesamtjahr angehoben. Wird sich ein Teil des Geschäfts vom dritten ins vierte Quartal verlagern, oder könnten Sie vielleicht etwas genauer ausführen, was sich hier tut?

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Wie Sie wissen, sind wir von den Leitzahlen für das zweite Halbjahr oder dritte oder vierte Quartal bisher nie abgewichen. Wenn Sie sich den Gewinn pro Aktie ansehen, Tony, und die Zahlen für das erste und zweite Quartal betrachten und dann das dritte Quartal ansehen, für das wir die Prognose von 13 auf 16 heraufgesetzt haben, sind wir genau auf Kurs. Es hat sich eigentlich nichts geändert. Es ist das erste Mal, dass wir eine Abweichung hatten, aber der Kurs für das Gesamtjahr stimmt. Wie Sie richtig sagten, senkten -- hoben wir das untere Ende der Gewinnprognose für das Gesamtjahr an, um unsere derzeitige Stärke widerzuspiegeln. Sie erhalten ein recht einheitliches Bild, wenn Sie die Volumen von Quartal zu Quartal ansehen. Wir haben das dritte Quartal zum ersten Mal so detailliert dargestellt.

**Tony Boase - A.G. Edwards - Analyst**

Kurz eine Frage zu Commercial Finance. Es hat den Anschein, dass sich das Topline-Wachstum in den letzten Quartalen verlangsamt hat. Können Sie uns dazu etwas sagen? Wird das Wachstum an irgendeinem Punkt wieder anziehen?

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Ich glaube, wir sind sehr wählerisch. Am Markt gibt es sehr gute Möglichkeiten im Bereich Origination und Underwriting. Die Liquidität ist hoch. Wir prüfen mögliche Übernahmen. Ich glaube, Sie werden davon künftig noch einige mehr sehen. Wie bereits gesagt, haben wir das Immobilien-Portfolio aufgrund der derzeitigen Liquidität und Cap-Sätze für Immobilien etwas ausgedünnt. Und wir nutzen unsere Origination-Sparte, um direkt in die Syndizierung zu gehen.

Wenn wir also das derzeitige volumenmäßige Potenzial betrachten, das recht ordentlich ist, können Sie beobachten, dass wir direkt in den Markt verkaufen. Dies ist für uns eine alternative Möglichkeit der Finanzierung und generiert weiterhin Erträge und Gebühreneinnahmen und nutzt außerdem unser großartiges Origination-Geschäft. Wir geben hier keine Warnsignale ab. Wir sind mit der aktuellen Situation sehr zufrieden und freuen uns über die Volumen und die weltweiten Chancen, die der Markt bereithält.

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Tony, ich möchte mich Keiths Ausführungen anschließen. Unser Origination-Bereich ist sehr stark, und ich würde sagen, dass wir von meinem Schreibtisch bis zur untersten Ebene der Organisation einfach sehr wählerisch in Bezug auf das sind, was wir im Bestand halten. Ich halte diese Vorgehensweise für richtig. Einen, wie ich meine, recht guten Indikator für die wirtschaftliche Aktivität liefert das Volumen im mittleren Marktsegment, das im Quartal um 14 % zugenommen hat. Wir stehen also genau da, wo wir sein möchten, und sind nur ein bisschen wählerisch, was wir im Bestand halten.

**Tony Boase - A.G. Edwards - Analyst**

Danke für Ihre Ausführungen.

**Gesprächsleiter**

Bob Cornell von Lehman Brothers.



## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Danke, allerseits. Was mich interessiert: wie sehen Ihre Prognosen für das militärische Ersatzteilgeschäft aus? Ich meine, wenn früher von kurzen Auftragszyklen die Rede war, müsste die Nachfrage nach militärischen Ersatzteilen im April/Mai zurückgehen. Wie war die Entwicklung im Juni, und wie lautet der Ausblick für das Gesamtjahr?

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Bei der Versorgung mit militärischen Ersatzteilen war ein gewisses Timing zu beobachten. Der Ausblick für Juni war, glaube ich, um 11 niedriger. Also eine leichte Abnahme. Wir führen dies auf das Timing zurück. Das Transportteam ist recht zufrieden mit dem derzeitigen Ergebnis. Wir rechnen mit einer Belebung in der zweiten Jahreshälfte, wenn Sie einen Blick werfen auf -- (mehrere Sprecher)

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Wann werden sie wieder positiv werden, Keith? Was meinen Sie?

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Sie dürfen nicht vergessen, dass die militärische Versorgung angesichts der Entwicklung im Nahen Osten in den letzten Jahren erheblich war. Wenn wir im zweiten Halbjahr stabil bleiben können, ist das für das Militärgeschäft eine recht ordentliche Leistung. Die Dienstleistungen befinden sich auf Rekordniveau, und das wird uns eine rechte gute Rentabilität sichern, Bob.

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Ja. Ein Wort zum Gasturbinengeschäft: Sie haben (ich glaube im ersten Quartal) erwähnt, dass dieser Bereich 35 Millionen erwirtschaftet. Wie sehen die globalen Nachfrage- und Preisprognosen aus, und ist der prognostizierte Breakeven angesichts des Geschäftsverlaufs nicht ein bisschen zu konservativ?

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Ich habe versucht zu sagen, dass die Stromerzeugung, dazu gehören -- (mehrere Sprecher).

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Dampf und --.

**Keith Sherin - GE - Finanzvorstand**

Nein, dazu gehören auch Windenergie und Wasserkraft. Wir haben dies alles unter Mark Little zusammengefasst, um seine starke Infrastruktur und seine Prozesse zu nutzen. Im Quartal hatten wir einen recht guten Auftragseingang. Weltweit erhielten wir Bestellungen für 21 Gasturbinen gegenüber 17 im Vorjahr. Dieser Markt ist stark umkämpft. Die Preise für die neuen Einheiten sind 8 bis 10 % niedriger, aber wir holen immer noch unsere Kosten herein. Und jetzt müssen wir uns noch einmal die Struktur der Energiesparte nach der Vereinfachung ansehen, die das neue Geschäftsmodell gebracht hat. Ich meine, mit einer derartigen Auftragsrate können wir konkurrenzfähig bleiben.

Wir sehen Nachfrage in Europa. Wir sehen Nachfrage in China. Wir sehen Nachfrage im Nahen Osten. Ich glaube, Bob, wir werden im Turbinengeschäft am Ende einige hundert Millionen Dollar Gewinn mit Gasturbinen machen.

**Gesprächsleiter**

Vielen Dank. Meine Damen und Herren, haben Sie noch weitere Fragen?

## 15. Juli 2005 / 8.30 Uhr, GE - GE Q2 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

**Jeff Immelt - GE - Vorstandsvorsitzender und CEO**

Nochmals herzlichen Dank an alle für die Fragen und Ihre Teilnahme an diesem Vormittag. Wir sind mit der derzeitigen Lage des Unternehmens sehr zufrieden. Wir haben das, was wir Ihnen erzählt haben, gut umgesetzt, und ich bin stolz auf die Leistung des Teams. Mit Blick in die Zukunft sehen wir ein Unternehmen mit einer breiten Stärke und erneut zahlreichen viel versprechenden Initiativen in den Bereichen Liquidität und organisches Wachstum. Wir glauben, dass das zweite Halbjahr 2005 eine erfolgreiche Zeit für GE wird.

Ich danke Ihnen, Bill, und gebe das Wort an Sie zurück.

**Bill Cary - GE - VP Investor Communications**

Großartig. Jeff, Keith, vielen Dank. Und danke allen, die bei unserer Konferenz heute dabei waren. Wir möchten darauf hinweisen, dass alle Materialien der heutigen Konferenz weiterhin auf unserer Website zur Verfügung stehen. Heute Nachmittag wird es eine Wiederholung des heutigen Webcast geben. Wir werden ein Transkript der Konferenz auf die Website stellen, das Sie nach Belieben aufrufen können.

JoAnna und ich werden den ganzen Tag erreichbar sein. Wenn Sie Fragen haben, können Sie uns jederzeit anrufen. Nochmals vielen Dank.

**Gesprächsleiter**

Meine Damen und Herren, vielen Dank für Ihre Teilnahme an der heutigen Konferenz. Damit ist unsere Präsentation beendet. Sie können jetzt auflegen. Ich wünsche Ihnen noch einen schönen Tag.

**HAFTUNGSAUSSCHLUSS**

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 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 MÖGLICHST 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.

© 2005, Thomson StreetEvents. Alle Rechte vorbehalten.