



## Transkript der Telefonkonferenz

### GE - General Electric 2. Quartal Telefonkonferenz zur Ertragslage

Datum/Uhrzeit: 14. Juli 2006 / 8:30 Uhr ET

„Dieses Dokument enthält „zukunftsgerichtete Aussagen“, das heisst Aussagen, die sich auf Ereignisse in der Zukunft, nicht der Vergangenheit beziehen. In diesem Kontext beziehen sich zukunftsgerichtete Aussagen oft auf unsere erwartete geschäftliche und finanzielle Performance und enthalten häufig Begriffe wie „rechnet damit“, „erwartet“, „beabsichtigt“, „plant“, „glaubt“, „strebt danach“ oder „wird“. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich aufgrund ihrer Natur auf Dinge, die zu unterschiedlichem Grade ungewiss sind. Für uns sind bestimmte Ungewissheiten, die sich positiv oder negativ auf unsere zukünftigen Ergebnisse auswirken können u.a. folgende: Die Entwicklung der Finanzmärkte, einschließlich Schwankungen von Zinssätzen und Rohstoffpreisen; strategische Maßnahmen, einschließlich Veräußerungen; zukünftige Integration übernommener Unternehmen; zukünftige finanzielle Performance bedeutender Branchen, die von uns beliefert werden, einschließlich und ohne Einschränkungen Luftfahrt und Bahn, Energieerzeugung, Medien, Immobilien und Gesundheitsfürsorge; unvorhergesehene Schadensentwicklung in unserer Versicherungssparte; und zahlreiche andere Angelegenheiten von nationalem, regionalem und globalem Ausmaß, einschließlich solcher eines politischen, wirtschaftlichen, geschäftlichen, konkurrenzbezogenen und regulatorischen Wesens. Diese Ungewissheiten können dazu führen, dass unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in unseren zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebracht wurden. Wir übernehmen keine Verpflichtung zur Aktualisierung unserer zukunftsgerichteten Aussagen.“

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

**KONZERNTEILNEHMER****Dan Janki***General Electric - VP Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric – Chairman, CEO***Keith Sherin***General Electric – SVP, CFO***TEILNEHMER AN DER TELEFONKONFERENZ****Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Peter Nesvold***Bear Stearns - Analyst***David Bleustein***UBS - Analyst***Jeff Sprague***Citigroup - Analyst***Robert Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse - Analyst***John Inch***Merrill Lynch - Analyst***Tony Boase***AG Edwards - Analyst***PRÄSENTATION****Gesprächsleiterin**

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

**Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications**

Vielen Dank, Michelle. Wir begrüßen Sie alle herzlich. Joanna und ich freuen uns, die Moderation der heutigen Ergebniskonferenz zu übernehmen. Hoffentlich haben Sie unsere Pressemitteilung gelesen, die um 6:30 Uhr heute früh hinausging. Sie steht zusammen mit der ergänzenden Information der heutigen Präsentation auf unserer Website [WWW.GE.COM/INVESTOR](http://WWW.GE.COM/INVESTOR) zur Verfügung. Sie können diese online parallel verfolgen oder sie herunterladen und ausdrucken.

Bitte vergessen Sie nicht, dass diese Präsentation zukunftsbezogene Informationen enthält, die auf unserer aktuellen Einschätzung der globalen Lage und des wirtschaftlichen Umfelds beruhen. Diese unterliegt Veränderungen und wir bitten Sie daher, die Angaben unter Berücksichtigung dieser Tatsache zu betrachten. Heute werden wir über die Ergebnisse des zweiten 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, um die Präsentation zu beginnen.

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

Vielen Dank, Dan und guten Morgen, allerseits. Als erstes möchte ich ausdrücken, dass dies wiederum ein sehr gutes Quartal für das Unternehmen war. Zu Beginn möchte ich einige Worte zum Umfeld sagen. Bezüglich Rückenwind sind unsere Wirtschaftslage und die Märkte für unsere Produkte weiterhin sehr stark, und in fast allen Segmenten von GE ist gute Aktivität zu sehen.

Die Veränderungen im Umfeld Energie, mit denen wir uns in den vergangenen zwei Jahren auseinander zu setzen hatten, war in eher eine Chance für das Unternehmen; wir können unsere technische Führungsposition in Bereichen wie Bahn, Energie, Luftfahrt ausnutzen, was unsere wichtigen Anlagengeschäfte unterstützt hat. Außerdem ist weltweit ein positives Wachstum zu erkennen, speziell in den aufstrebenden Märkten, wo ein Zuwachs von 18% verzeichnet werden konnte. Hohe Liquidität in den Kapitalmärkten, ein gutes Risikoumfeld und unsere Vermögen und Bilanzen sind weiterhin sehr stark.

Zum Gegenwind – wir sahen uns in den letzten zwei Jahren einer Inflation gegenüber und in Bezug auf Zinssätze und Rohstoffe ist das unverändert. Und was spezifische geschäftliche Herausforderungen anbelangt, ist Kunststoff in der heutigen Zeit eindeutig ein schwierigeres Umfeld, was sich in den letzten zwei Quartalen zeigte. Die Entwicklungen bei NBC verlaufen erwartungsgemäß und zu Beginn der zweiten Jahreshälfte bei NBC Universal ist einige gute Dynamik zu erkennen. Im Hinblick auf den Konzern und mit Blick auf die zweite Jahreshälfte und in das Jahr 2007 finanzieren wir weiterhin einen Rückgang der Pensionserträge und unsere zunehmende Finanzierung und Umstrukturierung. Wir denken daher, dass wir eine ausgezeichnete, solide Performance in diesem Umfeld erzielen und sind zuversichtlich hinsichtlich unserer Positionierung für die zweite Jahreshälfte.

Auf der nächsten Seite sehen Sie einige Performance-Kennziffern für das Unternehmen. Beim Auftragseingang gab es Wachstum in Höhe von 17%, bei den Umsatzerlösen 9% und beim Vermögen 12%. Insgesamt also ein sehr starkes Ergebnis für GE, wiederum in den meisten Segmenten. Die 15%ige Steigerung des Gewinns je Aktie entspricht unseren Schätzungen und ist wiederum ein sehr starker Gewinnzuwachs für das Unternehmen. Unsere Gesamtkapitalrentabilität ist um 200 Basispunkte auf 17,6% gestiegen. Wir haben dies den Anlegern oft als Priorität für das Unternehmen dargelegt und wir können hier ausgezeichnete Fortschritte sehen.

Unsere Margen gingen leicht zurück, um 50 Basispunkte, und viele gute Arbeit im Unternehmen wurde durch die Belastung bei NBC Universal und Kunststoff zunichte gemacht. Aber das ist eine wichtige Priorität für uns und in der zweiten Jahreshälfte sind hier einige Verbesserungen zu erkennen. Die Liquidität ist mit einer Steigerung von 78% sehr stark und entspricht unseren Erwartungen. Eine unserer wichtigsten strategischen Prioritäten für das Unternehmen ist, durch die Zyklen hindurch höhere Performance aufrecht zu erhalten. Wir glauben, dass diese Kennziffern dieser strategischen Notwendigkeit entsprechen.

Auf der nächsten Seite finden Sie ein aktuelles Bild unserer langfristigen Strategien, von uns umgesetzt werden. Unser erstrangiger Fokus richtet sich auf den fortgesetzten Aufbau guter Geschäftsbereiche. In diesem Quartal investierten wir in unser Wassergeschäft, Healthcare-Geschäft und NBCU. Unsere Wachstumsplattformen erreichten einen Umsatzzuwachs von 18%. Wir stiegen aus dem Versicherungslösungsgeschäft aus, eine Maßnahme, die wir als bedeutende strategische Priorität für das Unternehmen betrachten, und im Rahmen der kontinuierlichen Umpositionierung unserer Industrievermögen kündigten wir den Verkauf von GE Supply an.

Der zweitrangige Fokus gilt zuverlässiger Umsetzung. Bei fünf aus sechs Geschäftsbereichen gab es einen Zuwachs des Segmentgewinns von über 10%. Der Auftragseingang bei Infrastructure erlebt einen starken Aufschwung. Der Turnaround bei NBCU verläuft planmäßig. Wir hatten eine solide Performance im Finanzdienstleistungsbereich. Und wiederum war der einzige negative Punkt die Leverage des operativen Gewinns, die in der zweiten Jahreshälfte umkehrt und für uns alle ein wichtiger Fokus ist. Ein dritter Kommentar zu den Wachstumsinitiativen. Wir verzeichneten organisches Wachstum, was ich gleich etwas näher erläutern werde, und unsere Ertragserlöse aus Service wuchsen um 12% mit langfristigen Serviceverträgen von fast 90 Mrd. USD.

Organisatorisch gesehen liegen wir auf dem vorgesehenen Kurs mit 400 Mio. USD Synergie dieses Jahr, und das Enterprise Selling zeigt gute Verbesserungen im Sinne von besserer marktzugewandter Organisation. Wir setzen also weiterhin um und bauen langfristigen Wert im Unternehmen und wir sind zufrieden mit der Performance und dem aktuellen Bild für das Quartal.

Weiter zur nächsten Seite - Sie wissen ja, die große strategische Initiative, die wir derzeit im Unternehmen verfolgen, ist Wachstum als Prozess. Wir hatten sechs aufeinanderfolgende Quartale mit 8% oder 2 bis 3 -- organischem Wachstum, das ist das Zwei- bis Dreifache des BIPs. Im zweiten Quartal war es 8%. Wir reden über die Bestandteile dieser Initiative, deren Antriebskraft hervorragende Technologie und Dienstleistungen sind. Wir haben eine wirklich starke Pipeline neuer Produkte, die uns unserer Ansicht nach für das zweite Halbjahr und bis 2007 hinein gut positioniert, und unser Auftragsbestand ist auf Rekordhöhe. Anlagen legte um 28% zu und CSA liegt erneut auf sehr hohen Stand.

Unsere innovativen Durchbrüche werden einen internen Umsatz von bis zu 2 bis 3 Mrd. USD schaffen und ich nenne nur drei davon. Unsere Hispanic Medienaktie liegt heute um 11 Punkte höher. Das Wachstum der Monogram Geräte legte um 13% zu und der Vermögenszuwachs

unserer Einrichtungsfinanzierung für Krankenhäuser beträgt 33%. Im Bereich Commercial Excellence treiben wir weiterhin das inkrementelle Wachstum voran. Der Auftragseingang für unsere Ecomagination Produktpalette ist im zweiten Quartal um 20% angestiegen und die Olympiade liegt mit Aufträgen im Wert von 700 Mio. USD auf Kurs. Dies liegt weit über der Performance von NBC. Dies sind die Industrieaufträge, wie wir um die Olympiade 2008 zu erhalten erwarten.

Die Verbesserungen der Prozesse mit unseren wichtigsten Kunden werden weiterhin vorangetrieben und wir nutzen diesen Prozess, um Marktanteile zu gewinnen. Wir haben 30 Lean Showcase Veranstaltungen, mit denen wir Customer Impact bieten, und dies wird derzeit weiterhin eine große Initiative im Unternehmen bleiben. Unser globales Wachstum ist sehr robust und der Zuwachs für Entwicklungsländer beträgt in diesem Quartal 18%. Wir flößen dies unserem Führungsteam bei der Betrachtung unserer Position kontinuierlich ein.

Das Ziel ist also nachhaltiges, sichtbares und wertvolles Wachstum und wir glauben, dass wir das umsetzen. Auch hier sind wir ziemlich überzeugt davon, dass sich das nach sechs fantastischen Quartalen so fortsetzen wird. Damit gebe ich das Wort an Keith Sherin weiter, der die finanziellen Details für das Quartal durchgehen wird. Ich werde das Ganze dann später abrunden.

---

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

Danke. Beginnen wir mit dem Wachstum. Im zweiten Quartal setzte sich der Auftragseingang sehr stark fort, mit 22 Mrd. USD und einer Steigerung von 17% über das gesamte Unternehmen hinweg. Das ist ein echt fantastisches Ergebnis für uns und ein gutes Vorzeichen für die zukünftige Entwicklung. Und wenn Sie sich die Posten auf der linken Seite anschauen: Großanlagen über 8 Mrd. USD Auftragseingang, eine Steigerung von 33% im zweiten Quartal. Zwar erinnern wir die Anleger laufend daran, dass diese Entwicklung sprunghaft ist, da diese Aufträge zeitlich bedingt eingehen, aber es wiederum ein fabelhaftes Quartal. Wenn Sie sich die Unternehmensbereiche betrachten, sehen Sie, dass beispielsweise Luftfahrt als günstig aufgeführt ist. Der Auftragseingang bei der Luftfahrt ist weltweit um das Dreifache gestiegen.

Der zweite ist Energie mit einer Steigerung von über 40%. Die Bereiche Öl und Gas legten um über 25% zu. Über Healthcare werde ich berichten, wenn wir zum Geschäftsbereich Healthcare gelangen. Hier gab es eine 4%ige Steigerung. Und Transport – gegenüber dem Vorjahr ging es im Quartal zurück, aber sogar bei Transport gab es im laufenden Geschäftsjahr eine Steigerung von 21%, dieser Bereich erlebt ein fantastisches Jahr und ist ausverkauft. Ich werde noch über die Finanzergebnisse sprechen.

In der Mitte liegt das Servisesegment. 7,5 Mrd. USD, um 13% höher. Ein zweistelliger Zuwachs im Servicebereich ist fantastisch für uns im Sinne von Rentabilität. Sie sehen die Geschäftsergebnisse - starke zweistellige Zahlen über alle Segmente hinweg. Luftfahrt ist um 5 gestiegen, und das setzt sich tatsächlich aus zwei Bestandteilen zusammen. Als erstes ist das gewerbliche Servisesegment um 10% gestiegen, während das militärische Servisesegment im zweiten Quartal nachließ und diesen Wert auf 5% nach unten zog. Eine Steigerung von 17% im laufenden Geschäftsjahr und insgesamt bei der Infrastruktur nahezu 6 Mrd. USD, d.h. das Servicegeschäft legte um 13% zu.

Auf der rechten Seite ist das Flowgeschäft mit einem Auftragseingang von fast 7 Mio. USD, ein Plus von 8% im Quartal. Auch dies ist ein gutes Anzeichen globalen Wachstums auf breiter Basis. Sie sehen, dass die Zahlen in verschiedenen Teilen der Welt nachgegeben haben. Eine starke Steigerung in den USA um 9, Europa 4% und Asien 6%. Gute globale Wirtschaftsaktivität. Ein Wachstum des Auftragseingangs in allen Unternehmensbereichen um 17% zeigt also eine einfach fabelhafte wirtschaftliche Performance unserer Origination Teams.

Wenden wir uns als nächstes einigen der wichtigsten Indikatoren für Finanzdienstleistungen zu. Auf der linken Seite der Grafik befinden sich die Margen unseres Finanzdienstleistungsgeschäfts. Sehen Sie sich die blauen Balken an, das ist Nettoumsatz oder eingebrachter Wert – also unser Gesamtumsatz abzüglich der Zinskosten als Prozentwert unseres durchschnittlichen Vermögens. Im Wesentlichen sehen Sie also, dass wir im Vergleich zum Vorjahr über alle Finanzgeschäftszweige um etwa 16 Basispunkte abgefallen sind, und die Balken auf der rechten Seite, die grünen Balken, sind risikobereinigt.

Wir nehmen also unseren Nettoumsatz abzüglich unserer Verluste und Sie können sehen, dass unsere Verlustperformance trotz der hohen Liquidität auf dem Markt weiterhin zurückgeht. Die Qualität des Portfolios ist bestens und unsere risikobereinigten Margen daraufhin stabil. Wir sind somit in der Lage, unsere Rentabilität sowohl mit Produktivität und Volumen zu verbessern, und wir konzentrieren uns stark auf risikobereinigte Preisgestaltung.

Rechts sehen Sie die Qualität des Portfolios. Hier gibt es Ausfallquoten von über 30 Tagen. Diese zeigen weiterhin die großartige Performance in unseren Portfolios. Die Ausfallquoten im Verbraucherfinanzgeschäft sind um 7 Basispunkte angestiegen, das entspricht im Wesentlichen unserem globalen Mix. Ausfallquoten für das Anlagenfinanzierungsgeschäft sind leicht gesunken, auch hier praktisch unverändert. Auf der Basis unserer globalen Märkte könnte die Qualität dieses Portfolio nicht viel besser sein. Rechts unten sehen Sie, dass die Kapazitätsauslastung im

Anlagenservicegeschäft fortgesetzte Stärke in der Wirtschaft aufweist. Betrachten Sie die Kapazitätsauslastung des Quartals von 87% - Pense, Schienenfahrzeuge, Anhänger – alle leicht angestiegen im Vergleich mit dem ersten Quartal. Das Portfolio ist auch hier in bester Form.

Jeff Immelt erwähnte bereits, dass wir mit unserem operativen Gewinn im zweiten Quartal nicht ganz zufrieden sind, und ich möchte Ihnen die Details und, was noch wichtiger ist, die Aussichten für das restliche Jahr, in einer Grafik aufzeigen. Bevor wir uns den Prozentwerten zuwenden, möchte ich noch eines klarstellen: Unser operativer Dollargewinn befindet sich im Wachstum. Aber für unsere eigenen internen Ziele möchten wir den Wert noch verbessern. Links sehen Sie also, wie der Wert von 15,4% im zweiten Quartal des Vorjahres auf 14,9% in diesem Jahr abgefallen ist. Er ist um 50 Basispunkte gesunken und dafür gibt es für uns vier einfache Faktoren.

Basierend auf dem Vorjahresvergleich, mit dem Rückgang bei NBC im Verlauf des Quartals, im Halbjahr um etwa 10%, ist das ein eine Belastung unserer Marge von einem halben Punkt. Der zweite Faktor setzt sich sowohl aus guten als auch schlechten Nachrichten zusammen. Erstens erlebt der Bereich Infrastruktur ein Wachstum der Produktumsatzerlöse um das Doppelte der Serviceerlöse. Die gute Nachricht ist also, dass wir einen hervorragenden Auftragseingang haben, unseren Auftragsbestand aufbauen und eine Menge dieser Anlagen zur Erweiterung der bestehenden Basis ausliefern, die uns zukünftige Serviceerlöse einbringen wird. Aber mit dem derzeitigen Margenmix zwischen Anlagen und Service bedeutet das eine Belastung des Werts um zwei Zehntel Punkte.

Jeff erwähnte Kunststoff. Wir erleben weiterhin schwierige Austauschbeziehungen zwischen Preis, Volumen und Inflation. Das macht etwa vier Zehntel Punkte des Werts aus. Und abschließend machen die restlichen Sparten und die von uns angesteuerte Produktivität eine Steigerung von sechs Zehntel aus. Das ist ein Rückgang von 50 Basispunkten, aber auf der rechten Seite findet ein Zuwachs statt und im zweiten Halbjahr werden wir die Marge um etwa 80 Basispunkte steigern. Das sind dieselben vier Faktoren. Der Unterschied ist, dass drei dieser vier Faktoren positiv sind und die Produktivität fortgesetzt wird. Wir werden jedoch weiterhin ein gutes Margenwachstum in unseren Geschäftszweigen erzielen, indem wir Kosten nach unten treiben, an der Preisgestaltung arbeiten und Inflation durch Aktivität ausgleichen.

Die Umsatzerlöse bei Infrastrukturservice entsprechen dem Produktumsatz im zweiten Halbjahr. Es geht also wirklich mehr um normale Vergleiche als eine Verlangsamung der Run Rate. Und was NBC anbelangt werde ich Ihnen zeigen, dass wir im vierten Quartal positive Zahlen sehen werden. Abschließend möchte ich noch sagen, dass wir im Verlauf des Jahres weiterhin mit der drastischen Preisinflation zu kämpfen haben werden. Das wird also weiterhin ein Druck für uns darstellen.

Wir können dies jedoch auch auf andere Weise betrachten: Mit Blick auf das zweite Halbjahr ist zu sehen, dass unsere Geschäftszweige Infrastruktur, Industrie und Healthcare unseren operativen Gewinn in der zweiten Jahreshälfte alle um etwa 1,5 Punkte steigern werden. Im Unternehmen besteht ein breit basierter Fokus darauf und wir haben gute Aussichten auf eine Steigerung des Gewinns für das restliche Jahr.

Jetzt möchte ich über die Konzernergebnisse für das zweite Quartal berichten. Auf der linken Seite ist die Erfolgsbilanz der laufenden Geschäftstätigkeit. Umsatzerlöse – eine echte starke Performance von 39,9 Mrd. USD mit einer Steigerung von 9%. Sie können den Mix sehen – gutes, starkes Umsatzwachstum sowohl im industriellen Bereich als auch im Finanzdienstleistungsbereich. Der Gewinn lag bei 4,9 Mrd. USD, ein Wachstum von 11%. Gewinn je Aktie mit 0,47 USD, ein Plus von 15%. Hervorragende Ergebnisse beim Cashflow. 14,3 Mrd. USD im Halbjahr, ein Zuwachs von 78%, und beim Cashflow im industriellen Bereich ein dem Gewinn entsprechender Anstieg von 9%.

Links unten sehen Sie den Steuersatz und diese Sätze entsprechen völlig unserer bisherigen Prognose. Wenn Sie sich den Steuersatz für GE Industrial ohne GECS betrachten, sehen Sie, dass er im zweiten Quartal 24% beträgt. Im laufenden Geschäftsjahr liegen wir bei 24%, völlig unseren Voraussagen entsprechend. Und der Satz für GE Capital Service, wir haben verbucht, was unsere Schätzung des Gesamtjahres ist. Wir schätzen den Gesamtjahressatz auf 13%, mit einem etwas höheren Satz im ersten Quartal, das zweite Quartal kam auf 11; aber auch hier entspricht das unseren Voraussagen für das Gesamtjahr.

Bei Betrachtung des Steuersatzes für das zweite Quartal ist zu erkennen, dass die Auswirkungen auf unseren Nettoertrag im Wesentlichen neutral sind. Wie Sie sehen, ist der Steuersatz für den industriellen Bereich um 1,5 Punkte niedriger als im Vorjahr, daher liegen wir im Jahresvergleich bei einem Satz von 24 um etwa 1,5 Punkte niedriger. Das gleicht wiederum die Tatsache aus, dass der Kapitalsteuersatz im Jahresvergleich um 1,9 Punkte höher liegt. Im Jahresvergleich gab es daher praktisch keine Auswirkungen der Steuersätze auf den Gewinn, was mit unseren steuerlichen Aussagen bezüglich Steuern völlig übereinstimmt.

Auf der rechten Seite möchte ich die Segmentergebnisse für das zweite Quartal zusammenfassen. Wenn Sie Geschäftsbereiche einzeln betrachten, sehen Sie, dass die Umsatzerlöse und der Segmentgewinn der Prognose entsprechen. Ich werde die Einzelheiten mit Ihnen durchgehen. Zuvor jedoch möchte ich noch einen anderen Punkt in der Erfolgsbilanz ansprechen. Ich habe einige der Notizen in der Vorankündigung über die Auswirkungen von Wechselkursbewegungen auf das Unternehmen gesehen und möchte dies hier klären. Im Quartalsvergleich und im Jahresvergleich hatte der Wechselkurs eine negative Auswirkung von 1 Punkt auf unsere Umsatzerlöse. Ohne diese

Auswirkungen wären wir also um 1 Punkt höher gelegen. Und der starke Dollarkurs des Quartals im Vergleich zum Vorjahr bewirkte eine Nettoertragsbelastung von ungefähr 54 Mio. USD. Wir erlebten also eine belastende Auswirkung durch den Wechselkurs.

Als nächstes ist der Cashflow an der Reihe. 14,3 Mrd. USD für das Halbjahr, das ist eine Steigerung von 78%. Sie können die Posten hier auf der linken Seite sehen, die GECS Dividende kletterte von 1,8 auf 7,6 Mrd. USD. Ganz unten sehen Sie, dass der ausschlaggebende Faktor die regelmäßige Dividende von GE Capital bei 40% Gewinn, etwa 1,9 Mrd., und dann die Sonderdividende von der Versicherungssparte ist. Im ersten Quartal hatten wir die endgültige Tranche bei Genworth, die etwa 2,5 Mrd. USD betrug. Und wie Jeff bereits erwähnte freuen wir uns im zweiten Quartal sehr über die Erlöse vom Verkauf von GE Versicherungslösungen, 3,2 Mrd. USD, der wie gesagt am 9. Juni abgeschlossen wurde.

Die Industriesparte hatte ebenfalls ein fantastisches Quartal. Wie Sie sehen, ist der Cash-Flow aus dem operativen Geschäft (CFOA) im Halbjahr 6,7 Mrd. USD und damit um 9% höher. Mit all diesem Cash-Flow konnten wir in der ersten Jahreshälfte Aktienrückkäufe in Höhe von 6 Mrd. USD tätigen. Wir sind also auf dem besten Weg, unser Ziel für Rückkäufe in Höhe von 7 bis 9 Mrd. USD zu erreichen.

Auf der rechten Seite führen wir Sie wie üblich durch die Cashbilanz. Wie Sie wissen, beginnen wir mit einem Ausgangsstand am Jahresbeginn und fügen den Cash-Flow aus dem operativen Geschäft (CFOA) in Höhe von 14,3 von der linken Seite hinzu. Wir haben Dividenden in Höhe von 5,2 Mrd. USD ausgeschüttet, Aktienrückkäufe in Höhe von 6 Mrd. USD durchgeführt, etwa 1,5 Mrd. USD für Betriebs- und Geschäftsausstattung ausgegeben und wir hatten Akquisitionen im laufenden Geschäftsjahr im Wert von 2,8 Mrd. USD. Die größte Übernahme war IDX mit circa 1,4 Mrd. USD. ZENON betrug etwa 700 Mio. USD. Und mit Kreditveränderungen und Sonstigen endete das Quartal mit einer Liquidität in Höhe von 1,8 Mrd. USD. Also eine starke Leistung im ganzen ersten Halbjahr und planmäßige Entwicklung für das Gesamtjahr. Unsere Schätzung für den Cash-Flow aus dem operativen Geschäft (CFOA) von 25 Mrd. USD mit einer Steigerung um 15% sieht gut aus.

Bevor wir uns den Geschäftsbereichen zuwenden, möchte ich Ihnen die Aussichten für das dritte Quartal darlegen. Der Umsatz ist weiterhin stark. Sie sehen das hier mit den Vergleichen, bei den Umsatzvergleichen über das gesamte Portfolio hinweg. Und die Aussicht für den Segmentgewinn ist für alle Unternehmensbereiche sehr ähnlich wie das zweite Quartal. Wie versprochen werde ich Sie jetzt durch die einzelnen Geschäftsbereiche führen.

Aber auf der rechten Seite der GE Gesamtprognose stehen die Umsatzerlöse von über 40 Mrd. USD, wiederum ein starkes Quartal für den Umsatz. Wachstum als Prozess erbringt Quartal um Quartal Resultate. Unser Gewinn stieg 5 bis 5,2 Mrd. USD um 8 auf 14% und der Gewinn je Aktie 48 bis 50 um 12 auf 16%. Wir setzen daher unsere bestehende Prognose fort und haben sie für das dritte Quartal nicht geändert: 0,48 USD bis 0,50 USD ein Plus von 12 bis 16%. Wiederum ein ausgezeichnetes Quartal.

Gehen wir jetzt die Geschäftsbereiche durch. Beginnend mit Infrastruktur habe ich auf dieser Seite eine Zusammenfassung des Bereichs, und auf der nächsten Seite gehe ich näher auf Energie und Luftfahrt ein, um Ihnen Informationen über diese beiden wichtigen Geschäftsbereiche in diesem Teil von Dave Calhouns Welt bereit zu stellen. Insgesamt stiegen die Umsatzerlöse um 11%, 11,3 Mrd. USD. Der Segmentgewinn lag bei 2,1 Mrd. USD, eine Steigerung um 10%.

Links unten - wir haben viele Geschäftsbereiche in diesem Segment und ich werde Ihnen zu jedem einzeln einen Kommentar abgeben. Beginnen wir mit Luftfahrt.

Umsatzerlöse stiegen um 11, operativer Gewinn um 6. Der ausschlaggebende Faktor für die Steigerung der Umsatzerlöse war höherer Umsatz bei Motoren für Verkehrsflugzeuge mit einer Zunahme um 20%.

Die Umsatzerlöse für Service waren 10% höher, was teilweise durch einen niedrigeren Umsatz für Militär mit über 25% aufgehoben wurde.

Der operative Gewinn wurde im Wesentlichen von zwei Faktoren beeinflusst. Erstens hatten wir mehr Motoren im Vergleich mit Services. Motoren für Verkehrsflugzeuge ergaben niedrige einstellige Margen im Vergleich mit den bereits genannten Umsatzerlösen von Service und Militär, Margen von 30 bis 40%. Zweitens beschleunigten wir NBI Ausgaben für Genx im ersten Halbjahr. Meiner Meinung nach ist es wirklich nur eine Frage des Timings, denn wenn wir uns das Gesamtbild für die erste Jahreshälfte betrachten, sehen wir, dass der operative Gewinn um 13% höher ist. Wie gesagt, werde ich Luftfahrt auf der nächsten Seite näher ausführen und wir sind hinsichtlich unserer Position ziemlich positiv gestimmt.

Finanzdienstleistungen für Luftfahrt hatte ein hervorragendes Quartal. Die Antriebskraft dafür war Wachstum in den Kernbereichen und im Grunde genommen keine Wiederholung der Rückstellung nach Steuern von über 50 Mill. USD für USAir vom letzten Jahr im zweiten Quartal. Eine fantastische Performance. Wie von uns im ersten Quartal vorausgesagt fand bei Energie eine Erholung statt. Das Windgeschäft war ein wichtiger Faktor für die stärkeren Umsatzerlöse. Die Umsatzerlöse für Windkraft lagen um 69% höher, 427 Windanlagen im zweiten Quartal, ein Plus von 106 Anlagen. Die Umsatzerlöse für Service legten um 10% zu und das Wachstum des operativen Gewinns stieg um 10%. Wir freuen



Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

uns, dass das Wachstum im Energiegeschäft gemäß unserer Voraussage jetzt wieder zweistellig ist. Dazu tragen Verbesserungen bei Services und Windkraft bei, und wir arbeiten noch immer an der Leverage.

Im Vergleich mit 2005 sehen wir eine Margenkompression des Gasturbinen-Mix. Aber ich kann Ihnen sagen, dass wir mit den Fortschritten des Teams sehr zufrieden sind. Und wie gesagt werde ich auf den Energiesektor auf der nächsten Seite genauer eingehen. Der Bereich Finanzdienstleistungen für Energie ist im Vergleich mit dem Vorjahr zurückgegangen. Das Team hatte gutes Wachstum in den Kernbereichen, dieses wurde jedoch praktisch durch eine Nichtwiederholung eines großen Cash Settlement, das wir letztes Jahr durch einen Konkurs in den USA hatten, aufgehoben und 2006 gab es einfach nichts Vergleichbares.

Und zum Schluss Öl, Gas und Transport, die einfach fantastische Quartale hatten. Sie sehen, dass bei Öl und Gas die Anlagenumsatzerlöse um 62% zugelegt haben. Die Umsatzerlöse für Service waren um 23% höher und die Teams leisten einfach ausgezeichnete Arbeit bei der Erzielung von operativem Gewinn. Transport erlebt ein fabelhaftes Jahr. Wir haben 215 EVO Lokomotive ausgeliefert. Das war eine Steigerung von 11%. Wir haben 1.500 Lokomotive im Auftragsbestand. Und durch die Verbesserung unserer Kostenposition für das Produkt erhalten wir eine ausgezeichnete Hebelwirkung. Wenn wir uns das Gesamtbild für Infrastruktur für das dritte Quartal betrachten, erkennen wir fortgesetzte Stärke auf breiter Basis, und wir prognostizieren eine Steigerung des Gesamtsegmentgewinn von 15 bis 20% im dritten Quartal.

Jetzt zeige ich Ihnen noch einige weitere Details über Energie und Luftfahrt. Wir wollten für beide Geschäftsbereiche die Dynamik für das erste und zweite Halbjahr layouten. Beginnen wir auf der linken Seite mit Energie. In der ersten Jahreshälfte legten die Umsatzerlöse um 6 zu und der Gewinn sank um 6. Sie sahen, dass die Zahlen im ersten Quartal nachgelassen haben und im zweiten Quartal zweistellig angestiegen sind. Mit Beginn der zweiten Jahreshälfte sind fortlaufend drastische Verbesserungen zu erkennen – 20 bis 25% Wachstum für Umsatzerlöse, 25 bis 30% für operativen Gewinn – und der ausschlaggebendste Faktor ist die Dynamik vom Bereich Windenergie.

Windkraft erlebt ein kontinuierliches Wachstum. Im zweiten Quartal wird es noch stärker. Bei den Windanlagen wird es eine Steigerung von über 30% geben. Wir werden in der zweiten Hälfte nahezu 1.300 Einheiten haben, im Vergleich mit 950 für die zweite Hälfte letzten Jahres. Das entspricht einer Umsatzsteigerung von etwa 700 Mio. USD. Für diese Anlagen erzielen wir Margen. Wir hatten zweistellige Preiserhöhungen und die gesamte Performance-Steigerung des operativen Gewinns wird in der zweiten Jahreshälfte etwa 260 Mio. USD betragen. Der Bereich Windenergie war also das ganze Jahr über rentabel. Und speziell in der zweiten Hälfte des vierten Quartal wird es erst richtig zulegen.

Der zweite Antriebsfaktor ist ganz einfach kontinuierliche Performance bei Service. Beim Auftragseingang im Servicebereich gab es, wie Sie sehen konnten, eine zweistellige Steigerung um 16%. Diese Dynamik wird sich weiterhin fortsetzen und die Umsatzerlöse in der zweiten Jahreshälfte im Energiegeschäft dürften starke zweistellige Zahlen aufweisen. Der dritte Faktor ist bessere Performance der Anlagen bei den Gasturbinen. Für die zweite Hälfte dieses Jahres hatten wir 89 Anlagen im Auftragsbestand, verglichen mit 66 im letzten Jahr, d.h. wir haben eine Expansion von über 20 Anlagen. Bis zum vierten Quartal werden wir eine Expansion der Margen im Energiegeschäft sehen können, und wir sind mit dem Fortschritt und den Aussichten sehr zufrieden.

Luftfahrt auf der rechten Seite hatte eine gute erste Jahreshälfte, 14% Umsatzerlöse, 13% operativer Gewinn. In diesem Geschäftsbereich haben wir in der zweiten Jahreshälfte weiterhin eine solide Performance – meiner Ansicht nach ist der wichtigste Faktor hier ein einfacherer Vergleich. Die Leverage in der ersten Hälfte wurde durch höhere R&D beeinträchtigt, wie ich bereits in Bezug auf den GENx erwähnte. R&D stieg um 13%. R&D in der zweiten Jahreshälfte ist jedoch mit höheren Ausgaben in der zweiten Hälfte des letzten Jahres vergleichbar. Wir reduzieren dabei nicht die Rune Rates, sondern haben dies bereits in die Basis des vergangenen Jahres eingebaut.

Der Auftragseingang für Commercial Service wird wie auch Energie weiterhin stark sein. In der ersten Jahreshälfte waren die Umsatzerlöse für Militär unverändert und in der zweiten Hälfte dürften sie ansteigen. Sie werden sich vielleicht erinnern, dass wir letztes Jahr sehr viel Push-Out von den Verzögerungen der Etatplanung für Militär hatten. Wir hoffen, dass wir dadurch ziemlich einfache Vergleiche erhalten.

Und zum Schluss kommen wir zu den Umsatzerlösen bei Motoren für Verkehrsflugzeuge im ersten Halbjahr, die wie bereits gesagt sehr kräftig sind. Sie stiegen um 30%. Die Run Rates sind gleichbleibend gut, aber um auf die Vergleiche zurück zu kommen, sogar mit diesen Auslieferungszahlen ist der Bereich Motoren für Verkehrsflugzeuge weiterhin sehr kräftig, das ist eine nur eine Steigerung von 7% im Vergleich mit der zweiten Hälfte des letzten Jahres. Insgesamt wird sich der Mix also verbessern. Der operative Gewinn liegt für das gesamte Jahr also auf Kurs und wir reden von einer Steigerung von 15% für das Jahr.

Bevor wir fortschreiten möchte ich jedoch nochmals zur Infrastruktur zurückkehren. Ich glaube, wenn Sie sich den gesamten Auftragseingang für Infrastruktur von 46% für das laufende Geschäftsjahr ansehen, sind die Umsatzerlöse bisher um 10% gestiegen. Wir bauen unseren Auftragsbestand auf, liefern große Mengen von Anlagen aus und erweitern die bestehende Basis. Daraus werden uns in der Zukunft ein ausgezeichnetes Servicegeschäft und eine Expansion der Margen entstehen.

Damit kommen wir zum Geschäftsbereich Commercial Finance. Ein weiteres ausgezeichnetes Quartal für das Team. Das ist an den Zahlen zu erkennen – eine Steigerung der Umsatzerlöse um 12; und der Segmentgewinn legte um 21% zu. Der Gewinnzuwachs ist ein Ergebnis starker Performance sowohl von Capital Solutions mit einer Gewinnsteigerung von 33% und Immobilien mit 39%. Beim Vermögenszuwachs in diesem Bereich gab eine Steigerung von 11% im Verlauf des zweiten Quartals 2005. Das ist das beste Ergebnis seit acht Quartalen. Dafür verantwortlich ist hauptsächlich fantastische Origination sowohl bei Immobilien als auch Capital Solutions.

Es gab jedoch einige Akquisitionen, wir schlossen beispielsweise die Übernahme der Vermögenswerte aus der Arden Transaktion in Höhe von 3,3 Mrd. USD ab. Die Übernahmen haben uns also auch ein wenig geholfen. Wir hatten jedoch ausgezeichnetes Wachstum in Kernbereich, wie Sie oben rechts sehen können. Das Volumen war sehr stark und auf breiter Basis. Sie sehen die Zahlen in den verschiedenen Geschäftsbereichen. Wir haben eine ausgezeichnete Diversifizierung und unsere Origination Teams leisten wirklich hervorragende Arbeit. Wir sehen starke Marktaktivität, die rentables Wachstum erbringt.

Der Segmentgewinn war zum Großteil ein Resultat des Wachstums in Kernbereichen. Akquisitionen stellten im Quartal einen Beitrag von etwa 20 Mio. USD als Gesamtergebnis dar, dies wurde jedoch durch 20 Mio. USD niedrigere wertpapiermäßige Unterlegung aufgehoben. Alle Teams legten wirklich gute Leistung an den Tag. Und wie ich schon sagte ist die Portfolioqualität sehr gut – im Vergleich mit dem Vorjahr und historischen Durchschnittswerten sind Unverzinsliche, Ausfallquoten und Abschreibungen allesamt gesunken. Und jetzt sind die Aussichten für das dritte Quartal sehr ähnlich – eine Steigerung des Segmentgewinns von 10 bis 15%. Das Commercial Finance Team leistet wirklich Bestes.

Als nächstes kommt Industrial. Dieser Bereich erlebte ein sehr starkes Quartal. Umsatzerlöse von 8,8 Mrd. USD, eine Steigerung von 6%, und mit der Hebelwirkung des Segmentgewinns, einer Steigerung von 15%, wurde fantastische Arbeit geleistet. Wenn Sie sich links unten betrachten, sehen Sie, dass C&I im Wesentlichen ein großartiges Quartal hatte, 3,8 Mrd. USD Umsatzerlöse und 318 Mio. USD Segmentgewinn, ein Plus von 40%. Durch Preis und Produktivität konnten Materialinflation und andere Inflation in diesem Geschäftszweig mehr als ausgeglichen werden, und es werden gute Volumen erzielt. Der Bereich leistet ausgezeichnete Arbeit mit seiner Strategie des oberen Preisklasse, der Mix bei den Geräten hat zugelegt und im industriellen Segment ist breit basiertes Wachstum zu beobachten.

Kunststoff erlebte ein schwierigeres Quartal. Wie Sie sehen, legten die Umsatzerlöse um 3% zu und der operative Gewinn ging um 12% zurück. Wir haben sehr starkes Volumen im Kunststoffsegment. Es war um 10% höher und das ziemlich breit basierte Wachstum über viele verschiedene Industriesegmente hinweg wurde gewissermaßen durch Automobile aufgehoben. Der Faktor, der uns hier jedoch am meisten schädigte, war die Preisgestaltung. Im zweiten Quartal dieses Jahres lag der Preis bei 387 pro kg, verglichen mit über 411 pro kg im letzten Jahr, ein Rückgang von 6%. Die starken Verbesserungen der Volumenmarge von über 60 Mio. USD wurden durch diesen Preisabfall in Höhe von etwa 100 Mio. USD mehr als aufgehoben.

Der Bereich Benzen war in diesem Quartal kein bedeutender Faktor für uns. Der Preis lag bei etwa 3 USD pro Gallone, also unverändert, aber der operative Gewinn mit diesem Volumenpreismix gab trotz hoher Produktivität und guter Arbeit des Teams um 12% nach. Wenn wir uns dann die Aussichten für das dritte Quartal betrachten, sehen wir eine ziemlich ähnliche Dynamik für dieses Segment. Wir erwarten eine Steigerung des Segmentgewinns von über 15%. C&I sollte so weitermachen. Es ist über alle Geschäftsbereiche hinweg gutes Volumen zu beobachten. Die Preisüberlagerung wird weiterhin eine aufhebende Wirkung auf die Inflation haben und wir müssen an der Optimierung der Preis-/Volumen- und Inflations-Gleichung arbeiten. Hier sollte der Bereich Benzen im dritten Quartal beobachtet werden. Wie Sie sehen, erreichte Benzen eine Spitze von 387 für Juli und die Aussichten für Kunststoff für das dritte Quartal sind mit dieser Auswirkung etwa unverändert. Der Gesamtsegmentgewinn liegt um 15% höher und wir werden die Dynamik des Bereichs Kunststoff im Auge behalten.

Als nächstes kommt NBCU. NBCU erlebte ein schwieriges Quartal, aber es entsprach völlig unseren Voraussagen. Die Umsatzerlöse waren unverändert und der Segmentgewinn ging um etwa 10% zurück und das Profil war erwartungsgemäß. Der operative Gewinn für Prime, Stations und TV Production ging, wie wir vorausgesagt hatten, um 45% zurück. Sie wissen, dass dies das letzte -- das dritte Quartal wird jetzt das letzte Quartal sein, in dem wir uns mit den Vorleistungen vom letzten Jahr auseinander setzen werden, das spielt sich also erwartungsgemäß ab. Aber wir machen Fortschritte. Wenn Sie sich das auf Konzernebene betrachten, sehen Sie eine Steigerung des operativen Gewinns von 5% und es gibt viele Lichtblicke. Die Sommer-Ratings sind um 10% gestiegen. Der operative Gewinn des Bereichs News Cable hat um 28% zugelegt. CNBC zeigt eine sehr gute Entwicklung. MSNBC Prime legte zu. Entertainment Cable ist fabelhaft. USA ist jetzt das Kabelnetz mit dem besten Rating.

Und zum Schluss erfolgten dieses Quartal die Verkäufe von Fernsehsendern, über die wir im ersten Quartal gesprochen haben. Mit einem etwa gleichen Wert von um die 200 Mio. USD haben sie den Gewinn von IACI/Paxson des letzten Jahres aufgehoben.

Ich denke also, dass der positivste Faktor für NBCU die Tatsache ist, dass das dritte Quartal das letzte ist, in dem wir Vergleiche mit den Vorleistungen des letzten Jahres anstellen. Wir betrachten das Profil als voranschreitend, und das dritte Quartal ist etwas ähnlich wie die erste



Hälfte, operativer Gewinn um 5 nach unten auf 10. Im vierten Quartal kommen wir jedoch in den positiven Bereich und das sind einfach fantastische Neuigkeiten. Wir stehen fest hinter diesem Geschäftsbereich und es werden Fortschritte gemacht.

Wenn Sie sich die Ergebnisse auf der rechten Seite betrachten, sehen Sie dass die gesamten Vorleistungen für die Saison 06/07 mit 3,85 Mrd. USD abschlossen. Dazu zählen Prime, NFL, Kabel und alle anderen Day Parts – das ist jedoch eine Steigerung von einem halben Prozent und das Team hat damit eine wirklich hervorragende Leistung erbracht. Wir freuen uns sehr über die frühzeitige Reaktion auf unser neues Primetime Lineup. Die Shows schaffen eine Menge positive Energie - Studio 60, Friday Night Lights, Heroes, Kidnapped, 30 Rock – und wir erhalten fantastische Reaktionen auf NFL. Wir sind mit unserer Position zu Beginn des Herbsts also sehr zufrieden.

Und außerhalb von Prime sind wir ebenfalls überall erfolgreich. Telemundo ist positiv, Kabel ist positiv, alles in Bezug auf Nachrichten und Today ist positiv. Local ist erfolgreich. In Telemundo erhalten wir zwei Drittel jedes Dollars Wachstum in der Hispanic Vorleistung. Die Today Show führt mit 20% bei den Zuschauerzahlen und war in den letzten stärker als je zuvor. Es gibt also jede Menge Positives in diesem Portfolio.

Ich bin der Ansicht, dass wir Eines tun müssen: Ihnen weiterhin Informationen geben. Wie Sie im Profil für das dritte und vierte Quartal sehen können, ist die Filmdynamik in der zweiten Jahreshälfte für uns sehr positiv. Zunächst liefen im dritten Quartal neun Filme an, was die Umsatzerlöse ankurbelt und der Grund für die sehr starken Umsatzzahlen im dritten Quartal ist. Dieses Wochenende ist You, Me and Dupree zu sehen und am Monatsende Miami Vice. Also ein ziemlich positiver Zeitplan für die Freigabe von Filmen im dritten Quartal, was dem Umsatz zugute kommt.

Und zum Schluss haben wir sehr günstige Vergleichswerte im vierten Quartal, was zur Verbesserung unseres operativen Gewinns beiträgt und ein ausschlaggebender Faktor dafür ist, dass wir jetzt im positiven Bereich liegen. Ich glaube, Sie werden sich alle an das vierte Quartal im letzten Jahr erinnern, als King Kong lief. Wir haben beträchtliche Mittel für Werbung und Promotion aufgewendet. Diesmal haben wir keine solchen Blockbuster im vierten Quartal. Und, so wie das Rechnungswesen bei den Filmen läuft, werden wir im vierten Quartal also sehr positive Vergleichszahlungen für Film haben.

Abschließend möchte ich noch sagen, dass wir die digitale Distribution beschleunigen werden. Unsere Digitalstrategie, die NBC 360, funktionierte sehr gut in der Vorleistung. Sie half, 300 Mio. USD Umsatzerlöse im Rahmen dieser Vorleistung einzubringen, und iVillage hatte einen hervorragenden Start. Mit Blick auf NBC sind wir also sehr mit dem Vorankommen zufrieden; wir konzentrieren uns völlig auf Fortschritte und das Profil des dritten Quartals wird ähnlich wie das der ersten Hälfte sein, aber wir freuen uns besonders auf das vierte Quartal.

Zum Schluss kommen wir zu den Geschäftszweigen Healthcare und Consumer Finance. Healthcare hatte ein wiederum ein sehr gutes Quartal. Die Umsatzerlöse stiegen um 10, beim Segmentgewinn haben wir weiterhin gute Hebelwirkung im Geschäft mit einer Steigerung von 18. In diesem Geschäftsbereich gab es ein sehr breit basiertes Wachstum. Der Umsatz wurde durch das Technologiegeschäft angekurbelt und legte 11% zu. Die Biosciences lagen um 7 höher. Sie sehen die Stärke bei Service, MR, medizinischer Diagnostik und Ultraschall. Wir hatten ausgezeichnetes Wachstum beim operativen Gewinn sowohl bei Technologie als auch Biosciences. Die Marge des operativen Gewinns expandierte um 1,3 Punkte. Wir haben fast 4% Gesamtkostenproduktivität und der Geschäftsbereich entwickelt sich wirklich gut, sowohl mit der Einführung neuer Produkte als auch Vertrieb und Service.

Ein Gebiet, das wir im Auge behalten müssen, ist China. Hier gab es eine Verlangsamung für neue Anlagen. Anlagen verzeichnete eine Steigerung des Auftragsengangs von 4%. Ohne China gab es beim Auftragsengang für Anlagen eine Steigerung von 7%. Das sind gute Nachrichten, es ist ein kleiner Bestandteil unseres gesamten Geschäfts und das Wachstum wird sich fortsetzen. Jetzt aber im zweiten Quartal war das etwas langsam, was wahrscheinlich in den nächsten Monaten so weitergehen wird und wir müssen es daher im Auge behalten. Wenn wir uns jedoch die Aussichten für das dritte Quartal betrachten, sehen wir weiterhin ausgezeichnetes Umsatzwachstum für Anlagen und Service, und wir erwarten eine Steigerung des Segmentgewinns von 15 bis 20%.

Rechts sehen Sie den Bereich Consumer Finance, der wiederum ein sehr gutes Quartal hatte. Umsatzerlöse sind um 7 gestiegen. Durch Schwankungen des Wechselkurses wurde dieser Wert um 3 Punkte nach unten gedrückt. Also als globale Zahl in der Landeswährung wäre das etwa 10. Eine 20%ige Steigerung beim Segmentgewinn war zum Großteil das Resultat von Wachstum in Kernbereichen. Ich werde jetzt über die einzelnen Bestandteile des Segments sprechen. Wir verzeichneten eine sehr gute, starke Gewinnspanne. Der amerikanische Kontinent ist, wie Sie sehen, um 34% gestiegen. Ausschlaggebend dafür war hauptsächlich das Wachstum in den Kernbereichen für unsere private Kreditkarte und Sales Finance und Vermögen für den amerikanischen Kontinent haben 26% zugelegt. Die Ausfallquoten sind gesunken und wir haben weiterhin eine sehr gute Portfolioentwicklung.

Wie wir alle wissen, hatten wir letztes Jahr im vierten Quartal einen scharfen Anstieg bei den Konkursen. Das war aufgrund der Gesetzesänderung für alle so. Wir profitieren weiterhin davon. Die US-Ausfallquoten mit Überschreitung des Fälligkeitstermins um 30 Tage sind im Jahresvergleich 15 Basispunkte gefallen, im ersten Quartal 18 Basispunkte, und die niedrigeren Konkurse trugen zu geringeren

Abschreibungen um 20 Basispunkte bei. Die Portfolioqualität ist also nach wie vor sehr stark und wir sehen keine Anzeichen einer Verlangsamung.

Europa legte um 22% zu, der ausschlaggebende Faktor war das Wachstum in den Kernbereichen in Mittel- und Osteuropa sowie in Großbritannien. Ein Plus von 13% beim Vermögen und sehr stabile Portfolioqualität. Global also eine sehr positive Geschichte. Aufpassen müssen wir hier auf Japan. Der Gewinn ist aufgrund von Konkurrenz- und regulatorischem Druck um 14% gefallen. Ich weiß, dass es Nachrichten über Zinsdeckel in Japan gibt, und wir arbeiten mit der Regierung und unserem Konzern daran und versuchen, Vorbereitungen dafür zu treffen. Wir werden jedoch vor der zweiten Hälfte 2007 oder 2008 wahrscheinlich keine Auswirkungen davon zu spüren bekommen und haben somit Zeit, uns damit auseinander zu setzen. Aber wir erwirtschafteten in Japan noch immer 100 Mio. USD mit einer Eigenkapitalrendite von 40%. Also eine recht gute Performance. Wenn wir das Verbrauchergeschäft für das dritte Quartal betrachten, sehen wir ein Wachstum des Segmentgewinns von 10 bis 15%, basierend auf fortgesetztem, guten Vermögenszuwachs und guter Aktivaqualität.

Bevor ich das Wort an Jeff zurück gebe, möchte ich noch über Corporate Items für das Gesamtjahr und die Auswirkungen auf die Prognose sprechen. Bei einem Konzern unserer Größenordnung gibt es immer einige Positionen und mit den industriellen Veräußerungsaktivitäten, über die wir kürzlich in der Presse sprachen, ist es meiner Ansicht nach hilfreich, deren Auswirkungen kurz zu umreißen. Auf der linken Seite erwarten wir für das Gesamtjahr 2006 einigen Nutzen von Gewinnzuwachs. Im zweiten Quartal verkauften wir beispielsweise 9% von Penske zurück an Penske und realisierten einen Gewinn von etwa 1%. Außerdem vereinbarten wir den Verkauf von GE Supply an Rexel, der im dritten Quartal abgeschlossen sein sollte. Dies könnte zu einem weiteren Gewinn von 0,01 USD führen und es könnte mehr Aktivität für das restliche Jahr geben.

Und ich finde es dabei ausgezeichnet, dass wir mit der Umschichtung unserer Industrievermögen Gewinne beim Kapital erzielen. Auf der rechten Seite hatten wir viele Offsets. Im zweiten Quartal gab es im Zusammenhang mit der Umstrukturierung stehende Gebühren in Höhe von 45 Mio. USD. Wir haben vor, im Laufe des restlichen Jahres weiterhin andere Optionen für die Umstrukturierung und Aktivitäten ins Auge zu fassen. Und für das Gesamtjahr haben wir außerdem höhere nichtbare Pensionsaufwendungen, über die wir bereits gesprochen haben. Die 0,04 USD enthalten außerdem eine gewisse Umstrukturierung für Frührentenprogramme, und das ist eine weitere Maßnahme zur Kostenreduzierung und Verbesserung unserer Rentabilität für die Zukunft.

Wenn Sie sich das Jahr betrachten, sehen Sie dass wir Gewinne und Verluste haben. Diese wurden jedoch in unserer Gesamtjahresprognose mit einbezogen. Natürlich müssen wir uns mit den positiven und negativen Zahlen beschäftigen, aber unser echter Fokus sollte den fantastischen Geschäftsergebnissen gelten, die wir erzielt haben und damit gebe ich das Wort zurück an Jeff.

---

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

Vielen Dank, Keith. Um 2006 abzurunden möchte ich Ihnen eine kurze Zusammenfassung und damit ein Gefühl dafür geben, wie es unserer Meinung nach mit dem Unternehmen weitergehen wird. Wenn Sie die Geschäftsbereiche betrachten, Infrastruktur auf Kurs mit über 15% Plus beim operativen Gewinn. Wiederum gute Dynamik in der zweiten Hälfte, wie Keith bereits umrissen hat, mit einer hohen Anzahl von Lieferungen aus dem Anlagenauftragsbestand und besserem Servicewachstum. Wenn Sie sich Commercial und Consumer Finance und Healthcare ansehen, erkennen Sie, dass alles weiterhin auf Kurs liegt und alle eine gute Dynamik aufweisen.

Im industriellen Bereich sollten wir trotz der unter unseren Erwartungen liegenden Ergebnisse von Kunststoff vor einem Jahr auf Kurs liegen. Andere Bereiche des Segments übertreffen jedoch die Erwartungen und haben eine sehr gute Performance. Wie bereits angesprochen sieht es bei NBCU im Wesentlichen wie in der Jahresprognose vorausgesagt aus und wir erkennen einige positive Anzeichen mit Blick auf das dritte und vierte Quartal. Ich denke, wir werden auf Kurs liegen.

Sehen sie sich die Gesamtsegmente an. Die Geschäftsbereiche sollten für das Jahr ein Plus von 15% erreichen und wir sind der Meinung, dass die anderen Elemente, die wir Ihnen im letzten Jahr angegeben haben, alle ziemlich konstant sind. Mit Blick auf die Entwicklung des Unternehmens sehen wir alle eindeutig, was auf breiterer makroökonomischer Ebene und weltweit geschieht, aber unser Unternehmen ist diversifiziert genug, um durch die Zyklen hindurch gute Performance zu erbringen.

Und so sind wir im Hinblick auf die Position unseres Unternehmens in der heutigen weltweiten Situation sehr positiv gestimmt. Wir sind zuversichtlich im Hinblick auf den von uns für das dritte Quartal genannten Bereich von 0,48 bis 0,50 USD pro Aktie, eine Steigerung von 12 bis 16, und wir glauben auch, dass wir für das vierte Quartal gute Ertragssichtbarkeit haben mit einer Steigerung von 13 bis 16% Gewinn je Aktie. Wir werden die Gesamtprognose für das Jahr zwar nicht ändern, aber wir sind sehr zuversichtlich, dass wir die Zahlen, die wir Ihnen für die zweite Jahreshälfte versprochen haben, erreichen werden. Diese Erwartungen basieren auf dem derzeit ersichtlichen Auftragsbestand, auf der Art und Weise, wie wir das Unternehmen führen und auf konstanter Umsetzung.

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

Und zum Abschluss der Zusammenfassung jetzt noch ein paar Worte zum Umfeld. Wir glauben, dass es für die GE Unternehmen noch solide ist. Wir haben keinen Rückgang beim Auftragseingang gesehen und die Dynamik ist weiterhin gut. Unsere finanzielle Performance entwickelt sich planmäßig und erfüllt unsere Erwartungen. In punkto strategischer Umsetzung werden wir mit dem Portfolio so weitermachen, wie wir es gesagt haben. Die Wachstumsinitiativen zeigen unserer Ansicht nach ausgezeichnete Dynamik auf, mit sechs bis acht Quartalen des zwei- oder dreifachen BIP und einer sehr guten Perspektive mit Blick auf das dritte und vierte Quartal.

Also ein gutes, solides zweites Quartal für 2006 und wir glauben, sehr gute Aussichten für die zweite Hälfte 2006. Damit gebe ich das Wort zurück an Dan.

**Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications**

Sehr schön. Vielen Dank, Jeff. Michelle, könnten Sie jetzt bitte die Fragerunde eröffnen?

## FRAGERUNDE

**Gesprächsleiterin**

(ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN). Deane Dray, Goldman Sachs.

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Eine Frage zur Prognose für 2006 – 1,94 bis 2,02 USD. Was muss Ihrer Ansicht nach positiv verlaufen, damit der obere Bereich der Voraussage zu diesem Zeitpunkt des Jahres erreicht werden kann? Es scheint, dass NBC die Erwartungen nahezu erreicht, aber Kunststoff sieht ein wenig schlechter aus. Was müsste geschehen, um in den oberen Bereich zu gelangen?

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

Wissen Sie Deane, ich würde sagen, um in den höheren Bereich zu kommen, müssten wir eine gewisse Verbesserung bei Kunststoff sehen. Und wir möchten auch einfach weiterhin beobachten, wie der Turnaround bei NBCU in restlichen Jahr verläuft. Ich denke, das ist sehr konstant mit unseren Aussagen bei EPG in Bezug auf die ausschlaggebenden Faktoren, um in den höheren Bereich zu kommen.

Ich möchte jedoch wieder darauf zurückkommen – darauf, wie Sie das Unternehmen sehen sollten – ich möchte, dass Sie echtes Vertrauen darauf haben, dass wir unsere Voraussagen erfüllen werden können. Und wenn Sie sich also die 0,48 - 0,50 USD ansehen, wie wir die Quartale zu Beginn des Jahres beschrieben haben, glaube ich, wir sind sehr zuversichtlich, dass dies gute Werte sind und wir sie erzielen können.

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Jeff, Sie sagten bei der EPG Konferenz kürzlich, dass NBC Ihrer Meinung nach über den Berg gekommen ist, so dass es für 2007 einen positiven Beitrag zum Gewinn leisten könnte. Steht diese Erwartung immer noch?

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

Ja.

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Sehr gut. Und noch eine kurze Frage zum Abschluss. Ist es im Hinblick auf die Pension für 2007 noch zu früh für Ihre Modellerwartungen, wo diese unverändert sein wird? Mit anderen Worten, wird der Gegenwind von 0,04 USD wegfallen?

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

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

Deane, ich würde wiederum sagen, es ist noch zu früh, denn diese Sätze sind noch nicht endgültig, bis wir am Jahresende sehen können, wie die Diskontsätze stehen. Diese werden Ende Dezember auf der Basis der Bond Cash Flows unter Einschätzung unserer Abflüsse im Rentenfonds festgesetzt. Ein guter Proxy ist also die Double-A Anleihe, und wenn die Zinsen heute auf dem Stand, an dem sie zum Jahresende sind, eingefroren würden, sollte sich dies stabilisieren. Wir müssen aber wiederum sehen, wie sich diese Zinssätze entwickeln und wie sie zum 31. Dezember aussehen. Wenn sie jedoch auf dem jetzigen Stand blieben, würde es sich für uns stabilisieren.

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Vielen Dank.

**Gesprächsleiterin**

Peter Nesvold, Bear Stearns.

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst**

Zuerst eine Frage im Namen von Ann. Wie sind Ihre Aussichten bezüglich der Umstrukturierungsmaßnahmen in der zweiten Jahreshälfte und auf welche Geschäftsbereiche konzentrieren Sie sich vorrangig? Und sind Ihre Erwartungen in das Geschäftssegment diskontiert oder sind sie Corporate Items?

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

Wenn Sie sich die Umstrukturierung betrachten, sehen Sie dass wir in der zweiten Jahreshälfte auf Dinge konzentrieren, die uns die höchste Rendite versprechen. Wir haben also Einiges im Industriesegment, das uns eine gute Rendite erbringen wird. Wir haben einige Dinge im Infrastruktursegment, die uns eine gute Rendite erbringen werden. Das sind die beiden Bereiche, in denen eine solche Aktivität sehr wahrscheinlich zu sehen sein wird.

Wir haben auch unsere Frührentenprogramme, die wir kontinuierlich durchführen und die praktisch darauf basieren, wo immer in den USA sich unsere Mitarbeiter, die Gewerkschaftsmitglieder sind, befinden. Es ist schwierig für mich, das heute aufzusplitten.

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst**

Aber hat sich Ihre Planung hier – hat sie sich seit Jahresbeginn beschleunigt?

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

Es gab einige weitere Gedanken über die Umstrukturierung. Im zweiten Quartal waren es etwa 45 Mio. USD, wie ich schon sagte. Und wenn Sie sich die Schätzung für das Gesamtjahr ansehen, könnte es sogar 0,02 USD sein.

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst**

Okay. Für das volle Jahr?

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

Für das volle Jahr. Und das bezieht sich wiederum auf die Seite, über die ich bereits gesprochen haben, die Corporate Benefits und Uses.

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst**

Okay, prima. Darf ich noch kurz eine Nachfassfrage stellen? Es ist etwas granular – aber der Zeitpunkt des Penske Verkaufs, der Betrag schien ein bisschen – nicht sehr intuitiv zu sein. Ich meine, ein 9% Verkauf, der Leasingzyklus schien ziemlich stark zu sein, es war etwas spät im Quartal. Und was waren die ausschlaggebenden Faktoren für den Zeitpunkt und den Umfang dieses Verkaufs?

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

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

Wie Sie wissen, arbeiten wir natürlich mit John Rice am Industriesegment und betrachten uns, wo es Gelegenheiten zur Verlagerung von Kapital aus dem Industriebereich gibt. Strategisch gesehen, wenn wir in Bereiche rapideren Wachstums investieren können, tun wir das. Penske hat sich an uns gewandt, um seine Beteiligungsposition an der Anlage zu verbessern, und wir kamen zu einer gemeinsam vereinbarten Lösung.

Und sehen Sie sich unsere Pressemitteilung an. Wir sprachen über unseren Wunsch, dass diese Partnerschaft letztendlich für beide Parteien 50-50 sein wird und wir werden im Laufe der Zeit daraufhin arbeiten. Aber es ist schließlich ein fortlaufendes Programm, wenn Sie sich die Industriezweige betrachten, sehen Sie, dass John Gelegenheiten zur Verlagerung von Kapital in Bereiche mit schnellerem Wachstum suchen muss, und wir werden dies fortsetzen.

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst**

Okay, vielen Dank.

**Gesprächsleiterin**

David Bleustein, UBS.

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Keith, Sie haben die japanischen Zinsdeckel angesprochen. Wie würde es sich auswirken, wenn Japan seinen Zinsdeckel auf 20% reduzieren würde?

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

Ich habe keine spezifischen Zahlen dafür. Ich meine, das Unternehmen hat wie gesagt etwa 100 Mio. USD im Quartal erwirtschaftet. Es ist eine gute Eigenkapitalrendite. Was wir uns betrachten müssen, wie sich heute eine Reduzierung von einem Niveau im höheren Zwanzigerbereich auf einen beliebig festgelegten Wert auswirken würde. Und in der Zwischenzeit müssen wir uns weiterhin auf die Produktivität konzentrieren, wir müssen Kosten herausnehmen, wir brauchen eine risikoorientiertere Preisbildung. Wir sehen uns andere Geschäftsentwicklungsaktivitäten an.

Es stehen uns mit Blick auf die Zukunft also viele Optionen offen. Und wie gesagt hat das wahrscheinlich keine Auswirkungen. Ich meine, es wird stark mit der Regierung und den Akteuren im Finanzgeschäft dort verhandelt, und es wird wahrscheinlich nicht vor der zweiten Hälfte 2007 oder Anfang 2008 geschehen. Die gute Nachricht ist also, dass wir viel Zeit haben, um uns die Lage zu betrachten, daran zu arbeiten und uns auf proaktive Weise damit auseinander setzen.

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Was ist der aktuelle Vermögensbestand dort?

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

Ich werde Ihnen diese Zahlen besorgen, David.

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Okay. Und jetzt zu NBC. Wie war die gesamte vergleichbare Preisgestaltung für die derzeitige Vorleistungsaison? Sie erwähnten, dass die gesamten Vorleistungen um ein halbes Prozent gestiegen sind, aber was war - wenn Sie eine sinnvolle Vergleichszahl für die Preisgestaltung nennen müssten?

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

Es ist schwierig, dies aufzusplitten. Bei Prime lag es um die 5% niedriger, ich glaube für die CPMs. Und bei Kabel hatten wir Positionen, die höher lagen. Insgesamt war es etwas zurückgegangen, aber auch hier haben uns verschiedene Dinge geholfen. Erstens hatten wir NFL. Zweitens hatten wir unsere Digitalstrategie, durch die wir viele Programme einbrachten und die uns dabei half, bei den Vorleistungen insgesamt etwas höher zu gelangen. Und drittens hatten wir die ausgezeichnete Performance über Kabel und die anderen Day Parts und Late Night hinweg. Prime

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

unterlag also noch immer einem gewissen Druck bei CPM. Ich denke, wir liegen mit den CPMs jetzt gleich wie andere Netzwerke und das ist eine gute Nachricht. Mit Blick auf die Zukunft können wir unser Schedule erfüllen.

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Okay, prima. Und noch eine Nachhakenfrage --

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

Jeff, gibt es etwas über--

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

Ja. David, ich wollte zu dem was Keith gerade sagte nur noch Eines zufügen. Wir müssen kein Prime Time Netz sein, um nächstes Jahr für den Gewinn 07 bei NBCU hoch im Plus zu sein, basierend auf dem Geschäftsmodell. Und ich denke, was Keith sagte, ist sehr vielversprechend, nämlich dass der Rest von -- NBC Universal derzeit sehr gute Performance hat und uns dies eine gute Dynamik mit Blick auf das vierte Quartal und 2007 bietet.

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Okay. Zwei weitere kurze Fragen. Die Nielsen-Ratings für Werbespots, glauben Sie, dass dies irgendwelche Auswirkungen haben wird?

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

Es ist noch etwas früh, um dies zu beurteilen, aber ich denke, es ist wohl unvermeidlich. Es ist glaube ich die Art und Weise unserer Geschäftsplanung. Und letztendlich ist es wichtig, guten Content zu haben und unser Geschäftsmodell basierte schon immer darauf.

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Okay. Und zum Schluss noch, Keith, die erwarteten Steuersätze für GE und GECS im dritten Quartal. Sollten diese den Sätzen für das volle Jahr entsprechen?

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

Ja, das ist unsere derzeitige Prognose.

**David Bleustein - UBS - Analyst**

Herzlichen Dank.

**Gesprächsleiterin**

Jeff Sprague, Citigroup.

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Können wir bei der Leverage des operativen Gewinns noch etwas mehr ins Details gehen? Erstens, der Kommentar, dass Service und Produkte jetzt in Parität kommen. Ist das etwas Bestimmtes, dass sich beschleunigt oder verlangsamt, um einen Ausgleich zu schaffen, oder folgt es jetzt einfach den schwierigen Vergleichen auf der Produktseite?

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



Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

Wissen Sie, ich sprach über die Infrastruktur. Wenn Sie das zweite Quartal betrachten, haben die Produktsatzerlöse für Infrastruktur um nahezu 20% zugelegt und der Serviceumsatz um 8 bis 9% insgesamt über Infrastruktur hinweg. Das Wachstum der Anlagenauslieferungen war also doppelt so hoch wie die Umsatzerlöse für Services. In der zweite Jahreshälfte entwickeln sich die Anlagenauslieferungen bei der Infrastruktur weiterhin mit dem gleichen fantastischen Tempo.

Der Unterschied ist, dass es gute Anlagenauslieferungen gab, was es in der zweiten Jahreshälfte etwas leichter vergleichbar macht. Für uns bedeutet es also keine Verlangsamung des Aufbaus der bestehenden Basis, Jeff, es ist lediglich ein anderer Vergleich im Sinne von Service- und Anlagen-Mix.

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Und dann auf der Produktseite, haben Sie jetzt schon eine Hebelwirkung der operativen Gewinnspanne im Produktbereich des Portfolios oder arbeiten Sie immer noch an einigen schwierigen Dingen aus dem Auftragsbestand usw., was die Produktmargen dämpft?

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

Nein, es ist je nach Geschäftsbereich verschieden. Ich denke, wenn wir uns den Transportzweig betrachten, erkennen wird, was wir mit dem neuen Produkt gemacht haben. Sie sehen das in der Hebelwirkung. Ich meine, wir kamen mit einem neuen Produkt heraus, wir erfüllten die Kraftstoffanforderungen, wir gewannen einen sehr hohen Marktanteil, aber wir hatten nicht die Produktkosten, die wir für ultimative Rentabilität benötigten. Wir befinden uns jetzt auf einer Lernkurve und mit der Auslieferung dieser Lokomotiven können Sie die Ergebnisse sehen.

Bei Energie gibt es noch immer einige schwierige Vergleiche von Gasturbinen mit Anlagen, die eine etwas höhere Marge hatten, als es heute der Fall ist. Preisgestaltung und Energie und Gasservice gingen im Quartal um etwa 3% zurück. Und das schafft einen gewissen Margendruck für uns im Energiegeschäft. Die Preisbildung für Neuaufträge ist um 2% gesunken und das ist weiterhin konkurrenzfähig. Andererseits, wenn Sie sich die Windanlagen ansehen, war die Preisbildung um 11% angestiegen und es ist Wachstum bei den Ertragserlösen für Windkraft zu erkennen.

Es variiert also je nach Geschäftsbereich. Wir konzentrieren uns darauf konzernübergreifend. Wir alle richten unseren Blick auf jeden Fall auf die 100 Top-Produktmanager, die die höchste Marge im Konzern erzielen. Wir betrachten unseren neuen Produkteinführungsprozess und unseren Margenprozess und diesen gilt unsere verstärkte Aufmerksamkeit.

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Und jetzt noch eine Nachhakenfrage, die nicht damit im Zusammenhang steht. Bezüglich des Verbrauchers -- ich meine, die Ausfallquoten sehen stabil aus. Gibt es irgendwelche anderen kleinen Warnsignale, wie z.B. niedrigere Durchschnittszahlungen oder sonst etwas, das als Frühwarnzeichen für eine Belastung in diesem Gebiet angesehen werden kann?

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

Wir haben praktisch keine gesehen, Jeff.

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

Wir beobachten dies natürlich täglich und zur Zeit ist die Portfolioqualität weiterhin einfach großartig und global konstant.

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Prima, vielen Dank.

**Gesprächsleiterin**

Bob Cornell, Lehman Brothers.

**Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

Ich möchte noch etwas in Bezug auf das Thema operative Leverage nachhaken. Sie haben die Wachstumsstrategie angetrieben und organisches Wachstum erzielt. Sie haben natürlich NBCU, Kunststoff und den von Keith angesprochenen Produktmix erwähnt. Ich frage mich jedoch, ob Sie erkennen, dass es insgesamt mehr kostet, das Unternehmenswachstum anzutreiben, als Sie erwartet haben. Sie haben die Ausgaben für R&D für GENx erwähnt. Vielleicht könnten Sie uns eine gewisse Perspektive dazu geben, in Bezug auf die Gesamtkosten für Wachstum zu doch ziemlich attraktiven Sätzen.

---

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

Ich glaube nicht, Bob. Wie Keith ausgeführt hat gibt es drei spezifische Faktoren, die sich auf den operativen Gewinn von NBCU im zweiten Quartal auswirkten -- es ist Kunststoff und der Produkt- und Servicemix. Wenn Sie sich die Verwaltungsgemeinkosten als Prozentwert der Umsatzerlöse betrachten, sehen Sie, dass sie dieses Jahr um wahrscheinlich 100 Basispunkte gesunken sind. Wir werden wahrscheinlich trotzdem noch 4% Gesamtkostenproduktivität für den Konzern haben. Wissen Sie, es herrscht eindeutig Inflationsdruck – Bereiche wie Kunststoff fachen diesen an – was und dieses Jahr etwas kosten wird. Aber ich würde sagen, es gab keine großen Überraschungen dabei und ich denke, dies wird nachlassen und sich in der zweiten Jahreshälfte in Rückenwind verwandeln.

---

**Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Okay. Sie sagten, der Auftragseingang bei Healthcare außer China ist um 7 gestiegen, was noch immer etwas flach ist. Könnten Sie vielleicht etwas näher darauf eingehen?

---

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

Bei Healthcare ist der Auftragseingang insgesamt um 6 gestiegen, bei Anlagen um 4, ohne China um 7. Hier sind einige Dinge zugange. Als erstes, sehr breite Stärke. Ultraschall plus 18, medizinische Diagnostik plus 13, digitale Röntgentechnik plus 19. CT liegt um 15% niedriger und das Problem mit dem Vergleich ist, erinnern Sie sich nur mal an das fantastische Wachstum, das wir letztes Jahr bei VCT hatten. VCT hatte 29% Wachstum, aber wir haben schwierigere Vergleichszahlen, angesichts der Tatsache, dass der Auftragseingang bei CT in der ersten Hälfte letzten Jahres um 50% gestiegen war.

Wir haben daher einen Vergleich mit einigen sehr herausfordernden Auftragsperioden bei CT. Wir leisten jedoch noch immer gute Arbeit. Schauen Sie sich die Umsatzerlöse bei CT an – um 4% gestiegen. Im zweiten Quartal wurden fast 200 VCT-Geräte verkauft, das ist 50% höher als im letzten Jahr und der Auftragsbestand ist noch immer 24% gesteigert. Der Auftragseingang ist zurückgegangen, aber wir arbeiten jetzt eine Weile den Auftragsbestand ab und wir bleiben hier im oberen Bereich.

MR ist um etwa 4% gesunken. Ohne China war das praktisch unverändert und wir liegen gut mit HDMR. Der Auftragsbestand ist um 50% gestiegen und fast alle bestellten Magnetresonanzenzgeräte mit 1,5 und 3 Tesla hatten HD. Insgesamt ein Plus von 15% beim Auftragseingang von Service und 8% von Biosciences - wir sind sehr zufrieden. Ich denke, wir haben schwierige Vergleiche von CT und MR, aber wir sind sehr zufrieden mit der Technologie und der Position unseres Auftragsbestands. Wir halten ein wachsames Auge darauf, aber ich würde sagen, wir haben hier ziemlich breit basierte Stärke, Bob.

---

**Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Noch eine Nachhакfrage. Ich glaube, ich habe gehört, dass GECS NBCU angesichts der Performance in den Vorleistungen und den Aussichten für Kabel und andere im nächsten Jahr eine Gewinnsteigerung erleben wird. Ist das korrekt in Bezug auf den operativen Gewinn 07 im Verhältnis zu 06? Habe ich das richtig verstanden?

---

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

Von NBCU, Bob?

---

**Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Ja.

---

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

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

Ja, das ist -- das Feedback, das ich Ihnen auf der EPG gegeben habe, ist noch immer unser Gefühl hinsichtlich der ausschlaggebenden Faktoren für die Entwicklung von NBC Universal im nächsten Jahr. Und wie Keith bereits sagte, wir stehen hinter dem Geschäftsbereich. Wenn Sie sich die Teile betrachten, sind wir der Meinung, dass die Vorleistungen und die positive Energie in Bezug auf Primetime eine Stabilisierung des Netzes ermöglichen, und das ist angesichts der anderen Dynamik im restlichen NBC Universal alles, was wir tun mussten. So sehen wir das.

---

**Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Okay. Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Nicole Parent, Credit Suisse.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Guten Morgen. Ich habe zwar nicht vor, bezüglich der Leverage noch mehr Zeit zu verschwenden, aber ich frage mich doch, wie wir mit Blick auf das Ende des Jahrzehnts über das Servicegeschäft denken sollten, speziell beim Infrastruktur Ramping. Und wie wird es sich Ihrer Meinung nach auf die Margen auswirken? Ich schätze dass wir angesichts der Stärke bei den Auslieferungen im Bahnbereich erwarten, dass Service weiterhin sehr stark sein wird. Bei Energie gab es eine Diversifizierung des Portfolios. Können Sie uns daran erinnern, was wir für Service bei Öl und Gas erwarten können, und zu welchem Zeitpunkt?

Und dann Wasser -- Dave sprach, darüber, dass das Servicemodell beim Bereich Wasser etwas anders als die traditionelle Infrastruktur ist, aber über die nächsten paar Jahre dürfte Service stärker werden, nicht wahr?

---

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

Nein, ich würde bei den Kernbereichen bleiben, Nicole. Sehen Sie sich Luftfahrt an und die bestehende Basis, die wir aufgebaut haben, sehen Sie sich das Energiegeschäft an und die bestehende Basis, die wir aufgebaut haben. Betrachten Sie Öl und Gas auf dieselbe Weise. Da sind echt kalorienreiche Servicebereiche. Denken Sie an den Transportzweig, der ebenfalls ein fantastisches Servicegeschäft. Das Windgeschäft hat nicht soviel Service, um ehrlich zu sein, und das Wassergeschäft ist ein etwas anderes Modell für uns.

Aber nehmen Sie diese industriellen Infrastruktur-Kernbereiche, wir haben Umsatzerlöse, die schneller als der Konzerndurchschnitt wachsen, mit höheren Margen und niedrigerem Kapital, und wir erwarten, zwischen heute und 2010 200 Mrd. USD Service-Umsatzerlöse mit Margen von über 35% zu verbuchen.

---

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

Nicole, ich würde sagen, wenn überhaupt hat sich das Gefühl hinsichtlich unseres Servicegeschäftsmodells hauptsächlich nur verbessert, weil die installierte Basis größer sein wird. Ich denke, man sollte sehen, dass das Servicegeschäft fast 30 Mrd. USD Umsatzerlöse mit einem operativen Gewinn von nahezu 30% erwirtschaftet, was jetzt aufgrund der installierten Basis bestens sichtbar ist, ein Umsatzwachstum von etwa 10% und dann dazu die Hebelwirkung aufgrund der Produktivitäts- und Preisbildungsprogramme und [Account Service] Das wird also nur besser.

---

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

Wir haben versucht, beim EPC die Servicetabelle und die Auswirkungen auf unsere Margen zu zeigen. Und wenn Sie sich die weitere Entwicklung betrachten, schätzen wir, dass der Servicemix, über den Jeff eben sprach, eine jährliche Verbesserung des operativen Gewinns von 50 bis 80 Basispunkten ergeben wird.

---

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

Aber gehen Sie einfach wieder zu den Anlagen zurück. Wir hatten nicht nur ziemlich gute Märkte, sondern haben auch Marktanteile errungen und wir hatten ein ausgezeichnetes Produkt im Geschäftsbereich Bahn. Bei den Flugzeugmotoren waren wir unglaublich erfolgreich. Wir hatten ein Windgeschäft mit einer Run Rate, die jetzt fast 4 Mrd. USD beträgt. Und so haben wir ausgezeichnete Erfolge, die das Umsatzwachstum anfachen und das alles wird im Laufe der Zeit zu einer hervorragenden Servicestrategie führen.

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Prima, das ist sehr hilfreich. Im Hinblick auf das Anlagenservicegeschäft möchte ich noch etwas nachprüfen. Sie hatten einen Nettoertrag von 60, ist das einschließlich den 90 Mio. USD Penske Gewinn, weil --

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

Nein, das ist alles in Corporate.

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

Nein, das ist in Corporate.

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Okay, schön und gut. Und eine letzte Frage zu Healthcare. Wie hoch war Biosciences? Ich glaube, Sie sagten es gab eine Steigerung von 7. Wie sollten wir über Proteintrennung und Drug Discovery im Quartal denken?

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

Wenn Sie sich Healthcare betrachten -- beim Auftragseingang lag Biosciences um 8 höher, medizinische Diagnostik um 13 und Life Sciences um 1.

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Und die Umsatzerlöse?

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

Die Umsatzerlöse -- medizinische Diagnostik hat um 12 zugelegt.

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Und Proteintrennung?

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

Ich werde die Zahlen für Proteintrennung nachschauen (mehrere Sprecher).

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

Ich glaube, es war um die 2 oder 3%.

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

Etwa unverändert?

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

Ja.

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Okay, prima. Vielen Dank.

**Gesprächsleiterin**

John Inch, Merrill Lynch.

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Keith, wie hoch war die organische Umsatzsumme oder Wachstumsrate für GE Industrial in diesem Quartal?

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

8% -- ich glaube es war 8.

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Das war 8. Und wie war dann die Preisgestaltung dieses Quartal verglichen mit dem letzten?

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

Wissen Sie, wenn Sie das Gesamtbild für das Unternehmen betrachten, war es echt nur ein minimaler Impact. Wir hatten insgesamt 28 Mio. USD; im Preisindex für das Unternehmen ging es um 1/10 Punkt zurück. Also ein sehr unterschiedlicher Mix in den Geschäftsbereichen. Gute, gute Preisgestaltung bei Industrial. Mittelmäßige Preisgestaltung bei Infrastruktur. Die Preisgestaltung bei Healthcare war etwas niedriger. (mehrere Sprecher) um weniger als 2% gesunken, und normalerweise war das um 3% niedriger. Das hat sich also verbessert.

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Tut mir Leid, was hat sich verbessert? Ich würde gerne wissen, ob Sie (mehrere Sprecher) Produkte hatten?

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

Die Preisgestaltung bei Healthcare.

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Healthcare war besser?

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

Healthcare hat sich verbessert von – die Preisgestaltung war in den letzten paar Jahren um durchschnittlich 3% zurückgegangen. Dieses Quartal ging sie um etwas unter 2% zurück.

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Okay. Gibt es mit Blick auf das restliche Jahr irgendwelche anderen Geschäftsbereiche, bei denen Ihrer Meinung nach die Preisgestaltung ein bisschen bessert tendiert, entweder aufgrund Ihrer eigenen Initiativen oder einfach aufgrund den Markttrends?

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

Ich denke, dass wir uns bei der Preisbildung weiterhin stark auf die Servicebereiche konzentrieren werden, John.

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Okay, vielen Dank.

**Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications**

Michelle, können wir noch eine letzte Frage entgegennehmen?

**Gesprächsleiterin**

Tony Boase, AG Edwards.

**Tony Boase - AG Edwards - Analyst**

Ich wollte nur das Produkt klären --

**Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications**

Tony, wir haben Sie leider verloren.

**Gesprächsleiterin**

Herr Boase, könnten Sie bitte nochmals Sterntaste und Eins auf Ihrem Telefon drücken? Ihre Leitung ist jetzt frei, Herr Boase.

**Tony Boase - AG Edwards - Analyst**

Gut, vielen Dank.

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

Tony, möchten Sie es noch einmal versuchen?

**Tony Boase - AG Edwards - Analyst**

Natürlich. Ich werde es nochmals versuchen. Ich wollte nur ein bisschen Klärung hinsichtlich der Verschiebung des Produkt-Servicemix in der zweiten Jahreshälfte. Ist das aufgrund der Tatsache, dass Sie Produktverkäufe schneller in Service umwandeln können oder ist es nur eine Frage des Timings, als Anlagen dazukam und Sie jetzt besseren Service erhalten? Oder bedeutet es, dass das fantastische Anlagenwachstum in der zweiten Hälfte teilweise etwas nachlassen wird?

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

Ich versuche zu sagen, dass sich die Run Rates für Anlagen fortsetzen. In der zweiten Hälfte, wenn Sie Infrastruktur betrachten -- ich werde Ihnen ein Beispiel geben. Wie Sie wissen, beträgt Infrastrukturanlagen 43% der Umsatzerlöse in der zweiten Hälfte und das ist im Vergleich mit dem Vorjahr praktisch unverändert, und Services macht in der zweiten Hälfte 57% der Umsatzerlöse aus.

Was also geschieht ist, dass unsere Anlagenauslieferungen bei wachsendem Auftragseingang im Laufe der letzten 18 Monate in der zweiten Hälfte des letzten Jahres zugelegt haben. Und damit kam es zu fortgesetzt hohem Volumen von ausgelieferten Anlagen; aber auch hier sind dies Vergleiche mit ziemlich guten Volumen im Vorjahr und dann stabilisiert sich der Service- und Anlagenmix gewissermaßen im zweiten Halbjahr, was die Rentabilität und Margen verbessert.

**Tony Boase - AG Edwards - Analyst**

Und Keith, es tut mir leid, falls ich das überhört haben sollte, aber wie hoch war der Gasturbinenverkauf im Quartal? Oder die Auslieferungen?



Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

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

Ja, wir haben im zweiten Quartal 30 Gasturbinen ausgeliefert.

**Tony Boase - AG Edwards - Analyst**

Und Sie sind noch auf Kurs -- ich habe das nicht richtig gehört --

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

Ja, auf der Energieseite habe ich versucht, zu zeigen, dass wir in der zweiten Hälfte im Hinblick auf unsere Prognosen praktisch auf Kurs liegen. Wir werden in der zweiten Hälfte eine Steigerung der Anlagen im Vergleich zum Vorjahr haben -- eine Sekunde bitte. Sehen Sie, für die zweite Hälfte dieses Jahres hatten wir 89 Anlagen im Plan, verglichen mit 66 im letzten Jahr und die im Auftragsbestand. Wir sind also recht zuversichtlich im Hinblick auf den Plan für Gasturbinen. Wir konnten bei den Gasturbinen einige sehr gute Auftragsaktivität beobachten.

**Tony Boase - AG Edwards - Analyst**

Wenn ich also --

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

(mehrere Sprecher) wird mit nahezu 140 Einheiten dieses Jahr abschließen. Ein ziemlich gutes Geschäft. Ich meine, es ist sehr konkurrenzfähig im Sinne von Margen, aber diese installierte Basis wird aufgebaut und hilft dabei, das zukünftige Servicegeschäft zu entwickeln.

**Tony Boase - AG Edwards - Analyst**

Vielleicht ist das eine etwas verfrühte Frage, aber wie sieht es mit dem Gasturbinenabsatz für 2007 aus?

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

Er sollte etwas höher liegen. Ich habe noch keine endgültigen Zahlen, aber schauen Sie sich die Wirtschaftsaktivität an und die Ausschreibungen und Aufträge, die wir beobachten. Einer der Faktoren ist die fortgesetzte Stärke im Öl- und Gasgeschäft, sie brauchen einige Gasturbinen. Wir haben da also ein ziemlich gutes Geschäftsmodell und sind mit dem kommerziellen Fortschritt weltweit sehr zufrieden.

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

Ich denke, dass Anleger in Bezug auf das Energiegeschäft ein gutes Gefühl haben sollten, da wir jetzt Rückenwind haben und im Laufe der Zeit bessere Vergleiche haben werden. Ich glaube, wir sehen da ziemlich gut aus. Ich möchte nur -- bevor wir gehen, möchte ich nur noch wiederholen, dass, obwohl wir angesichts der ganzen Dynamik auf eine größere Abschwächung von Kunststoff als früher im Jahr angenommen zählen, wir im restlichen Unternehmen ausgezeichnete Dynamik haben.

Und somit denke ich sind wir wirklich sehr zuversichtlich über unsere Voraussagen für das dritte Quartal und für das Jahr und aus diesem Grund sollte Anlegern unser Unternehmen gefallen. Wir haben starke Initiativen, ein gutes operatives Team und meiner Meinung nach eine sehr gute Position im heutigen Umfeld.

**Tony Boase - AG Edwards - Analyst**

Gut, vielen Dank.

**Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications**

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric Q2 Earnings Call

Vielen Dank, Jeff. Vielen Dank alle für Ihre Zeit. Die Informationen der heutigen Telefonkonferenz, sowohl die Transkripte und die Aufzeichnung, stehen auf unserer Website zur Verfügung. Und JoAnna und ich stehen Ihnen noch den ganzen Tag für Anrufe zur Verfügung. Nochmals vielen Dank.

#### Gesprächsleiterin

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

#### 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 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 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.

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