



Transkript der Telefonkonferenz

GE – General Electric 3Q 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Datum/Uhrzeit der Konferenz: 14. Oktober 2005 / 8.30 Uhr ET

Dauer der Konferenz: nicht zutreffend

KONZERNTEILNEHMER**Bill Carey**

General Electric – Vizepräsident für Aktionärspflege und -kommunikation

Jeff Immelt

General Electric – CEO

Keith Sherin

General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

KONFERENZANRUFTEILNEHMER**Jeffrey Sprague**

Citigroup – Analyst

Deane Dray

Goldman Sachs – Analyst

Nicole Parent

Credit Suisse First Boston – Analystin

Ann Duignan

Bear Stearns – Analystin

Peter Nesvold

Bear Stearns – Analyst

Don MacDougall

Banc of America Securities – Analyst

Bob Cornell

Lehman Brothers – Analyst

Steve Tusa

JP Morgan – Analyst

John Inch

Merrill Lynch – Analyst

Scott Davis

Morgan Stanley – Analyst

PRÄSENTATION

Gesprächsleiterin

Guten Tag, meine Damen und Herren. Herzlich willkommen bei der Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im dritten 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 Carey, Vizepräsident für Aktionärspflege und Kommunikation.

Bill Carey – General Electric – Vizepräsident für Aktionsärspflege und -kommunikation

Vielen Dank, Rachel. Guten Morgen, meine Damen und Herren. Herzlich willkommen zu unserer Telefonkonferenz über das dritte Quartal. JoAnna und ich freuen uns, dass wir diese Konferenz heute früh halten können. Ich möchte darauf hinweisen, dass diese Konferenz als Webcast übertragen wird. Sie finden die Materialien unter www.Ge.com/investor. Sie können die Folien und Begleitinformationen herunterladen und die Materialien zu Ihrer Verwendung ausdrucken.

Sollten Sie Probleme mit der Anzeige haben, aktualisieren Sie bitte die Browser-Ansicht. Die Materialien stehen an dieser Stelle zur Verfügung.

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 diese Faktoren genau wie die Weltlage ändern. Deshalb bitten wir Sie, unsere Ausführungen in diesem Licht auszulegen. Heute Vormittag beschäftigen wir uns mit der Geschäftsentwicklung im dritten Quartal. Anschließend werden wir wie gewohnt einen Ausblick auf das vierte Quartal geben und Ihnen am Ende natürlich in einer Fragerunde Rede und Antwort stehen. Heute Vormittag werden Jeff Immelt, unser CEO, und Keith Sherin, Senior Vice President und Finanzvorstand, das Wort an Sie richten. Bitte fangen Sie an, Jeff.

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Gut, Bill, danke schön. Guten Morgen, allerseits. Ich steige direkt in die Geschäftsentwicklung des dritten Quartals ein, das erneut sehr positiv für das Unternehmen verlaufen ist. Die Fundamentaldaten unseres Geschäfts sind unverändert günstig. Der Auftragszuwachs war im dritten Quartal weiterhin hoch, er betrug unternehmensweit 11 %. Die Qualität der Vermögenswerte war stabil und unternehmensweit war hohe Stabilität und Aktivität auf einem sehr hohen Niveau zu verzeichnen.

Nun zum Finanzergebnis des dritten Quartals: Der organische Umsatz erhöhte sich um 8 %, während der Gesamtumsatz um 9 % auf 42 Milliarden US\$ zulegte. Die Erträge stiegen um 15 % auf 4,7 Milliarden. Der Gewinn je Aktie nahm um 16 % auf 0,44 US\$ zu. Die Betriebsgewinnmarge verbesserte sich im Quartal um 1,3 Punkte. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (CFOA) fiel mit einem Anstieg um 51 % sehr hoch aus, während der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit im Industriebereich um 20 % auf 9,2 Milliarden US\$ zunahm. Auf der Grundlage dieser positiven Liquiditätsentwicklung stockten wir unsere Rückkäufe für das Jahr auf mehr als 4 Milliarden auf.

Unsere wachstumsfördernden Maßnahmen erwiesen sich weiterhin als erfolgreich und zeigten zunehmende Dynamik. Die Umsatzerlöse aus dem Dienstleistungsgeschäft stiegen um 9 % an und der CSA-Auftragsbestand beträgt jetzt 83 Milliarden US\$. Die Wachstumsplattformen verbuchten ein Plus von 24 %. Gleichzeitig konnte der Umsatz außerhalb der Vereinigten Staaten im Quartal um 16 % gesteigert werden. All dies belegt, dass die Maßnahmen sich äußerst positiv auf die Geschäftsentwicklung auswirken.

Im Hinblick auf das vierte Quartal und das Gesamtjahr erwarten wir für das Jahr ein organisches Wachstum von 8 %. Wir haben die EPS-Vorgabe bis an das obere Ende der Bandbreite angehoben: 1,81 bis 1,83 US\$. Wir erwarten im vierten Quartal im Industriebereich ein Umsatzwachstum von 10 %. Das bedeutet, dass wir von einem Anhalten der positiven Geschäftslage ausgehen und einen sehr guten CFOA von 20 Milliarden US\$ prognostizieren, was einem Anstieg um über 25 % entspricht und unseren Betriebsplan übertrifft. Die betriebliche Entwicklung war also gut und auch unsere Vorgaben für das vierte Quartal und das verbleibende Jahr sind sehr positiv.

Auf der nächsten Seite sehen Sie noch rasch einige Neukunden. Keith stellt Ihnen gleich die einzelnen Segmente detaillierter vor. Der Bereich Infrastruktur verbessert sich aber weiterhin durch die Technologie. Wir konnten einen Vertrag mit Joint Strike Fighter abschließen, von dem wir uns langfristige Chancen für das Unternehmen versprechen. Continental Airlines beauftragte uns mit den Triebwerken ihrer neuen Boeing 787. Wir können im Infrastruktursegment also weiterhin erfreuliches technisches Wachstum verbuchen.

In der Sparte Healthcare wurden die Kapazitäten im Bereich Informationstechnologie weiter ausgebaut. Wir stimmten dem Kauf von IDX zu. Dadurch erwarten wir eine verbesserte Geschäftsentwicklung in diesem schnell wachsenden Segment. Bei Commercial Finance wurde hohes Vermögenswachstum verbucht. Gleichzeitig profitieren wir jedoch durch das erfolgreiche Angebot von Genworth auf dem Sekundärmarkt weiterhin von unserer Versicherungsstrategie. Das Segment Consumer Finance expandiert weltweit weiter. Wir sind erfreut über die Verbesserung unserer Stellung in Korea. Wir unterzeichneten eine Absichtserklärung über den Kauf eines 25%igen Anteils an Garanti, so dass wir in der Türkei ausgezeichnet positioniert sind. Auf den Philippinen konnte das Geschäft ausgeweitet werden, so dass weltweit weiterhin Wachstum zu verzeichnen ist.

Der Industriebereich kann auf ein besonders positives Quartal zurückblicken. Unser Kunststoffgeschäft in China wuchs um 61 %. Die Margen vergrößern sich weiter, die Security-Sparte verbuchte ein ausgezeichnetes Quartal und die hochwertige Investition in Appliances macht sich weiter bezahlt, wie man an den Margen erkennen kann.

Bei NBC Universal entwickelte sich die Filmsparte gut. Die Today Show hielt ihre führende Stellung und wir sind äußerst stolz auf die Berichterstattung über die Hurrikane. Unsere Zuschauerzahlen steigen aus diesem Grund weiter. Im Quartal gab es zahlreiche hohe Zuwächse, von denen wir Momentum für das Gesamtjahr erwarten. Die Wachstumsvorgabe von 8 % für unsere Schlüsselmaßnahme zur Steigerung des organischen Wachstums wurde erneut erreicht. Wir haben schon immer gesagt, dass Wachstumssteigerungen durch gut ausgerichtete Schlüsselmaßnahmen zu erreichen sind und all diese Schlüsselmaßnahmen zeigen Erfolg. In der Sparte Product Service stiegen die Umsatzerlöse um 9 %. Der Auftragsbestand im Service-Bereich wird größer und wir beobachten eine wirklich breit angelegte Entwicklung in allen Service-Geschäftsbereichen. Darüber sind wir außerordentlich erfreut.

Die Wachstumsplattformen sind weiterhin erfolgreich. Die Segmente Security und Wasser wachsen durch Akquisitionen sowie organische Entwicklung. Öl und Gas verbuchten im Quartal einen ausgezeichneten Auftragsanstieg und hohes Umsatzwachstum. Erneut ergibt sich quer durch diese Plattformen ein organisches Umsatzwachstum von 9 %. Dies belegt, was wir immer gesagt haben: dass sie das Wachstum des Gesamtunternehmens fördern werden.

Die Globalisierung hielt weiter an. Unsere weltweiten Umsätze erhöhten sich um 16 %, was in etwa das Doppelte der Kernzahl ist. Erneut war weltweit eine positive Entwicklung zu verzeichnen: China, Asien, Europa – überall gab es Wachstum. Die Imagination Breakthroughs (Durchbrüche durch Innovation) werden, wie wir meinen, weiterhin etwa einen Punkt an zusätzlichem Wachstum verursachen. Dies ist ein Beispiel für einen Durchbruch durch technische Innovation im Bereich „Clean Coal“. Andererseits fand eine fokussierte Ausdehnung der Konsumentenfinanzierung auf Entwicklungsländer statt. Beide Ansätze erwiesen sich als Erfolg. Damit übergebe ich das Wort an Keith, der Ihnen die Finanzdaten des dritten Quartals vorstellt und einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung gibt. Bitte, Keith.

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Danke, Jeff. Lassen Sie mich mit der Auftragslage beginnen. Wie Sie sehen, verzeichnen wir im Quartal weiterhin einen sehr starken Auftragseingang. Links sind die Aufträge für große Anlagen dargestellt. Dort sind größere Veränderungen zu sehen, die Aufträge für große Anlagen sind im Quartal insgesamt 16 % gestiegen. Wie Sie sehen, erscheinen die Aufträge für große Anlagen manchmal etwas niedrig, doch handelt es sich hierbei um ein hohes Auftragsniveau und der rollierende Durchschnitt des vierten Quartals, der weiter unten in dem Kurvendiagramm abgebildet ist, zeigt die Stärke – der rollierende Durchschnitt ist um 6,9 Milliarden US\$ gestiegen und liegt deutlich über dem des entsprechenden Vorjahreszeitraums.

In der Mitte sehen Sie die Dienstleistungen, die mit einem Wachstum von 13 % im Quartal weiter zugelegt haben. Die segmentübergreifende Stärke ist zu erkennen. Auch hier ein rollierender Durchschnitt des vierten Quartals von 6,9 Milliarden US\$. Dies ist ein hervorragendes Ergebnis für uns. Rechts sehen Sie die Flow-Aufträge. Nach Geschäftsbereich belaufen sie sich im Quartal auf 5 %. Dies stimmt weitgehend mit dem zweiten Quartal überein und der September stimmte weitgehend mit der Quote nach Geschäftsbereichen, die Sie dort sehen können, überein: dem Durchschnitt von 5 %. Also Flow-Aufträge von 5,6 Milliarden US\$ im laufenden Quartal.

Insgesamt belief sich der Auftragseingang im Quartal auf 19,2 Milliarden US\$, dies ist ein Plus von 11 % und bringt hohes Momentum für das gesamte Portfolio.

Als Nächstes möchte ich kurz auf die Qualität des Portfolios eingehen. Hier stehen zwei Kennzahlen zur Verfügung; die Ausfallquoten mit Überschreitung des Fälligkeitstermins um mehr als 30 Tage sind links abgebildet. Sie sehen die Ausfallquoten in der Konsumentenfinanzierung; die Kreditqualität ist nach wie vor gut, wobei die Ausfallquoten durch unser gesichertes Portfolio in Großbritannien leicht ansteigen. Berücksichtigt man jedoch den Rest der Welt, ist das Portfolio de facto unverändert oder leicht rückläufig. In Nordamerika ist die Ausfallquote für einen großen Teil unseres Portfolios um circa 20 Basispunkte auf 4,5 % gesunken. Dies sind erfreuliche Nachrichten.

Die Ausfallquoten bei gewerblichen Finanzierungen sind gesunken. Sie sehen den Vergleich gegenüber dem Vorjahr sowie dem vorhergehenden Quartal. Die keinen Ertrag bringenden Vermögenswerte in der gewerblichen Finanzierung sind rückläufig. Am Quartalsende hatten wir drei Flugzeuge auf dem Boden, einige regionale Jets, die bald platziert werden. Insgesamt ist die Qualität des Portfolios also sehr gut.

Rechts sehen Sie die Ausnutzung, die weiterhin sehr hoch ist. Sie beträgt 87 % in allen Equipment Services-Segmenten und Sie sehen einige Raten für Penske Triebwagen (Ph) und Anhänger. Es ist heutzutage schwer, in diesem Land Ausrüstung für den Transport von Waren und Dienstleistungen zu bekommen. Das Portfolio ist also solide und stabil und die Ausnutzungsraten verleihen uns weiterhin ein gutes Momentum.

Auf der nächsten Seite ist ein bisschen mehr über unsere Art der Unternehmensführung zu erfahren. Wir haben es mit weltweiten Schwankungen zu tun. Links: Jeder weiß, dass die Energiekosten steigen. Also was tun wir? Wir sichern die Margen. Wir haben an Preiserhöhungen gearbeitet. Wir müssen seit mehr als einem Jahr steigende Produktionskosten hinnehmen und unsere Unternehmen machen das auf dem Markt wieder gut. In den Sparten Kunststoffe und Appliances ist uns dies gut geglückt. Darüber hinaus steigern wir die Produktivität. Das haben wir schon immer getan – die Teams arbeiten kontinuierlich an der Senkung ihrer Materialkosten und der Vereinfachung ihrer Organisation. Wenn Sie sich aber das dritte Quartal ansehen, stellen Sie fest, dass unsere Preiserhöhungen den durch die Verteuerung der Rohstoffe entstandenen Druck mehr als ausgeglichen haben und sich die Summe des Quartals auf 59 Millionen US\$ beläuft. Wir kommen also mit dem Problem zurecht und gleichen es durch den Betrieb portfolioübergreifend mehr als vollständig aus.

Der zweite Teil dieser Darstellung illustriert, dass wir häufig etwas ausprobieren. Wir verfügen über die energieeffizientesten Produkte der Welt. Sie werden stark nachgefragt. Denken Sie nur an die H-Turbine mit einer Effizienz von 60 % oder an die EVO-Lokomotive, die bis 2006 ausverkauft ist. Der neue GENx-Motor mit seiner hohen Treibstoffeffizienz wird ein gewaltiger Erfolg sein. Zudem gehen wir dahin, wo Kapital ist. Wir erhöhen die Öl- und Gasaufträge. Im dritten Quartal nahmen sie um 55 % zu. Bei größeren Anlagen ist ein Zuwachs um 16 % zu verzeichnen und wir nehmen bei unseren Humanressourcen eine Neupositionierung und Neuausrichtung vor. Wenn Sie den Auftragseingang des Gesamtportfolios in Regionen mit hohem Energieverbrauch betrachten, sehen Sie bei Öl und Gas ein Plus von 106 %, bei Healthcare von 49 %, bei Luftfahrt von 28 %, und wir erwarten ein Anhalten dieser Ergebnisse. Wir wissen also, wie wir uns in einer Phase steigender Energiekosten verhalten müssen und operieren auf eine Weise, die für die Aktionäre von Vorteil ist.

Rechts geht es um ein ähnliches Thema. Wie allgemein bekannt ist, steigen die Zinsen und werden auch noch weiter steigen. Deswegen halten wir uns altbewährte an Disziplin. Die anteilige Finanzierung in diesem Unternehmen ist ein Muss, der zentrale Leitsatz unserer Risikosteuerung. Wir sind dem AAA-Rating verpflichtet. Wir nutzen Kapital, um die Eigenkapitalrendite zu steigern und sind überzeugt von der Diversifizierung über verschiedene Portfolios, der weltweiten Diversifizierung, der diversifizierten Sicherung von Produkttypen. Wenn Sie sich jetzt diese Kurve ansehen, fällt Folgendes auf: Die kurzfristigen Zinssätze sind zwar gestiegen, doch ist es uns gelungen, die risikobereinigte Spanne in der Konsumentenfinanzierung zu halten und in der gewerblichen Finanzierung zu erhöhen. Dies ist nur ein weiteres Beispiel dafür, wie unsere Betriebsteams sich trotz der Marktschwankungen darauf konzentrieren, dass wir zum Vorteil der Aktionäre operieren. Durch Disziplin und betriebliche Fokussierung werden wir in diesem Umfeld zu den Gewinnern gehören.

Jetzt möchte ich auf das Quartal eingehen. Die Ergebnisse haben Sie der Pressemitteilung entnommen. Wir haben ein phantastisches Quartal verbucht. Die Umsatzerlöse beliefen sich auf 41,9 Milliarden US\$, das ist ein Plus von 9 %. Im Industriebereich wurden 21,6 Milliarden, d. h. +3 %, ausgewiesen. Bereinigt um die Effekte der Olympischen Spiele von 2004 in Athen betrug der Zuwachs 8 %. Durch die Sommerolympiade verbuchten wir einen einmaligen Umsatz von etwa 930 Millionen. So kommt das bereinigte Ergebnis für das Umsatzwachstum von 8 % zustande. Der Umsatz des Segments Financial Services zeigt ein Plus von 16. Im Quartal gab es ausgezeichnete Erträge: 4,7 Milliarden, das ist ein Zuwachs von 15 %. Wir erzielten ein Ergebnis von 0,44 US\$ je Aktie (+16 %). Jeff hat die hervorragende Liquiditätsentwicklung angesprochen. Ich werde Ihnen wenige Seiten weiter die diesbezüglichen Einzelheiten zeigen. Jedenfalls belief sich der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit insgesamt auf 14,7 Milliarden US\$ oder +51 %. Nun zu den Steuern, die im Quartal mit den Erwartungen übereinstimmten: 25,1 % im Quartal für den industriellen Steuersatz. Dies entspricht einem Anstieg um 5,3 Punkte. Im Grunde genommen haben wir kein Gegengewicht zu den günstigen Einigungen, die wir 2004 mit der US-Steuerbehörde (IRS) über den Satz für GE Capital Services erzielten. Er war etwas höher als in diesem Jahr. Jetzt liegt er bei 20,1 %.

Wir erzielen weiterhin Vorteile durch die Restrukturierung des Flugzeugleasing-Geschäfts. Zu den geschätzten Steuersätzen des Gesamtjahres: der Satz Ende des dritten Quartals liegt bei 25,2. Der industrielle Satz um mehr als fünf Punkte angestiegen und der Capital-Satz beträgt im laufenden Jahr 18,6. Das erwarten wir derzeit für das Jahr. Natürlich gibt es noch mehr Fragen im Bereich Steuerplanung, an denen wir ständig arbeiten. Die Geschäftsentwicklung des Quartals war jedenfalls hervorragend. Die Einzelheiten werde ich Ihnen jetzt präsentieren.

Auf der nächsten Seite finden Sie die Ergebnisse des dritten Quartals nach Segmenten. Es handelt sich hierbei um eine Zusammenfassung auf der Grundlage von sechs Geschäftsbereichen. Wie ich bereits sagte, sehen Sie, dass alle sechs Geschäftsbereiche im Quartal ein zweistelliges Betriebsergebnis ausgewiesen haben. Das werde ich an dieser Stelle nicht im Einzelnen durchgehen, aber die Teams haben hervorragende Arbeit geleistet, um zu diesen Ergebnissen zu gelangen und hier sind die Einzelheiten aufgeführt. Auf den nächsten fünf Seiten werde ich Ihnen alle Segment einzeln vorstellen.

Erfolg auf breiter Basis. Die Liquiditätsentwicklung war überwältigend. Der Cashflow im dritten Quartal des laufenden Jahres, links sehen Sie unser Cashflow-Wachstum, im vergangenen Jahr erzielten wir bis Ende des dritten Quartals 9,7 Milliarden. Jetzt gibt es einen Anstieg auf 14,7. Wir profitieren auf zweierlei Weise von GE Capital. Zunächst haben wir die Dividende erneut auf 40 % erhöht, was phantastisch ist. Das ergibt also – über das dritte Quartal circa 2,9 der 5,5. Zudem erhielten wir eine Dividende von 2,6 Milliarden aus den Genworth-Erlösen des Quartals, womit wir die 5,5 des laufenden Jahres erhalten.

Im industriellen Bereich sind es im laufenden Jahr 9,2 Milliarden US\$. Dies ist ein Anstieg von 20 %. Wir erzielen eine ausgezeichnete Umwandlung unserer Nettoeinnahmen in Liquidität. Aus dieser zusätzlichen Liquidität, über die wir für das Quartal und für die Jahresschätzung verfügen, konnten wir den Rückkauf von den prognostizierten 3 Milliarden US\$ auf über 4 Milliarden erhöhen. Im dritten Quartal kauften wir Aktien im Wert von 1,5 Milliarden US\$, so dass wir im laufenden Jahr einschließlich des dritten Quartals jetzt bei 2,2 Milliarden liegen. Im vierten Quartal werden wir mehr als 1,8 Milliarden US\$ auf Rückkäufe verwenden.

Auf der rechten Seite befindet sich die Liquiditätsbilanz, die wir Ihnen vorstellen möchten. Zu Jahresbeginn hatten wir 3,2 Milliarden. Der CFOA, der von der linken Seitenhälfte übertragen wurde, beläuft sich auf 14,7 Milliarden. Wir nahmen Dividendenauszahlungen in Höhe von etwa 7 Milliarden vor. Wir tätigten Aktienrückkäufe für 2,2 Milliarden. Immobilien und Ausrüstung belaufen sich zurzeit auf 1,6 Milliarden. Es wurden Akquisitionen in Höhe von circa 3,5 vorgenommen und die Verschuldung ist leicht gesunken, um 0,3 insgesamt. Der September endet also mit liquiden Mitteln von 3,2 und einer etwas niedrigeren Nettoverschuldung. Die Liquiditätsentwicklung ist also hervorragend und wir halten die Aussichten für die zukünftige Cashflow-Generierung für positiv.

Kommen wir jetzt auf die Kapitalverteilung zu sprechen. Hier sehen Sie zwei Kennzahlen. Auf der linken Seite zunächst die zusätzliche Eigenkapitalrentabilität (IROIC). Sie ist im Grunde genommen ein Frühindikator für zukünftige Veränderungen unserer Gesamtkapitalrentabilität (ROTC). Die Kennzahl ist recht einfach. Sie entspricht der Veränderung des Nettobetriebsergebnisses nach Steuern geteilt durch die Veränderung des Gesamtkapitals. Sie können das Wachstum gegenüber dem Vorjahr erkennen. Es beträgt über 50 %. Die ROTC-Prognose für das Jahr beträgt 16 %. Das ist der Frühindikator. Wir erreichen diese IROIC weiter und erwarten bis zum Jahr 2008 eine Steigerung des ROTC auf 20 %.

Das zweistellige Ertragswachstum und der beschleunigte Aktienrückkauf waren hierfür natürlich von Vorteil und wir werden unsere Versicherungsstrategie fortsetzen. Wie ich vergangene Woche sagte, konzentrieren wir uns verstärkt auf die Aufgabe von Insurance Solutions. Dies wird uns andere Betätigungsmöglichkeiten verschaffen und damit die Chance auf höhere ROEs eröffnen. Mit Genworth und anderen Komponenten von Insurance Solutions sind wir ebenso verfahren.

Auf der rechten Seite ist der freie Cashflow abgebildet. Ein kurzer Überblick über den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit zuzüglich Dividende zuzüglich Investitionsausgaben. Im vergangenen Jahr belief sich der Cashflow auf etwa 5 Milliarden US\$. Dieses Jahr ist auf circa 8 Milliarden gestiegen. Zudem erzielen wir im Grunde genommen Zuwächse durch GE Capital, da wir auf eine Dividende von 40 % zuhalten. Wir haben aus GE Zuwächse durch einen steigenden industriellen Cashflow und die diesjährige Dividendenerhöhung erzielt. Wir sind also bereit und engagiert, die Dividende in Übereinstimmung mit den Erträgen zu erhöhen. Wir waren in der Lage, den Aktienrückkauf zu finanzieren. Wir sind dem Plan für das 15 Milliarden US\$-Programm voraus. Wir werden selektiv Akquisitionen in der Industrie tätigen; die Kapazität dafür liegt bei 4 bis 5 Milliarden US\$ pro Jahr, und zwar nach dem eigenfinanzierten Ausbau der Finanzdienstleistungen durch einbehaltene Gewinne. Das sind also erfreuliche Nachrichten über größere finanzielle Flexibilität bei den liquiden Mitteln als zuvor und wir sind mit diesem Ausblick höchst zufrieden.

Bevor ich gleich auf die Geschäftsbereiche eingehe, zeigen wir Ihnen in demselben Format wie zuvor noch den Ausblick auf das vierte Quartal. Dies ist ein Gesamtrahmen für das vierte Quartal. Wie Sie sehen werden im Profil des vierten Quartal die Trends des dritten fortgesetzt: hohes Bruttowachstum, hohe (unverständlich) Zuwächse beim Gewinn. Auf den nächsten Seiten stelle ich Ihnen die Einzelheiten zu den Geschäftsbereichen vor, doch vorher möchte ich noch einige Punkte hervorheben.

Zunächst haben wir portfolioweit ein solides zweistelliges Betriebsgewinnwachstum angegeben. Ein Segment, das ich gleich ansprechen möchte, ist NBC. Zweitens ist bei Betrachtung des Ausblicks auf das vierte Quartal zu erkennen, dass bei dem Ergebnis der gewerblichen Finanzierungen ein Rückgang um 20 % ausgewiesen ist. Ich möchte jedoch an unser Gespräch in der vergangenen Woche über Genworth erinnern: Wir haben unsere Beteiligung von 52 % auf 27 % verringert. Dies führt zu einer Entkonsolidierung. Wir werden das Ergebnis von Genworth aus unserem Abschluss entfernen und nur den Ertrag des Geschäfts in der Prognose für unsere 27%ige Beteiligung berücksichtigen. Im Grunde genommen werden wir den Umsatz von Genworth nicht mehr zur Verfügung haben. Ohne diesen Effekt auf die gewerbliche Finanzierung erscheint ein weniger ungewöhnlicher Umsatzanstieg um 10 %.

Das zweite Thema, auf das ich näher eingehen möchte, ist NBC. Wir stehen weiterhin durch die Geschäftsentwicklung des Prime-Time-Segments dieses Netzes unter Druck und ich werde Sie auf die diesbezüglichen Einzelheiten aufmerksam machen, wenn wir bei der NBC-Seite angekommen sind. Insgesamt ist das also ein recht gutes Profil für das vierte Quartal. Rechts sehen Sie dann den Ausblick für das Gesamtunternehmen. Die Umsatzschätzung liegt bei etwa 44 Milliarden US\$, das ist ein Plus von 5 %. Der Umsatz im Industriebereich steigt um 10 %, das ist schönes, hohes Bruttowachstum. Die Erträge erhöhen sich um 5,9 bis 6,1 Milliarden. Das ist ein Anstieg um sechs bis neun Prozent. Als wir im ersten Quartal des letzten Jahres unsere Berichtigung für FAS 133 vornahmen, hoben wir die Nettoeinnahmen im vierten Quartal um 250 Millionen an. Vor der Berichtigung lag die betriebliche Veränderung also sowohl bei den Erträgen als auch dem Gewinn je Aktie bei +10 bis 14 %. Dies stimmt wiederum mit dem grundlegenden Wachstum überein, das während des ganzen Jahres verbucht wurde. Bei der EPS-Vorgabe wurde das untere Ende der Bandbreite für das Gesamtjahr angehoben und im vierten Quartal verblieben 0,56 bis 0,58 US\$.

Lassen Sie mich jetzt auf die Geschäftsbereiche eingehen. Ich fange mit Infrastructure an. Wie Sie sehen, verbuchte Infrastructure insgesamt ein phantastisches Quartal. Die Umsatzerlöse beliefen sich auf über 10 Milliarden (+12 %) und der Segmentgewinn stieg um 17 %. Die Kerngeschäftsergebnisse unten links zeigen für die Luftfahrt eine Umsatzsteigerung von 13 % und einen Anstieg des Segmentgewinns um 17 %. Die Luftfahrtbranche entwickelt sich weiterhin recht gut und bringt uns hohes Wachstum. Der Auftragseingang erhöhte sich im Quartal um 25 %.

Der Umsatz legte, wie Sie sehen, um 13 % zu. Dies kam durch die beiden Triebwerke für den Zivilbereich zustande. Wir verbuchten dieses Jahr 371, verglichen mit 323 Stück im Vorjahr, sowie Dienstleistungen. Das Umsatzplus bei Dienstleistungen betrug 7 %. Ohne Berücksichtigung der Garrett-Veräußerung lag es bei 12 %. Die Steigerung des Betriebsgewinns um 17 % war auf Preiserhöhungen, eine gewisse Deflation und die hohe Produktivität in diesem Geschäft zurückzuführen. Insgesamt also ein sehr gutes Ergebnis.

Luftfahrt-Finanzdienstleistungen verbuchten ein ausgezeichnetes Quartal. Sehen Sie den Ertrag von 195 Millionen US\$. Der Bereich profitiert immer noch von dem amerikanischen Arbeitsplatzschaffungsgesetz, das ich zuvor bei den Steuervergünstigungen schon erwähnt habe; diese wurden im Quartal teilweise durch etwa 98 Millionen US\$ Rücklagen nach Steuern ausgeglichen, die wir für Northwest verbuchten, da das Unternehmen in Konkurs ging. Zudem hatten wir etwas höhere Wertminderungen, etwa 50 Millionen nach Steuern mehr als in diesem Segment im Vorjahr. Insgesamt jedoch ein hervorragendes Quartal für Henry und sein Team.

Als Nächstes kommt die Sparte Energie. Sie bleibt solide. Sie sehen, dass das Bruttoergebnis um 8 % und der Betriebsgewinn um 6 % angestiegen sind. Das Volumen erhöhte sich um 17 % und es gab Abwärtsdruck von etwa 8 Prozent auf die Preise. So sieht also die Dynamik auf der Bruttoseite aus, doch war der Dienstleistungsbereich sehr stark. Der Umsatz konnte um 10 % und der Betriebsgewinn um 11 % gesteigert werden. Hier hatten wir ein bisschen mehr erwartet, aber es mussten einige Anlagen übertragen werden. Circa sechs Gasturbinenanlagen wurden in das vierte Quartal verschoben und knapp unter 200 Windanlagen weniger als wir erwartet hatten rutschten in das vierte Quartal. Dies dürfte uns zum Abschluss des Jahres einige Chancen bieten.

Im Energiebereich verzeichneten die Finanzdienstleistungen ein sehr gutes Quartal. Wir hatten solide Zuwächse bei den Öl- und Gasinvestitions-partnerschaften. Hinzu kam, dass Öl und Gas ein überragendes Quartal verbuchten. Der Umsatz stieg um 15 %, der Betriebsgewinn um 9 %; auf dem Markt haben sie ausgezeichnete Arbeit geleistet. Hinzu kommt das Wachstum bei Anlagen und Dienstleistungen, wo der Auftragseingang im dritten Quartal um 55 % zulegte. Anlagen stiegen um 75 % und Dienstleistungen um 33 %. Das sind mehr als 1,1 Milliarden Aufträge und der Bereich ist zu Beginn des vierten Quartals wirklich gut positioniert.

Der Schienenbereich verbuchte ein gutes Quartal. Hier besteht solides Momentum. Wir sind bis 2006 ausverkauft und lieferten 178 EVO-Lokomotiven. Der Service-Bereich war stark. Der Betriebsgewinn blieb ein bisschen hinter dem Umsatzwachstum zurück. Wir haben weiterhin mit den Kosten im Zusammenhang mit EVO und einem geringfügigen Rohstoffpreisanstieg zu tun. Aber das Team hat einen hervorragenden Auftragsbestand und ist im Service-Bereich ausgezeichnet positioniert.

Das Wassergeschäft ist im Grunde genommen das, was nach den Geschäftsbereichen, auf die wir eingegangen sind, im Infrastruktursegment verbleibt. Es wurde im Quartal durch die Hurrikane in Mitleidenschaft gezogen. Der Umsatz wurde um 35% gesteigert. Dies war auf die Akquisition von Ionics, dessen Geschäft floriert, zurückzuführen. Der Betriebsgewinn war gegenüber dem Vorjahr um circa 4 Millionen US\$ rückläufig. Es gab also Auswirkungen des Hurrikans auf unsere Kunden in der Region. Außerdem haben wir weiter in das Geschäft investiert, wobei auch einige Investitionen auf akquisitionsbedingte Integrationskosten entfielen. Wenn Sie bei diesem Segment bleiben und sich das vierte Quartal ansehen, erkennen Sie, dass die Luftfahrt weiterhin, bedingt durch den zivilen Bereich, stark zulegt. Der Verteidigungsbereich ist nach wie vor etwas schwach. Energie ist mit 10 bis 15 % sehr stark. Die wichtigste Antriebskraft werden die Dienstleistungen mit einem Plus von mehr als 25 % sein. In dem Quartal werden fünf oder sechs mehr Gasturbinenanlagen übertragen als letztes Jahr und Windanlagen werden im vierten Quartal erneut groß herauskommen.

Für den vertikalen Bereich Financial Services dürfte das Quartal weiterhin gut verlaufen. Die Sparte Gas ist mit einem hohen Auftragsbestand, Umsatz und einer Betriebsgewinnsteigerung von mehr als 20 % gut für ein hervorragendes Quartal positioniert. Auch der Schienenbereich verfügt durch die EVO-Lieferungen und das Service-Wachstum über einen ausgezeichneten Ausblick. So ergibt sich der Ausblick für das ganze Segment mit einer Gewinnsteigerung um etwa 15 %.

Jetzt komme ich zum Bereich Commercial Finance. Er hat ein phantastisches Quartal verbucht. Wenn Sie sich die Gesamtergebnisse des Segments ansehen, ist auch das Geschäft von Mike Neal berücksichtigt, einschließlich der Versicherungsbereiche, die an ihn berichten. Der Umsatz ist um 16 % gestiegen und der Segmentgewinn um 28 %, während das Vermögen sich um 22 % verringert hat. Die Vermögensangabe für das konsolidierte Gesamtsegment kommt erneut durch die Genworth-Entkonsolidierung zustande. Das Vermögen des Geschäftsbereichs Commercial Finance ist, wie Sie sehen, um 4 % gestiegen. Durch die Entkonsolidierung von Genworth nahmen wir zum Ende des dritten Quartals circa 83 Milliarden US\$ an Vermögen aus der Bilanz heraus.

Bei den prozentualen Veränderungen für Commercial Finance ohne den Versicherungsbereich sehen Sie eine Umsatzsteigerung von 9 % und eine Steigerung des Segmentgewinns um 19 %: ein hervorragendes Quartal. Sie können erkennen, dass das Wachstum von unten kam. Die Geschäftsbereiche Capital Solutions und Immobilien verbuchten 444 Millionen US\$ an Erträgen oder +26 % bzw. 343 Millionen oder +40 %.

Alle Geschäftssegmente von Capital Solutions wachsen weiterhin. Das Volumen war mit einem Plus von 30 % hoch. Wir verbuchten hohes Kernwachstum und niedrigere Verluste. Ein kleiner Vorteil entstand durch die Akquisitionen von City Cap (Ph) und Bombardier. Doch stieg das Vermögen in diesem Segment um 9 % an und wir beobachten positive wirtschaftliche Aktivität.

Wir verwalten weiterhin das Immobilienportfolio. Das Vermögen verringerte sich, da wir unverändert von niedrigen Cap-Sätzen profitieren. Insgesamt war das Volumen jedoch hoch. Es ist um mehr als 50 % gestiegen und das Team ist mit Vermögen im Wert von 35 Milliarden US\$ in einer guten Ausgangsposition für das vierte Quartal. Die Nettoeinnahmen im Versicherungsbereich: 239 Millionen. Hier gibt es in Wirklichkeit zwei Teilbereiche. Der Geschäftsbereich Insurance Solutions wurde durch den Hurrikan in Mitleidenschaft gezogen. Das haben wir in der vergangenen Woche bekannt gegeben – Katrina und Rita werden uns 377 Millionen nach Steuern kosten. Für Katrina haben wir dies mit einem Branchenverlust von 40 Milliarden US\$ angesetzt. Die Verpflichtungen im Personenbereich haben wir begrenzt. Wir bieten keine Hochwasserdeckung. Wir gehen davon aus, dass wir in dieser Hinsicht sicheren Grund erreicht haben und haben alle Risikomodelle diesbezüglich konsultiert. Wir meinen also, dass dies im Quartal erfasst ist. Glücklicherweise wurde dieser Faktor teilweise durch den Gewinn aus dem Sekundärverkauf von Genworth ausgeglichen. Wir haben unsere Beteiligung von 52 % auf 27 % verringert, was zu einem Nachsteuergewinn von 254 Millionen US\$ führte. Der Versicherungsbereich ist also im Quartal um etwa 120 Millionen US\$ gestiegen. Im Grunde genommen hatten wir durch Insurance Solutions zusätzliche Verluste, die durch den einmaligen Ertrag aus Genworth im Quartal ausgeglichen wurden.

Die Dynamik des vierten Quartals sieht also so aus, dass Capital Solutions insgesamt um 10 bis 15 % zulegen, wobei anhaltendes, breit angelegtes Wachstum und hohe wirtschaftliche Aktivität in allen Geschäftslinien zu beobachten waren. Immobilien legten um 20 % zu; das Portfolio wird weiter verwaltet und wir setzen zu Beginn des vierten Quartals die betriebliche Versicherungsstrategie fort.

So erhalten wir als Ausblick auf das vierte Quartal einen Gesamtsegmentgewinn von +20 %. Als Nächstes kommt der Industriebereich. Er hat ebenfalls ein phantastisches Quartal verbucht. Das Team hat es geschafft. Sehen Sie: der Umsatz ist um 8, der Segmentgewinn um 56 % gestiegen. Die Geschäftsentwicklung im Konsum- und Industriebereich ist unverändert sehr gut; der Umsatz hat sich um 3 % und der Betriebsgewinn um 20 % erhöht. Es ist gelungen, Preiserhöhungen zu erzielen, die die Verteuerung der Rohstoffe übertreffen: circa 40 Millionen Vorteil für das Segment. Appliances vergrößert seinen Anteil im High-End-Bereich weiter, wobei die Marke Monograms um 17 % zulegt. Insgesamt verloren wir circa einen Anteilspunkt, da wir am unteren Ende weiterhin das Preis-Linien-Verhältnis verändern.

Das Gewinnwachstum des Segments war hauptsächlich auf den Industriebereich zurückzuführen. Er verzeichnete weltweit eine ausgezeichnete Geschäftsentwicklung. In Asien (Ph) war für den Industriebereich ein Plus von mehr als 40 % zu verbuchen. Große Motoren stiegen um fast 20 % und die Sparte Appliances konnte einen Anstieg des Betriebsgewinns um circa 9 % verbuchen. Also ein gutes Quartal für den Bereich. Kunststoffe schnitt, wie Sie sehen, ausgezeichnet ab. Der Betriebsgewinn belief sich auf 103 Millionen US\$. Wir profitieren weiterhin von den deutlichen Preisinitiativen, die wir unternommen haben, um mit der Verteuerung der Rohstoffe zurechtzukommen.

Der Umsatz stieg im Quartal um etwa 20 %, während das Volumen um circa 8 % rückläufig war. Sie sehen, dass wir die anhaltende Volatilität in diesem Bereich bewältigt haben. Benzol war mit einem Preis von 2,83 je Gallone im Quartal billiger als im vergangenen Jahr, doch erwarten wir weiterhin Schwankungen. Im Oktober erreichten wir 3,10 US\$ je Gallone. Es gibt also weiterhin Schwankungen. Der positivste Aspekt des Bereichs Kunststoffe ist meiner Meinung nach das Volumen. Das Auftragsvolumen in Tonnen im dritten Quartal betrug, wie schon im vergangenen Jahr, etwa 5.500 metrische Tonnen pro Tag. Es wird durch den Pazifikraum angekurbelt, Polymere gleichen Automobile aus, die um etwa 9 % rückläufig waren, und insgesamt erhöhte sich unser Auftragsbestand um mehr als 20.000 metrische Tonnen und liegt zum ersten Mal seit dem dritten Quartal 2004 bei über 100.000 metrischen Tonnen. Wir halten unsere Positionierung in diesem Bereich also für ausgezeichnet.

Anlagendienstleistungen verbuchten mit Einnahmen von 66 Millionen US\$ gegenüber 35 Millionen US\$ ein erfolgreiches Quartal. Alle wirtschaftlichen Entwicklungen, d. h. höhere Ausnutzung, Vorteile durch die Flottenverwaltung, führten zu diesem Ergebnis. Security schnitt ebenfalls hervorragend ab. Ein Umsatzplus von 99 %, ein Betriebsgewinnanstieg von über 100 %, bedingt sowohl durch Akquisitionen als auch durch Kernwachstum. Sehen wir uns also das vierte Quartal für dieses Segment an. Wir meinen, dass die Auftragsquoten ein hohes Umsatzwachstum stützen. Der Auftragseingang stieg im Quartal um 8 %. Der Konsum- und Unternehmensbereich dürfte ein Plus von über 20 % verzeichnen; Kunststoffe sollten um etwa über 15 % zulegen, da wir davon ausgehen, dass die Preise (unverständlich) weiterhin über das Inflationsniveau anheben werden. Im Bereich Kunststoffe sind die Vergleichszahlen im vierten Quartal schwieriger. Ich möchte daran erinnern, dass dies im vergangenen Jahr praktisch das erste Quartal war, in dem wir die Vorteile der Preismaßnahmen nutzen konnten, die wir im Jahresverlauf ergriffen hatten. Anlagendienstleistungen dürften ebenfalls ein exzellentes Quartal mit anhaltend guter Ausnutzungsquote verbuchen. Insgesamt lautet der Ausblick für das Segment also: +20 %.

Kommen wir jetzt zu Healthcare. Healthcare hat ein phantastisches Quartal verbucht. Dies wird deutlich, wenn Sie den Umsatzanstieg von 7 % und die Segmentgewinnsteigerung von 17 % betrachten. Die Betriebsgewinnmarge stieg von 15,1 auf 16,5. Das ist eine ansehnliche Ausdehnung der Gewinnmarge. Die Auftragslage ist hervorragend. Insgesamt sind die Aufträge für den Geschäftsbereich um 8 % gestiegen. Im Technologiegeschäft verbuchten wir eine hohe Anzahl an Anlagenbestellungen, insgesamt +9 %. VCT fiel mit einem Zuwachs von 39 % sehr gut aus. Wir verzeichnen eine hohe Nachfrage nach dem VCT-Produkt. Die Aufträge stiegen im Quartal um mehr als 300 %, mehr als 160 Stück im Quartal und im laufenden Jahr über 440 Stück bei einem erfreulichen Auftragsbestand. Ultraschall entwickelt sich weiterhin sehr gut: +18 %. Dadurch konnte MR ausgeglichen werden, das aufgrund der weltweit leicht nachlassenden Lage um etwa 5 % nachgab.

Europa und Asien sind nach wie vor solide. Die Auftragseingänge in Europa im Technologiebereich erhöhten sich um 11 %. In China war ein Zuwachs von 10 % und in Japan von 17 % zu verzeichnen. Die Sparte Biowissenschaften kann auf ein überzeugendes Quartal zurückblicken. Das Umsatzwachstum für medizinische Diagnostik betrug 10 %, Proteintrennung 16 % und auch der Dienstleistungsbereich floriert hier. Insgesamt schätzen wir das Quartal also positiv ein. Nun zum Ausblick. Wir erwarten im vierten Quartal einen Anstieg des Betriebsgewinns um 20 % durch erfolgreiche Entwicklung in den Bereichen Biowissenschaften und Dienstleistungen und anhaltendes, breit angelegtes Wachstum im Anlagenbereich.

Rechts sehen Sie die Konsumentenfinanzierung. Ein weiterer Bereich und ein weiteres Team, die ein ausgezeichnetes Quartal verbuchen konnten. Bei den prozentualen Veränderungen ist eine Umsatzsteigerung um 22 %, eine Segmentgewinnzunahme um 19 % und ein Vermögensanstieg von 25 % zu erkennen. Das Team profitierte weltweit von Kernwachstum. Die Gewinnsteigerung des Segments war auf das Kernwachstum in Höhe von über 100 Millionen US\$ zurückzuführen. Etwa 40 Millionen aus Akquisitionen wurden teilweise durch eine Verringerung der Besicherung um circa 20 Millionen ausgeglichen. Es gab überall hohes Kernwachstum. Sie sehen ja die Zahlen. In Amerika war ein hoher Vermögenszuwachs zu verzeichnen. Die Nettoeinnahmen stiegen stark an, es gab Kernwachstum. Allein unser Eigenmarken-Kreditkartengeschäft in Nord- und Südamerika generierte 25 Punkte dieser Veränderung um 46 Punkte. Das Vermögen ist Europa steigt weiter und die Nettoeinnahmen haben sich um 11 % erhöht. Wir sind in Osteuropa, Frankreich und Spanien sehr erfolgreich. Dadurch wird die stockende Entwicklung auf dem britischen Markt, insbesondere bei britischen Wertpapieren (technische Schwierigkeiten), ausgeglichen – ja sogar mehr als ausgeglichen. Und in Asien wurde eine Vermögenssteigerung um 70 % erzielt, die Nettoeinnahmen wuchsen um 15 %. Unsere Akquisitionen entwickeln sich, wie auch unsere Partnerschaft mit Hyundai, weiterhin gut und die Akquisition von Apeg (Ph) in Australien erweist sich ebenfalls als positiv.

Das Team ist deutlich auf disziplinierte Risikosteuerung ausgerichtet. Im Ausblick auf das vierte Quartal sehen Sie, dass das Segmentergebnis um über 20 % steigen soll, was auf anhaltendes weltweites Vermögenswachstum und erfolgreiche Risikosteuerung zurückgeführt wird.

Jetzt folgt ein Überblick über NBC. NBC hat ein gutes Quartal verbucht, in dem sich die Vorteile der Kombination mit Universal zeigten. Der Umsatz war um 26 % rückläufig. Man muss erneut die Vergleichszahlen berücksichtigen – sie stammen aus dem vergangenen Jahr, in dem in diesem Quartal die Olympischen Sommerspiele stattfanden und für einen Umsatz von circa 930 Millionen sorgten. Ohne diesen Effekt wäre ein Rückgang um 4 % zu verzeichnen. Der Segmentgewinn konnte um 13 % gesteigert werden. Die Entwicklung der Filmsparte war sehr gut. In diesem Bereich war der Umsatz in etwa gleich hoch wie im Vorjahr. Eine ähnliche Anzahl an Filmen wurde im Quartal veröffentlicht, doch der Betriebsgewinn erhöhte sich durch verbesserte Margen um circa 50 Millionen US\$. Das war also eine phantastische Entwicklung.

Der Nachrichtenbereich schneidet gut ab. Die Today Show konnte ihre Führungsposition ausbauen. CNBC erzielte sowohl durch neue Programme als auch durch höhere Abonnementgebühren eine ausgezeichnete Betriebsgewinnentwicklung. Wir erwarten weiterhin eine positive Entwicklung im Unterhaltungsangebot über Kabel und das Prime-Time-Segment des Netzes befindet sich in einem schwierigen Zyklus. Wir haben den Eindruck, dass wir mit dem neuen Serienangebot im Herbst Fortschritte machen. In den ersten drei Wochen kamen sechs von 20 Shows unter den führenden 20 für die Altersgruppe 18 bis 49 Jahre von uns. Auf den Nebenmärkten hat sich gegenüber dem zweiten Quartal eine Verbesserung abgezeichnet. Dieser Bereich war im dritten Quartal um etwa 7 % rückläufig. Das ist eine Verbesserung und wir werden mit dieser Dynamik zum Jahresende und dem Start in das neue Jahr zurechtkommen.

In der unteren Hälfte der Darstellung versuchen wir die verschiedenen Gewinnströme bei NBC Universal aufgeschlüsselt zu zeigen. Auf der linken Seite sehen Sie, dass etwa 30 % unseres Betriebsgewinns aus dem Prime-Time-Segment zuzüglich der Sender zuzüglich der TV-Produktionen stammen. (unverständlich) das Netz. Im dritten Quartal waren dies etwa 30 %, was einem Rückgang um etwa 11 % entsprach. Doch die anderen 70 % des Geschäfts entwickeln sich ausgezeichnet. Damit meine ich Nachrichten, Kabel, Filme, Parks: 68 % des Betriebsgewinns und ein Anstieg um über 30 %. Man kann erkennen, wie dadurch die insgesamt 13%ige Steigerung des Segmentgewinns im Quartal zustande kommt. Für das Gesamtjahr lautet die Schätzung heute etwa – dass 30 % des Betriebsgewinns aus dem Prime-Time-Segment kommen und Sender und TV-Produktionen um etwa 25 % rückläufig sind. Und circa 70 % des Betriebsgewinns aus dem verbleibenden Geschäft werden einem Anstieg von 50 % entsprechen, so dass sich für das Jahr ein Betriebsgewinn von etwa 3 Millionen US\$ oder + 15 % ergibt.

Rechts haben wir uns bemüht, ein Profil für 2006 zu entwerfen. Wir werden unsere detaillierten Planungen in den nächsten sechs Wochen abschließen, doch auf der Grundlage unserer heutigen Kenntnisse ist dies unsere Einschätzung des Ausblicks für das nächste Jahr. Das Prime-Time-Segment sowie Sender und TV-Produktionen werden um etwa 20 bis 25 nachgeben. In der ersten Hälfte des nächsten Jahres werden die Vergleichszahlen weiterhin schwierig sein, bevor sie sich danach deutlich verbessern. Wir stellen die Programmstruktur im Prime-Time-Bereich um und sind mit den Fortschritten, die wir erzielt haben, zufrieden. Dies ist ein Prozess und wir arbeiten weiter an der neuen Programmgestaltung. Die verbleibenden 70 % des Geschäftsbereichs werden um 10 bis 15 % wachsen. Wir werden die gute Geschäftsentwicklung dieses Jahres fortsetzen. Der Kabelbereich soll um 20 % wachsen und der Filmbereich um 15 bis 20 %. CNBC, MSNBC, Parks: alle im Aufwärtstrend. Jetzt wird Jeff Ihnen erklären, wie all dies mit der Gesamtplanung für 2006 zusammenhängt, die wir Ihnen im Dezember vorstellen werden, doch ich wollte Ihnen eine Skizze, einen Rahmen, für die Einschätzung von NBC bieten und Ihnen zeigen, dass wir im Kontext des gesamten Unternehmens GE sehr zufrieden mit unserer Situation und der Gesamtentwicklung von NBC sind.

Im Ausblick für das vierte Quartal wird der Segmentgewinn um etwa 15 % sinken und wir werden uns ganz auf die Neugestaltung des Programms konzentrieren. Damit übergebe ich wieder an Jeff, der Ihnen noch einige Dinge mitteilen möchte.

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Sehr gut, Keith. Danke. Ich möchte schnell einige Initiativen vorstellen. Sie wissen, dass die Organisationsstruktur, die wir im Juli umgestellt haben – wir sprachen darüber –, in gutem Zustand ist. Die Mitarbeiter füllen ihre Positionen aus und sorgen für Fortschritte. Unserer Meinung nach erhalten wir so wirklich die Möglichkeit, große Talente zur Förderung von Wachstum, Initiativen und Leistung einzusetzen. Die Risikodisziplin wird aufrechterhalten und wir sind überzeugt, dass das Tempo gesteigert und die Kosten gesenkt werden können.

Im Hinblick auf Infrastructure machen wir bereits Fortschritte bei weltweiten Projekten und Schlüsseltechnologien, wie z. B. der Entsalzung. Im Industriebereich arbeiten wir an wertsteigernden Verkaufsstrategien, wofür die Olympischen Spiele ein wichtiges Beispiel sind. Für den Umsatz bei gewerblichen Finanzierungen erhalten wir die Möglichkeit, wichtige vertikale Bereiche weiter zu fördern, die betriebliche Exzellenz sowie Finanzierungspotenzial mit sich bringen.

In Bezug auf die Kosten erwarten wir wirklich, in den nächsten Jahren Kosten in Höhe von etwa 1 Milliarde US\$ einzusparen. Sie stammen aus Hunderten von Projekten, die von der Zusammenlegung von Dienstleistungen über Senkung der Gemeinkosten bis hin zu Logistikverbesserungen und verringerten Verwaltungskosten reichen. Auch hier meinen wir, dass wir Synergieeffekte sowohl beim Umsatz als auch bei den Kosten erzielen können und gehen davon aus, dass unser Momentum dadurch verstärkt wird, wenn wir in dem aktuellen Umfeld agieren.

Sehen Sie sich unseren Ausblick an. Wir sind fast bereit, um unsere detaillierte Betriebsplanung für 2006 zu beginnen, die wir Ihnen im Dezember vorstellen werden. Im Jahr 2005 erhalten wir, wie Keith erläutert hat, erneut 1,81 bis 1,83, d. h. ein Plus von 12 bis 14 %. Wir erwarten, dass das Jahr 2006 sich erfreulich im Bereich von 10 bis 15 % präsentieren wird. Auf der rechten Seite sehen Sie, dass dies wirklich auf den Schlüsselsegmenten und deren Momentum basiert. Die Geschäftsbereiche von Infrastructure machen etwa 30 % von GE aus. Unserer Ansicht nach sind sie in sehr gutem Zustand, was durch das hohe weltweite Wachstum, gewaltigen Service-Auftragsbestand und anhaltende Produktivität gefördert wird. Diese Kombination ist hervorragend, wenn wir zukünftig das Wachstum steigern wollen.

Gewerbliche Finanzierungen machen etwa 25 % von GE aus und sind ebenfalls hervorragend positioniert, um eine langfristige Ertragsentwicklung zu erzielen, die wirklich auf weltweitem Wachstum und solider Vermögensqualität basiert; diese gehören zu den besten, die wir in unserer Geschichte jemals gesehen haben. Konsumentenfinanzierungen stellen etwa 15 % von GE. Auch hier gibt es sehr solides Momentum, da die weltweite Plattform weiter ausgebaut wird und wir bereits eine Reihe von Akquisitionen abgeschlossen haben, die ausgezeichnet werden (Ph) und die Run-Rate von 2005 wird in 2006 fortbestehen, so dass das Geschäft für das kommende Jahr ein gutes Momentum aufweist.

Im Industriebereich schätzen wir die Situation erneut ähnlich ein. Er entspricht etwa 10 % des Unternehmens und weist anhaltende Margenzuwächse und hohe Produktivität auf. Unserer Ansicht nach stehen diesen Geschäftsbereichen einige ihrer höchsten Erträge bevor. Bei Healthcare (10 % des Unternehmens) ist es erneut ähnlich. Solides Ertragswachstum, das durch Globalisierung wirklich gefördert wird, und eine sehr diversifizierte Gesundheitssparte, die auf einem unserer Ansicht nach recht guten Markt steht und aus technischer Sicht gut positioniert ist. Keith hat NBC Universal angesprochen. Der Bereich steht für 10 % unserer Erträge und dies dürfte im nächsten Jahr in etwa unverändert sein, solange wir mit Problemen bei Prime-Time zu tun haben, die Bilanz des Portfolios aber positiv ist. Auf dem Weg zum vierten Quartal erkennen wir also erneut hohe Auftragsraten, guten Auftragsbestand im Dienstleistungsbereich, sehr gute Vermögensqualität und sehr hohen Cashflow. Dies bedeutet für uns hohe zukünftige Flexibilität.

Nun eine abschließende Zusammenfassung. Es gab im Quartal durch die Hurrikane und ähnliche Faktoren gewisse Schwankungen, doch Sie wissen, dass wir im Jahr 2005 erfolgreich sein werden. Daran zeigt sich wirklich die geballte Kraft von GE. Ich denke, dass eine langfristige Geschäftsentwicklung im Jahr 2006 und danach sich angesichts unseres Dienstleistungs-Auftragsbestands, unserer weltweiten Position und der Exzellenz des Geschäfts gut prognostizieren lässt. Wir steigern die Produktivität. Dies sind meiner Meinung alles gute Vorzeichen für unsere Zukunft. Hohe Kapitaleffizienz. Wir haben immer davon gesprochen, wie viel zusätzlichen freien Cashflow wir haben werden, sobald wir die von der Muttergesellschaft unterlegte Verschuldung getilgt haben. Die Nutzung dieser Mittel zur Steigerung des Gewinnanteils verleiht uns hohe finanzielle Flexibilität und dann auch eine solide Bilanz. AAA, großartige Mitarbeiter, großartige Kultur. Wir sind stolz auf das Team, das auf dem besten Weg ist, die Ertragsziele zu erfüllen und hohe Transparenz bis ins nächste Jahr schafft. Bill, ich übergebe das Wort wieder an dich, damit du ein paar Fragen beantworten kannst.

Bill Carey – General Electric – Vizepräsident für Aktionsärspflege und -kommunikation

Gut, Jeff, Keith, vielen Dank. Rachel, könntest du jetzt bitte die Fragerunde eröffnen?

FRAGERUNDE

Gesprächsleiterin

(OPERATOR-ANWEISUNGEN) Jeffrey Sprague, Citigroup.

Jeffrey Sprague – Citigroup – Analyst

Vielen Dank. Guten Morgen, allerseits. Jeff und Keith, könnten wir vielleicht noch etwas genauer auf das Problem der Preise, Kosten und der Inflation eingehen? Nach einem ersten Blick auf Ihre Stellungnahme zu Preisen und Kosten hätte ich gerne geklärt, ob damit das Gesamtunternehmen gemeint war oder nur die Segmente Appliances und Kunststoffe.

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Das galt für alle Industriebereiche außer NBC, Jeff.

Jeffrey Sprague – Citigroup – Analyst

Wenn ich Sie richtig verstanden habe, sagten Sie, dass der Preis im Energiebereich um 8 % gesunken ist. Dies ist wahrscheinlich zu einem großen Teil auf alte Auftragsbestände und Ähnliches zurückzuführen. Ich würde gerne wissen, wie die Preisgestaltung bei den Neuaufträgen aussieht und wann Ihrer Meinung nach vielleicht ein Wendepunkt erreicht sein wird.

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Wir sehen weiterhin Druck auf die weltweiten Energiepreise. Ich glaube, dass der Preis je Auftrag im Quartal um 14 % gesunken ist. Dieses Geschäft ist sehr wettbewerbsintensiv. Ich denke, dass wir uns im Stückbereich weiter auf die Situation zubewegen, die der vor der Blase entspricht, damit müssen wir aus Sicht der Kosten und des Wettbewerb zurecht kommen. Im Dienstleistungsbereich sind die Preise recht gut. Die gilt auch für den Öl- und Gasbereich. Doch die Stückpreise bei Gasturbinen sind weltweit recht konkurrenzfähig.

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Meiner Ansicht nach ist das so ähnlich wie – wenn wir uns in die Zeit am Ende der Blase zurückversetzen, vielleicht ins Jahr 2002, dann meine ich, dass wir einen Rückgang der Preise und eine Stabilisierung bei etwa 60 bis 80 je Stück erwarteten. De facto gibt es heute höhere Stückzahlen

als wir erwartet hatten. Doch wie Keith sagte: die Preise sind konkurrenzfähig geblieben, so dass das Gasturbinengeschäft die Gewinnschwelle mit einigen hundert Millionen Dollar erreichen wird. Doch das Dienstleistungsmodell erweist sich unverändert als positiv und das dürfte für diesen Bereich zukünftig sehr attraktiv sein.

Jeffrey Sprague – Citigroup – Analyst

Noch eine weitere Frage zu diesem Thema. Die Zahlen zur Auftragslage hören sich wirklich recht gut an. Ich frage mich nur – ich beziehe mich jetzt praktisch allgemein auf das Gesamtunternehmen. Gibt es denn Ihrer Einschätzung nach irgendwelche Anzeichen für ein Nachlassen der Nachfrage durch die Versuche von Ihnen und anderen, den allgemein beobachteten Kostendruck über die Preise an den Markt weiterzugeben?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Jeff, ich meine, dass wir in den Bereichen Kunststoffe und Appliances eventuell einen gewissen Anteil verloren haben könnten. Wir haben uns sozusagen auf die Margen konzentriert. Doch wenn man sich mal die Rohstoffpreise auf weltweiter Grundlage ansieht, stellt man fest, dass sie derzeit recht hoch ausfallen, wie Sie wissen. Dies gilt auch für Oktober. Die Markttransparenz in China dürfte in einem Geschäftsbereich wie Kunststoffe so hoch sein wie sonst nirgends auf der Welt. Unsere Auftragsengänge sind in China im Kunststoffgeschäft zu höheren Preisen um 50 bis 60 % gestiegen. Ich denke also wirklich, dass wir es noch nicht mit ernsthaften Problemen zu tun haben.

Jeffrey Sprague – Citigroup – Analyst

Hervorragend. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst

In der Pressemitteilung ist eine interessante Aussage zu finden, zu der ich gerne Ihre Meinung erfahren würde. Dort sagen Sie, dass weiterhin zusätzliche Möglichkeiten geprüft werden, um Barmittel an die Aktionäre weiterzuleiten. Was meinen Sie damit konkret? Es gab gewisse Spekulationen über eventuelle Partnerschaften in einigen der alten Industriebereiche. Aber wie weit sind Sie damit gekommen?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Wissen Sie, Deane, bei genauerer Betrachtung sagen wir – wir planen wirklich keine Veränderungen des Portfolios an sich, große Veränderungen des Portfolios, abgesehen von unserer anhaltenden Ausrichtung auf den Versicherungsbereich und Insurance Solutions. Ein Thema, auf das wir schon immer hingewiesen haben, ist die Kapitaleffizienz dieses Unternehmens. Wenn Sie sich einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von mehr als 20 Milliarden US\$ und Investitionsausgaben von 3 Milliarden US\$ ansehen, dann haben Sie den Delta-Faktor, der die wahre Stärke des Unternehmens ausmacht. Wir sehen uns die Dividenden an, wir sehen uns die Rückkäufe an und schließlich werden unsere Akquisitionen in der Industrie sehr opportunistisch sein. Mit anderen Worten: Wir erreichen für dieses Unternehmen ein organisches Wachstum von 8 %. Wir benötigen nicht viele Abschlüsse, um das zu steigern. In dieser Hinsicht können wir also sehr opportunistisch sein. Ich gehe davon aus, dass im Bereich zwischen diesen 20 und 3 für uns viele Möglichkeiten bleiben, um etwas für unsere Aktionäre zu tun. Mit Ausnahme unserer erklärten Ausrichtung auf den Versicherungsbereich und Insurance Solutions betreiben wir also den Rest des Industrieportfolios mit hoher Effektivität.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst

Noch eine Anschlussfrage: Sie sagen, dass Sie opportunistische Akquisitionen im industriellen Bereich in Erwägung ziehen. Manche Bewertungen ihrer strategischen Wachstumsplattformen – egal ob Wasser, Security oder Öl- und Gasdienstleistungen – könnten allmählich etwas überhöht sein. Hat dies Ihre Erwartungen und einen Teil der Geschäftsentwicklung in diesem Bereich gebremst?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Natürlich. Sie wissen sicherlich, Deane, dass wir beim Abschluss einiger Geschäfte gegen Ende letzten Jahres gesagt haben, dass diese uns genug Gewicht verleihen, um auf jenen Märkte eigenständig zu wachsen, damit wir anschließend mit der Zeit sozusagen opportunistischer sein könnten. Mit dem erreichten Punkt sind wir zufrieden. Wir sind noch nicht fertig und wir gehen davon aus, dass wir diese Plattformen weiter ausbauen können, aber der Ausbau wird sich über einen langen Zeitraum erstrecken und organisch bei hohen Margen, hohem Cashflow und hohen Erträgen stattfinden.

Gesprächsleiterin

Nicole Parent, Credit Suisse First Boston.

Nicole Parent – Credit Suisse First Boston – Analystin

Jeff, ich frage mich eines – Ich weiß, dass es sich hier nicht um große Dimensionen handelt, aber könnten Sie ein bisschen mehr zu den strategischen Zielen in Bezug auf IDX Systems sagen? Alliance Imaging hat, ich glaube gestern, von einer Überkapazität von Bildgeräten auf dem Markt gesprochen. Schätzen Sie die Marktlage ähnlich ein?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Wissen Sie, Nicole, ich würde sagen, dass uns das IT-Segment des Gesundheitssektors immer zugesagt hat. Wir sind 1998 in diesen Bereich eingestiegen. Wir haben de facto eine Strategie verfolgt, die in den Kliniken begann und sich dann in die Unternehmen fortsetzte. In Bereichen wie Radiologie, Kardiologie und Ähnlichem hatten wir Erfolg. IDX verleiht uns in erster Linie einen stärkeren Unternehmensschwerpunkt und was uns an IDX gefallen hat, war, dass ein großer Umsatzanteil aus dem Dienstleistungsbereich stammt. Dadurch erhalten wir einige weltweite Möglichkeiten und es fügt sich einfach gut ein – es ist eine gute Ergänzung. Es gibt keine echten Überschneidungen. Deswegen meinen wir, dass wir eine ebenso vollständige IT-Produktpalette wie allen anderen Branchenteilnehmer erhalten und wir gehen einfach davon aus, dass dieser Markt weiter wachsen wird.

Denken Sie mal an den Kommentar von Alliance Imaging über MR und Ähnliches, ich meine, es besteht ein Zusammenspiel zwischen Krankenhäusern und Kliniken hinsichtlich der Frage, wo Gesundheit geliefert wird, und ich würde sagen, Nicole, dass wir vor nur 18 Monaten einen Rückgang des Klinikgeschäfts beobachtet haben, eben weil es dort eine gewisse Überkapazität gab.

Doch die Auftragsengänge auf dem US-amerikanischen Markt für diagnostische Bildgeräte liegen insgesamt weiterhin im mittleren bis hohen einstelligen Bereich, und das ist gut. Wir meinen, dass das nicht schlecht ist.

Nicole Parent – Credit Suisse First Boston – Analystin

Sehr schön. Nun bitte noch eine weitere Frage zum Gesundheitsbereich. Für das vierte Quartal haben Sie eine Vorgabe von über 20 % abgegeben. Wie können wir uns angesichts der Saisonabhängigkeit und der Antriebsfaktoren für das Geschäft die Entwicklung der Biowissenschaften im vierten Quartal vorstellen?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Nicole, ich gehe davon aus, dass das Tempo weitgehend so bleiben wird, wie es im Verlauf des Jahres war, d. h. Umsatzsteigerungen im hohen einstelligen Bereich und Betriebsgewinnsteigerungen, die in etwa mit denen des Gesamtunternehmens übereinstimmen. Aber Bill und JoAnna werden Ihnen die diesbezüglichen Einzelheiten geben, damit Sie genauere Angaben haben.

Gesprächsleiterin

Peter Nesvold, Bear Stearns.

Ann Duignan – Bear Stearns – Analystin

Hallo, Ann Duignan und Peter. Bei meiner Frage geht es um die Zunahme der Auftragseingänge. Im zweiten Quartal haben Sie insgesamt einen Auftragsanstieg von 13 % ausgewiesen. In diesem Quartal wurde eine Umsatzsteigerung von 9 %, aber ein Auftragsanstieg von 11 % verbucht. Wie ist diese Veränderung des Auftragseingangs im Quartalsvergleich zu beurteilen? Einerseits könnte man denken, das Momentum ist gut, weil der Auftragseingang die Umsätze übertrifft. Andererseits könnte man im Quartalsvergleich zu dem Schluss kommen, dass der Auftragsanstieg nachlässt. Können Sie uns eine Interpretationshilfe zur zukünftigen Einschätzung dieser Entwicklung geben?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Ich sehe es so, dass der Auftragseingang recht ähnlich ist und das Momentum ebenfalls. Wenn Sie noch einmal das Diagramm zum Auftragsanstieg ansehen, das Keith vorgestellt hat, und es Abschnitt um Abschnitt durchgehen, sehen Sie, dass die Aufträge für große Anlagen im Laufe der Zeit immer konzentrierter auftauchen, aber man muss die Gesamtsteigerungen berücksichtigen, wissen Sie, und wir meinen, dass diese weiterhin zwischen 15 und 20 % liegen werden. Und diese Bereiche bieten echte, man kann sagen weltweite Stärke, deren Nachlassen wir nicht notwendigerweise erwarten.

Der Dienstleistungsbereich kommt sogar weiter in Fahrt. Der Service-Bereich legt tatsächlich zu, und das ist ein sehr guter Indikator für die Nutzung der Produkte und Dienstleistungen durch die Kunden. Deswegen meine ich, dass dies ein gutes Barometer für die Gesamtaktivität ist. Zudem liegen die Flow-Aufträge auf weit gehend unverändertem Niveau. Ich wiederhole hier eine Aussage, die ich schon im zweiten Quartal gemacht habe, nämlich dass wir uns in diesen Segmenten absolut auf die Margen konzentriert haben. Deswegen kann der Gesamtmarkt in einigen Fällen etwas schneller wachsen als die GE-Auftragseingänge. Ich würde sagen, dass wir angesichts der Geschäftsbereiche, in denen wir tätig sind, und der weltweiten Natur des Unternehmens schlicht nicht von einem Nachlassen sprechen können.

Ann Duignan – Bear Stearns – Analystin

Nun noch eine Frage zum Energiebereich. Könnten Sie etwas über Auftragsanstieg und Umsatzsteigerungen im Energiebereich in China sagen? Ihre Mitbewerber, Ihre europäischen Mitbewerber haben in den letzten Monaten viel Aufhebens um Auftragssteigerungen in China gemacht. Können Sie uns die Situation vor Ort ein bisschen genauer erläutern?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Ich weiß, dass die Run-Rate des Geschäfts etwa 1,5 Milliarden beträgt. Hast du die genauen Daten?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Wir hatten in China im Quartal etwa einen Umsatz von 307 Millionen US\$ und der Auftragseingang belief sich auf 200 Millionen US\$. Im Energiebereich ist die Geschäftsentwicklung also weiterhin recht positiv und bei Öl und Gas konnten wir ein hervorragendes Quartal verbuchen. Denken Sie mal, wir konnten uns dort mit der Ost-West-Pipeline den größten Pipeline-Auftrag aller Zeiten sichern. Das Quartal in China war also wirklich phantastisch. Die Gesamtaufträge beliefen sich auf etwa 190, 244 Millionen US\$ im Öl- und Gasgeschäft, das war für uns einfach ein hervorragendes Geschäft. Wenn man also Öl und Gas gemeinsam mit Energie betrachtet, ist die Auftragslage in China weiterhin sehr gut.

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Ich denke, dass wir auf bestem Wege sind, um für das Jahr im Energiebereich insgesamt 1,5 Milliarden zu verbuchen und wir sind – wir werden wahrscheinlich für das Unternehmen in China im Gesamtjahr bei etwas mehr als 5 Milliarden liegen.

Peter Nesvold – Bear Stearns – Analyst

Eine kurze Frage zum Bereich Konsumentenfinanzierungen bitte. Mein Name ist Peter Nesvold. Ich hatte den Eindruck, dass die Margen im Bereich Konsumentenfinanzierungen im Quartal gegenüber unseren Erwartungen niedrig ausgefallen sind. Können Sie die Auswirkungen der Konkursfrist vom 17. Oktober in Zahlen angeben? Gab es in diesem Bereich eine Belastung und erwarten sie zukünftig eine Umkehr dieser Entwicklung?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Die Auswirkungen waren sehr geringfügig, Peter. Meiner Meinung nach beliefen sich die beschleunigten Konkurse im Quartal auf unter 20 Millionen US\$. Wir gehen davon aus, dass die Zahl im vierten Quartal sogar noch kleiner sein wird, wenn der 17. Oktober schließlich vorbei ist. Die Auswirkung auf das Gesamtgeschäft ist als recht unbedeutend, aber wir müssen uns natürlich damit beschäftigen und ich meine, dass das Team bei der Bewältigung dieser Aufgabe recht gute Arbeit geleistet hat.

Gesprächsleiterin

Don MacDougall, Banc of America Securities.

Don MacDougall – Banc of America Securities – Analyst

Eine Frage, Jeff, zu Jackson und der Ausschüttungs-Kennzahl. Sie hatten, ich meine, das war dieses Jahr bei der EPG-Konferenz, die Möglichkeit angesprochen, dass die Ausschüttungs-Kennzahl durch die Muttergesellschaft eventuell auf 50 % angehoben werden könnte. Bisher sind es noch 40 %. Könnten Sie uns vielleicht die Überlegungen zu der Frage vorstellen, ob, wann und warum diese Entscheidung fallen könnte?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Don, wir haben versucht, einen Finanzdienstleistungsbereich mit solidem Wachstum und hohem Ertrag aufzubauen. Heute verfügen die Bereiche gewerbliche und Konsumentenfinanzierung jeweils über einen ROE von deutlich über 20 %. Ich meine daher, dass wir Geschäftsbereiche haben werden, die um 10 bis 15 % pro Jahr wachsen können und einen ROE von 20 bis 25 % aufweisen. Dadurch werden wir schließlich eine gewisse Flexibilität erhalten, um darüber nachzudenken, in welchem Bereich zwischen 40 und 50 % wir die Ausschüttungs-Kennzahl gerne ansetzen würden. Im Augenblick würde ich mich auf 40 % verlassen, doch wir suchen immer nach Möglichkeiten, um das zweistellige Gewinnwachstum bei steigender Gesamtkapitalrentabilität aufrechtzuerhalten. Eine Methode, um dies zu erreichen, ist das Streben nach Eigenkapitalrendite im Finanzdienstleistungsbereich und die Beobachtung der Ausschüttungs-Kennzahl. Aber wissen Sie, ich freue mich sehr darüber, dass unsere ROE-Entwicklung in diesen zentralen Finanzdienstleistungsbereichen hervorragend ist, und das ist für mich eine Hauptkennzahl.

Don MacDougall – Banc of America Securities – Analyst

Ich möchte gerne noch auf die Luftfahrt eingehen, und es tut mir Leid, falls Sie das bereits gesagt haben. Dann ist es mir entgangen. Die Margen in den Bereichen Flugzeugtriebwerke und Luftfahrt-Dienstleistungen sind gegenüber dem zweiten Quartal beide gesunken. Meine Vermutung ist, dass es hier gewisse Effekte durch Northwest und bzw. oder Delta gegeben hat. Hatte das im dritten Quartal irgendeinen Einfluss auf die Margen?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Nein, sehen Sie, die Betriebsgewinnmarge für Triebwerke ist im Quartal von 19,4 auf 20,1 gestiegen. Deswegen muss ich nachsehen, was – Bill wird nachsehen, auf welche Zahlen Sie sich beziehen. In Wirklichkeit sind die Margen im Quartal gestiegen, da wir das Dienstleistungsgeschäft weiter ausdehnen. Das Triebwerks-geschäft selbst verzeichnete im Quartal überhaupt keine durch Northwest oder Delta bedingten Effekte. Die einzige Auswirkung war die von mir erwähnte im GCAS-Geschäft, Don.

Don MacDougall – Banc of America Securities – Analyst

Das Triebwerksgeschäft ist, ja, es ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen, aber im Quartalsvergleich war es rückläufig. Hat dort irgendetwas vorgelegen?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Hm, im dritten Quartal könnten gewisse zyklische bedingte Schwankungen aufgetreten sein. Aber in diesem Bereich sollten wir uns wirklich auf die Vergleichszahlen gegenüber dem Vorjahr konzentrieren.

Gesprächsleiterin

Bob Cornell, Lehman Brothers.

Bob Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Der Bereich gewerbliche Finanzierungen war im Quartal sehr wichtig und, Keith, Sie haben einige außerordentliche Positionen genannt: Genworth, Katrina natürlich und auch die Steuervorteile und die Rücklage für Northwest. Gibt es bei den gewerblichen Finanzierungen noch andere außerordentliche Positionen von Bedeutung, die für Modellierungszwecke zu berücksichtigen wären?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Das einzige Element, das in Modellen zusätzlich berücksichtigt werden könnte, ist meiner Ansicht nach – im Aktienbereich haben wir ein paar SES-Aktien verkauft. Darüber wurde auch berichtet. Das waren im Quartal etwa 100 Millionen nach Steuern. Das wäre nach meiner Einschätzung die einzige auffällige Position. Die anderen Sachen gehören zu dem normalen Fluss im Geschäftsalltag, den wir dort haben.

Bob Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Gibt es im Immobilienportfolio irgendetwas, das in dieser Hinsicht auffällt? Ich weiß, dass Sie dort die Marktlage ausgenutzt haben.

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

(unverständlich) könnte man sagen, dass dies ein großer Teil der Akquisition von Security Capital war, die wir vor einigen Jahren getätigt haben, und das ist doch etwas. Dieser Verkauf wurde im dritten Quartal abgeschlossen. Denken Sie an den Immobilienbereich: das Gesamtvolumen des Portfolios ist um 50 % gestiegen und wir tauschen dort ständig Immobilien aus. Deswegen gehört das meiner Meinung nach eher zum alltäglichen Geschäftsfluss, Bob, aber jedenfalls war das ein Anlagenverkauf, der in diesem Bereich durchgeführt wurde.

Bob Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Um nun zu einem größeren Rahmen und einigen Aussagen von Jeff zurückzukehren, die Flow-Geschäfte haben zugenommen, die Aufträge liegen bei 5 %. Was erwarten Sie in den Flow-Bereichen nach Katrina im September und wie passt das mit der Wachstumsrate von 10 % zusammen, die Sie im Industriebereich im vierten Quartal erwarten?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Na ja, Bob, ich würde sagen – sagen wir ohne Versicherungen, Katrina hat uns unternehmensweit ungefähr 80 Millionen oder so gekostet, würde ich sagen.

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Portfolioübergreifend, einschließlich Kapital und Industrie vor Steuern.

Jeff Immelt – General Electric – CEO

In Margen. Es ist also nicht gleich null und wir mussten gewisse Umsatzeinbußen und Ähnliches verzeichnen. Ich würde sagen, dass wir etwa in der zweiten Septemberhälfte und im Oktober weiterhin einen recht ordentlichen Auftragseingang haben. Speziell im Zusammenhang mit dem Wiederaufbau in diesem Gebiet kann man im Hinblick auf Vorratsanlagen, Transformatorreparaturen, Notstrom usw. an Anlagendienstleistungen denken. Das ist alles komplett ausverkauft, da es zu Dingen gehört, die für das Unternehmen nicht besonders wesentlich sind, aber an den positiven Bereich grenzen.

Bob Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Haben Sie eine Vorstellung davon, wie die Wirtschaft hinsichtlich Energie in Bezug auf Katrina und nach Katrina reagiert und sich dann stabilisiert hat oder ist es noch zu früh, um das aus Ihrer Perspektive zu sagen?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Bob, wir können das nur für GE sagen. Ich gehe einfach davon aus, dass wir es hier mit einer äußerst robusten Wirtschaft zu tun haben und meiner Ansicht nach ist, abgesehen von den kurzfristigen Auswirkungen auf die Energiekette, Erdgas und Ähnliches, weltweit immer noch sehr hohe wirtschaftliche Aktivität zu verzeichnen.

Gesprächsleiterin

Steve Tusa, JP Morgan.

Steve Tusa – JP Morgan – Analyst

Wenn wir uns mal die Bereiche Healthcare und die anderen Industriebereiche ansehen, vielleicht treffen die Vorgaben, die Sie für diese diversen Segmente zu Jahresbeginn abgegeben haben, angesichts der neuen Segmentausrichtung ja nicht mehr zu. Aber je nachdem, um wie viel Sie die 20 % im vierten Quartal übertreffen, sieht es so aus, als würden Sie etwas hinter 2,8 Milliarden zurückbleiben, die Sie für den Betriebsgewinn in diesem Bereich prognostiziert hatten. Dies sieht so aus, je nachdem, was für Transport und GE und den Schienenbereich abgezogen wird, dann könnten Sie dort auch ein bisschen in Bedrängnis kommen und ein allgemeines, ich würde sagen, leichtes Zurückbleiben im industriellen Bereich erhalten.

Wenn sich dies fortsetzt, an welchem Punkt nehmen Sie dann eine Neubewertung des Portfolios vor? Genworth war ein großer Erfolg. Sie erzielen dort gewaltige Erträge. An welchem Punkt meinen Sie, dass ein Ertragswachstum von vielleicht 10 bis 15 % ohne solides Aufwärtspotenzial aus dem industriellen Geschäft dem Markt nicht mehr ausreicht und Sie mit einigen der eher zum Kernbereich gehörenden Bestandteile des Finanzgeschäfts etwas unternehmen?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Steve, ich meine eigentlich, dass Sie von den falschen Voraussetzungen ausgehen. Meiner Ansicht nach wird sich der Healthcare-Bereich planmäßig entwickeln. Der Transportbereich ebenfalls. Der einzige Bereich des industriellen Geschäfts, der hinter unseren Vorgaben vom vergangenen Dezember zurückbleiben wird, ist NBC Universal. Also sehen Sie sich mal das Gesamtportfolio an – ich meine, ich habe hier eben mal ein Plus von 17 bei Infrastructure, von 56 bei Industrie und von 17 bei Healthcare. Das sind doch hervorragende Zahlen und ich glaube, dass wir 2006 erneut hervorragende Zahlen sehen werden und dass wir auch im vierten Quartal hervorragende Zahlen sehen werden. Ich meine also, dass wir mit dem Zustand des Portfolios zufrieden sein können, wie wir für das Jahr gesagt haben. Das Verhältnis Industrie zu Finanzen wird bei etwa 50 zu 50 liegen. Wenn wir die Veräußerung von Elementen von Insurance Solutions fortsetzen, wird sich das Verhältnis wahrscheinlich etwas zugunsten des Industriebereichs verschieben.

Steve Tusa – JP Morgan – Analyst

Sie meinen also, dass es nur darum geht, die derzeitigen Projekte weiter umzusetzen und dass der Markt das im Laufe der Zeit anerkennen wird?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Ich meine – Steve, Infrastructure mit einer Umsatzsteigerung von 12 und einer Betriebsgewinnsteigerung von 17, Industrie mit 8 bei Umsatz und 56 beim Betriebsgewinn und Healthcare mit 7 bzw. 17. Das ist recht ordentlich.

Steve Tusa – JP Morgan – Analyst

Ja, das ist nicht schlecht. Danke.

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Da braucht man sich nicht zu verteidigen.

Steve Tusa – JP Morgan – Analyst

Danke. Ich stimme zu.

Gesprächsleiterin

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Ich möchte kurz noch einmal auf die Rückstellungen für US-Fluggesellschaften zurückkommen. Keith, wo stehen wir diesbezüglich, gemessen an den Konkursen, die stattgefunden haben, den Rückstellungen für Northwest? Wie ist das im Hinblick auf den Ausblick auf 2006 insbesondere einzuschätzen?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Nun, ich meine, dass wir unser Situation in dieser Hinsicht für hervorragend halten. Wir haben das Ende so vieler Fluggesellschaften beobachtet und jetzt zusätzlich das von Delta und Northwest und wir meinen, dass wir im Quartal im Grunde genommen Rückstellung für alles getätigt haben, was mit diesen Gesellschaften passieren könnte. Wir sind vorrangig, wir sind besichert, wir mögen die Anlagen. Bestenfalls stehen wir vor der Herausforderung, Aktiva aus diesen Gesellschaften zu erzielen. Es gibt hohe weltweite Nachfrage. Ich halte unsere aktuelle Position für ausgezeichnet. Wir haben, wie ich schon sagte, eine Rücklage von 164 Millionen vor Steuern und 98 oder 100 Millionen nach Steuern für Northwest vorgenommen. Wir werden mit dem Unternehmen verhandeln. Wir sitzen im Kreditausschuss und wir werden sehen, was es dort gibt. Wir gehen aber davon aus, dass wir über angemessene Rücklagen für jede Risikoposition verfügen, die wir haben, und halten unsere gesicherte Position bei den übrigen dieser Gesellschaften für ausgezeichnet.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Und jetzt noch ein Wort zum organischen Wachstum. Ich weiß, dass Sie die 10 % für das vierte Quartal herausgenommen haben. Führt dies zu etwa 10 % organischem Wachstum für das Unternehmen und zum Ausblick, Jeff: Was sollen wir über 2006 denken, nachdem Sie uns einige recht beeindruckende Wachstumswahlen präsentiert haben, aber auch ein paar schwierige Vergleichszahlen, die Sie bei dieser Konferenz angesprochen haben?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Ich würde sagen, John, dass das vierte Quartal erneut bei etwa 8 % liegen wird und wir das Jahr mit 8 % für das Jahr abschließen werden. Ansonsten würde ich sagen, dass wir die S2-Planung für nächstes Jahr erst noch durchführen werden. Bei den Segmenten gehe ich davon aus, dass wir fünf Segmente haben werden, die 8 % oder mehr organisches Wachstum aufweisen und NBCU, wir werden angesichts der Ratings mit Sicherheit in der ersten Jahreshälfte mit einem Teil des Drucks zurechtkommen. Es ist noch etwas früh, das zu sagen, John, aber wir – die Initiativen, Sie wissen. Schlüsselt man das auf – organisches Wachstum ist so etwas wie ein Produkt, aber die Zutaten sind Dienstleistungen, Globalisierung und neue Produkte. Diese Faktoren sind sehr solide und das Momentum hält an.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Das heißt, dass Sie die Angabe von 8 % mit gutem Gefühl aufrechterhalten, John?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Absolut.

Bill Carey – General Electric – Vizepräsident für Aktionsürspflege und -kommunikation

Rachel, ich denke, dass wir den Zeitrahmen allmählich erreicht haben, also bitte nur noch eine weitere Frage.

Gesprächsleiterin

Ok. Meine Herren, die letzte Frage stellt Scott Davis von Morgan Stanley.

Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst

Ich möchte schnell auf zwei Punkte eingehen. Zunächst: wie erklären Sie Ihre jüngsten – den Verzicht bei dem DreamWorks-Geschäft, und dann gab es ein anderes Gerücht über einen weiteren Verzicht bei einer Transaktion im Öldienstleistungsbereich. Ist eine Phase des Investitionszyklus erreicht, in der Sie etwas wählerischer werden und sich etwas mehr darauf konzentrieren, dafür zu sorgen, dass sie genau den richtigen Preis und die richtigen Erträge bekommen?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Ich denke, dass wir das immer so haben wollten, Scott. Ich wiederhole, dass wir das Unternehmen so mögen wie es derzeit ist und Transaktionen müssen wirklich strategisch äußerst sinnvoll sein und gute Erträge bieten.

Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst

Ja, das stimmt schon. Aber man hat trotzdem den Eindruck, dass Sie bei der Marge vor 12 oder 18 Monaten weiter ausgeholt haben.

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Wir würden gerne immer in die Geschäfte investieren, in denen wir tätig sind. Das wird auch in Zukunft so bleiben. Aber ich wiederhole, dass das Portfolio heute in einem sehr guten Zustand ist. Wir mögen die Geschäftsbereiche, in denen wir tätig sind, und die, in denen wir heute präsent sind, können dieses Umsatzwachstum im hohen einstelligen Bereich erzielen. Aus diesem Grund meine ich, dass wir bei unseren Einkäufen opportunistisch und strategisch vorgehen können.

Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst

Die nächste Frage: Ihre Vorgabe für die Kapitalrendite von 20 % macht mich ein bisschen neugierig und ich würde gerne wissen: Wie wollen Sie sie erreichen? Durch eine Kombination der drei Faktoren Margen, Vermögensumschlag und Fremdkapital oder meinen Sie, dass Sie in einem bestimmten Bereich, z. B. Margen, über besonders großes Aufwärtspotenzial verfügen, oder planen Sie weitere Akquisitionen mit grundlegend höheren Erträgen als etwa ein Amersham oder ein Universal?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Ich denke, Scott, dass man es besten so sieht: Das Unternehmen muss wachsen. Darum sind die 8 % organisches Wachstum im Rahmen der Wachstumsinitiative, die wir unternehmensweit durchführen, so wichtig. Mit diesem Wachstum werden wir in der Lage sein, unsere Gesamterträge zu steigern. Zudem arbeiten wir an zahlreichen Produktivitätsmaßnahmen und Preis-Linien-Korrekturen, um zu gewährleisten, dass unsere Marge steigt. Wir versuchen sicherzustellen, dass wir Kapitalerträge haben. Der Bereich zwischen den Dividenden und den Rückkäufen bietet uns eine ausgezeichnete Möglichkeit zur weiteren Anhebung der Gesamtkapitalrentabilität. Wir versuchen also durch unseren strategischen Plan etwas mehr als einen Punkt pro Jahr zu erzielen und die Vorgabe von 20 % für die Gesamtkapitalrentabilität zu erreichen.

Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst

Beinhaltet das auch die Erhöhung des Fremdkapitals in den Industriebereichen um geringe Summen, Keith?

Keith Sherin – General Electric – Senior Vice President und Finanzvorstand

Wahrscheinlich nicht. Wir werden wohl weiterhin in etwa auf dem Verschuldungsniveau von 10 Milliarden bleiben und es vielleicht in Übereinstimmung mit einem gewissen Wachstum des Unternehmens anheben. Doch wir bewegen uns in einem AAA-Rahmen, dem wir verpflichtet sind.

Bill Carey – General Electric – Vizepräsident für Aktionsärspflege und -kommunikation

Jeff, möchtest du zum Abschluss noch etwas sagen?

Jeff Immelt – General Electric – CEO

Ich möchte nur noch einmal betonen, dass das Unternehmen meiner Ansicht nach sehr gut positioniert ist, um im vierten Quartal und darüber hinaus die Erwartungen unserer Anleger zu erfüllen und ich bin stolz auf das Team von GE, weil es im dritten Quartal Großes geleistet hat. Ich meine, dass das Unternehmen in einem hervorragenden Zustand ist und seine besten Tage noch vor sich hat. Vielen Dank, Bill, und Dank an alle, die diesem regnerischen Tag getrotzt haben und trocken geblieben sind.

Bill Carey – General Electric – Vizepräsident für Aktionsärspflege und -kommunikation

Wunderbar. Vielen Dank, Jeff und Keith. Dank auch an alle, die telefonisch an der heutigen Konferenz teilgenommen haben. Die Materialien zu der heutigen Runde werden natürlich auf unserer Internetseite zur Verfügung stehen. Anfang der kommenden Woche werden wir auch ein Transkript der heutigen Konferenz veröffentlichen. Wir werden es für unsere weltweiten Anleger in sieben Sprachen veröffentlichen. Das steht Ihnen also nächste Woche zur Verfügung. Eine Wiedergabe dieser Telefonkonferenz wird heute Nachmittag verfügbar sein und 14 Tage lang auf unserer Internetseite stehen. Die Einwahlnummer finden Sie unter www.GE.com/investor. JoAnna und ich stehen zur Verfügung, falls Sie weitere Fragen haben. Vielen Dank an Sie alle.

Gesprächsleiterin

Meine Damen und Herren, hiermit ist unsere Telefonkonferenz beendet. Vielen Dank für Ihre heutige Teilnahme. Sie können die Verbindung jetzt beenden.

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.