



## Transkript der Telefonkonferenz

### GE - General Electric 3. Quartal 2006 Telefonkonferenz zur Ertragslage

**Datum/Uhrzeit der Konferenz: 13. Oktober 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit**

„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.“

13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz

## KONZERNTEILNEHMER

**Jeff Immelt**

*General Electric – Chairman, CEO*

**Dan Janki**

*General Electric - VP Investor Communications*

**Keith Sherin**

*General Electric - SVP CFO*

## TEILNEHMER AN DER TELEFONKONFERENZ

**Jeff Sprague**

*Citigroup - Analyst*

**Steve Tusa**

*JPMorgan - Analyst*

**Deane Dray**

*Goldman Sachs - Analyst*

**John Inch**

*Merrill Lynch - Analyst*

**Ann Duignan**

*Bear Stearns - Analyst*

**Robert McCarthy**

*Banc of America Securities - Analyst*

**Nicole Parent**

*Credit Suisse - Analyst*

**Scott Davis**

*Morgan Stanley - Analyst*

**Bob Cornell**

*Lehman Brothers - Analyst*

## PRÄSENTATION

---

### Gesprächsleiterin

Guten Tag, meine Damen und Herren. Ich begrüße Sie zur Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im dritten Quartal 2006. [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. Ich möchte Sie alle herzlich begrüßen. JoAnna Morris und ich freuen uns, die Moderation der heutigen Telefonkonferenz zu übernehmen. Ich hoffe, dass alle die um 6:30 Uhr ausgesandte Pressemitteilung erhalten haben. Diese steht Ihnen mit einigen ergänzenden Informationen auf unserer Website [www.ge.com/investor](http://www.ge.com/investor) zur Verfügung. Sie können diese Information parallel im Web verfolgen oder auch herunterladen und ausdrucken.

Wir müssen Sie wie immer darauf hinweisen, dass unsere heutige Präsentation zukunftsbezogene Aussagen enthält, die auf unseren aktuellen Einschätzungen der globalen Lage und des wirtschaftlichen Umfelds beruhen. Diese unterliegen Veränderungen. Bitte betrachten Sie die Informationen unter Berücksichtigung dieser Tatsache. Heute werden wir über die Ergebnisse des dritten 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. Damit können wir anfangen und ich übergebe das Wort an Jeff, um die Präsentation zu beginnen.

---

**Jeff Immelt - General Electric – Chairma und CEO**

Gut, Dan, vielen Dank. Ich möchte auf ein für das Unternehmen starkes Quartal zurückblicken und mit dem Umfeld beginnen. Die Märkte für unsere Produkte und unser Serviceangebot sind weiter sehr stark. Die Wirtschaftslage ist solide. Sie wurde durch die gewaltigen Ausgaben im globalen Infrastruktugeschäft besonders angefacht. Wir sehen weltweit ein ausgezeichnetes Wachstum und die Kapitalmärkte und Liquidität sind noch immer sehr günstig. Der amerikanische Verbraucher besitzt nach wie vor viel Kraft.

Alle müssen sich mit der höheren Inflation und steigenden Zinsen auseinandersetzen, aber es war uns möglich dies zu einem großen Teil in unser Geschäftsmodell einzubeziehen. Die Kunststoffsparte ist sicher unser anspruchsvollster Geschäftsbereich, da es uns hier nicht möglich war die Inflation durch die Preisgestaltung auszugleichen und es ist ein Bereich, auf den wir uns konzentrieren und den wir im nächsten Jahr wirklich verbessern werden. Insgesamt ist die Performance in diese Umfeld sehr stark. Was wir für das Jahresende 2006 sehen, gefällt uns und reicht bis in das Jahr 2007.

Wenn Sie die fünf Performance –Kennziffern betrachten, die wir vierteljährlich begutachten, zeigen alle eine positive Verbesserung. Wenn Sie mit dem Wachstum beginnen, verzeichnen wir einen bedeutenden Zuwachs im Auftragseingang, wodurch lediglich ein sehr starker Trend fortgesetzt wurde. Die Umsatzerlöse sind in diesem Quartal um 12% gestiegen. Das Vermögen verzeichnet in diesem Quartal ebenfalls ein Plus von 12%. Der Gewinn pro Aktie bei 14% war unser Ziel und entspricht fortgesetzter solider Stärke. Unsere Gesamtkapitalrentabilität und der operative Gewinn sowie unsere Margen steigen ebenfalls. Die Gesamtkapitalrentabilität ist um 180 Basispunkte gestiegen und die Marge konnten wir trotz einigem Gegenwind in unserer Kunststoffsparte um 30 Basispunkte erweitern. Auch der Cashflow verbleibt fabelhaft, im Jahresvergleich um 26% höher. Dies feuert unser Rückkaufprogramm an und entspricht wieder unseren Erwartungen. Alle Performance-Kennziffern entwickeln sich für das Unternehmen weitherin sehr solide.

Wir setzen kontinuierlich unsere langfristige Strategie um. Darüber haben wir auf einer konsistenten Basis über eine längere Zeit gesprochen. Der Schlüssel dazu liegt in einem Portfolio mit hervorragenden Geschäftsbereichen und ich denke, dass kann man in diesem dritten Quartal 2006 sehen. Der Bereich Infrastruktur, der am größten ist, konnte die Umsatzerlöse um 20 % steigern und bietet sehr gute Aussichten. NBC erholt sich und hat im vierten Quartal 2006 bis ins Jahr 2007 eine gute Position. Unsere Wachstumsplattformen legen um 13% zu. Wir haben den Ausstieg aus einigen unserer langsam wachsenden Sparten wie Supply und Advanced Materials angekündigt, wir sind also mit unsere Unternehmensstruktur zufrieden und wir sind davon überzeugt, dass wir für die Zukunft gut positioniert sind.

Unsere Umsetzung verbessert sich und das kann man an einer steigenden Marge und Gesamtkapitalrentabilität sehen. Das Wachstum der Segmentgewinne war insgesamt zweistellig. Drei unserer vier Industriezweige verfügen über steigende Betriebsgewinnmargen. Die Primetime-Ratings von NBC sind um 15% gestiegen. Wie ich vorher schon gesagt habe, steigt die Gesamtkapitalrentabilität (ROTC). Der Bereich Kunststoffe verfehlt das Ergebniss wirklich wegen der außergewöhnlichen Inflation und bleibt daher die Sparte, auf die wir uns weiterhin konzentrieren müssen.

Wir liefern weiterhin tatsächlich vorhersagbares und sichtbares Wachstum. Der gesamte Auftragseingang ist um 15%, im laufenden Geschäftsjahr um 22% gestiegen. Das organische Wachstum ist um 10% gestiegen, das ist unser siebtes Quartal in Folge mit dem Zwei- bis Dreifachen des BIPs. Am wichtigsten ist, dass auch der Zuwachs im Servicebereich weiter stark ist und das GE-Team weiter solide bleibt. Wir hatten einen nahtlosen Führungswechsel auf der Position des Vice Chairman und das Team ist weiterhin stark und schaut in die Zukunft. Die große interne Initiative im Unternehmen war das Wachstum als Prozess. Wir hatten das Zwei- bis Dreifache des BIPs und das organische Wachstum zum Ziel, wir haben in diesem Quartal 10% organisches Wachstum erreicht. Das sind sieben aufeinanderfolgende Quartale auf diesem Niveau. Dies ist wirklich auf einen hervorragenden Prozess und großartige Technologie zurückzuführen. Wir verfügen über ein starkes Angebot an Technologie und Dienstleistungen und wir machen Gewinne.

Das Segment Luftfahrt hat einen großen Auftragsbestand. Alle unserer Infrastrukturbereiche verfügen über große Auftragsbestände. Healthcare entwickelt sich mit einer sehr starken Produktlinie weiter. Wir sind sehr zufrieden mit dem Produkt-Auftragsbestand, den wir in diesem Jahr aufweisen. Unsere innovativen Durchbrüche werden uns pro Jahr 2 bis 3 Millionen US Dollar inkrementelles Wachstum bringen. Derzeit erbringen 66 innovative Durchbrüche Umsätze. Unser Bereich Commercial Excellence hilft uns beim Zugewinn von Marktanteilen. Unsere Finanzdienstleistungen im Bereich des vertikalen Vermögenswachstum sind um 10% gestiegen. NPS und Lean bringen Kundenerfolg und unsere Verkaufsbemühungen im Rahmen der Olympischen Spiele und der NFL werden mehr als 1 Mrd USD Umsatz außerhalb des NBC Umfeldes erbringen. Das globale Wachstum beschleunigt sich.

Der Zuwachs für Entwicklungsländer beträgt 22% und im Unternehmen selbst haben wir eine enorme Anzahl an Ideen und Vermögen, um nach unserer Überzeugung diesen Wachstumsprozess in der Zukunft fortzusetzen. Damit gebe ich das Wort an Keitch, der mit Ihnen die Finanzen besprechen wird. Ich werde das Ganze dann später abrunden.

---

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

Danke, Jeff. Ich werde mit den Aufträgen beginnen. Wie Jeff schon sagte, die Auftragslage im dritten Quartal ist weiterhin stark, 22 Mrd USD, ein Anstieg um 15% auf der linken Seite bei den Großanlagen. Rund 8,5 Mrd.USD, eine Steigerung um 16% und wenn Sie sich die Geschäftsergebnisse ansehen, ein solides Quartal angeführt von den Bereichen Luftfahrt, Öl und Gas und Energie. Die Auftragslage ist stark und liegt bei 30 Mrd mit einer Steigerung von 26% und beträgt für die gesamte Infrastruktursparte 5,7 Mrd. an Aufträgen mit einer Steigerung um 21% bei großen Anlagen. Auch die Metal Services weisen ein hervorragendes Quartal auf, mit Aufträgen von 8 Mrd USD und einer Steigerung um 18%. Wieder gilt, dass wenn Sie auf die einzelnen Bereiche schauen, Sie eine große Stärke in allen Unternehmensbereichen sehen können und hier Infrastruktur mit einer Steigerung bei den Serviceaufträgen um 21% führend ist. Es war also ein gutes Quartal für Dienstleistungen und wir hatten hier eine hervorragende Performance.

Auf der rechten Seite ist das Flowgeschäft, unsere tägliche Auftragsentwicklung auf organischer Basis. Für dieses Quartal können Sie eine Steigerung um 7% sehen. Dies ist für das ganze Jahr unverändert. Eine fortgesetzte zweistellige Performance und eine Steigerung des Verbrauchsgütersektors um 11%, angeführt von einem Anstieg bei Geräten um 13%. Schließlich Kunststoffe, die aufgrund des Drucks aus der Automobilbranche um 1% gefallen sind. Sie sehen, dass die Volumen um 4% gestiegen sind. Die Preise sind um 6% gesunken und wir hatten durch die das Ergebnis forcierenden Effekte einen kleinen Vorteil.

Dennoch war es insgesamt ein fantastisches Auftragsquartal. Das dritte Quartal weist eine Steigerung um 15% auf und die Gesamtauftragslage im laufenden Geschäftsjahr stieg um 22%, wodurch wir unseren Auftragsbestand bis zum Ende des dritten Quartals um 21% steigern konnten. Als nächstes wende ich mich einigen der wichtigsten Indikatoren für Finanzdienstleistungen zu. Auf der linken Seite sind die Margen mit zwei Messwerten angegeben. Die blauen Balken stellen den Nettoerlös dar, also unser Umsatz von Kunden abzüglich der Zinskosten als Prozentwert unseres durchschnittlichen Vermögens. Die grünen Balken sind dasselbe, also Nettoerlöse minus der Verluste als Prozentwert des durchschnittlichen Vermögens. Die grünen Balken sind risikobereinigte Margen und Sie können sehen, dass unsere bereinigten Margen leicht unter denen vom letzten Jahr und vom zweiten Quartal liegen. Dies ist eine Funktion der Marktliquidität, auf der wir weiterhin einigen Margendruck sehen. Dennoch verbleiben unsere Verluste auf einem historischen Tiefstand und die Qualität des Portfolios ist bestens. Wir sind in der Lage, das Umsatzwachstum durch den Anstieg unseres Vermögens und durch Produktivität voranzutreiben.

Insgesamt haben die Bereiche mit dieser Marge gehandelt, was Sie sehen werden, wenn ich in Kürze die Zahlen durchgehe. Auf der rechten Seite sehen Sie die Ausfallquoten mit Überschreitung des Fälligkeitstermins um 30 Tage in unserem Finanzportfolio, das weiterhin ein sehr positives Verlustumfeld aufweist. Die überfälligen Geldforderungen von GE auf den blauen Balken sind im Jahresvergleich um 9 Basispunkte gefallen. Der Trend ist also grundsätzlich unverändert. Die Firmenfinanzen sind im Jahresvergleich um 9 Basispunkte gestiegen, was ebenfalls grundsätzlich unverändert ist. Im dritten Quartal 2005 befanden wir uns in einem Rekordtief von 1,24%. Auch hier überhaupt kein Druck durch die Ausfallquoten im gesamten Portfolio. Rechts unten sehen Sie, dass die Auslastungsraten im Anlagenservicegeschäft ebenfalls fortgesetzte Stärke in der Wirtschaft bei 88% Auslastung in Bereichen wie Penske, Schienenfahrzeuge und Anhänger aufweist. Die Portfolioqualität ist also nach wie vor stark.

Als nächstes kommen der operative Gewinn und die Expansion der Margen an die Reihe. Im zweiten Quartal haben wir bekannt gegeben, dass wir ungefähr – wir würden eine operativen Gewinnexpansion im zweiten Halbjahr erreichen und ich freue mich mitteilen zu können, dass wir im dritten Quartal unserer Verpflichtung nachgekommen sind. Wenn Sie auf der linken Seite auf die Ergebnisse des dritten Quartals schauen haben wir unsere Expansion des operativen Gewinns um 14,7% gesteigert. Der Gewinn ist um 30 Basispunkte angestiegen.

Schauen Sie sich die antreibenden Kräfte an und Sie werden feststellen, dass NBCU wie erwartet weiterhin negativ bleibt. Die Kunststoffsparte hat sich schlechter als erwartet entwickelt. Dies kostet uns ungefähr 20 Basispunkte der Rate im dritten Quartal. Wir wären um 50 Basispunkte gestiegen, wenn wir alles erreicht hätten, was wir in diesem Bereich vor hatten. Der Bereich Infrastruktur hat sich besonders positiv entwickelt, und Dienstleistungen und Anlagen haben dazu beide im dritten Quartal beigetragen. Im Bereich Healthcare waren sowohl die neuen Produkte als auch die Produktivität positiv, ebenso wie die Bilanz der Industrieparte positiv war.

Wir sind mit dem dritten Quartal zufrieden. Es veranschaulicht den Fortschritt, den wir uns vorgenommen hatten und wir erwarten für das vierte Quartal fortgesetzten Fortschritt und Wachstum. Wenn Sie den Ausblick beachten, werden die Margen auf mehr als 100 Basispunkte um 17,3% steigen. Sowohl im Industriebereich als auch im Gesundheitswesen werden wir eine gute Produktivität aufweisen. Der Bereich Infrastruktur bringt weiterhin Ergebnisse und wird im vierten Quartal in seinem eigenen Segment mehr als einen vollen Punkt der Marge ausmachen. Wir

erhalten uns also auch weiterhin den Fortschritt und die Infrastruktur zur Anfeuerung unserer Finanzergebnisse. Außerdem haben wir gesagt, dass NBCU eine Wende durchläuft und im vierten Quartal positiv sein wird.

Im Hinblick auf die Margen ist das ein wichtiger Schritt für uns. Ich werde Ihnen das anhand einer NBC-Seite in ein paar Minuten zeigen. Die Kunststoffsparte steht auch im vierten Quartal unter Druck. Insgesamt befinden wir uns auf dem richtigen Weg für einen operativen Gewinn im zweiten Halbjahr. Wir haben im zweiten Quartal gesagt, wir würden einen Anstieg um 16,7%, um 80 Basispunkte erreichen und es gibt keine Veränderung an diesen Aussagen. Für das zweite Quartal sind wir mit dem Fortschritt, den wir bei den Margen machen, sehr zufrieden.

Als nächstes möchte ich die Konzernergebnisse für das zweite Quartal bekannt geben. Auf der linken Seite befindet sich eine Zusammenfassung der laufenden Geschäftstätigkeit. Wir hatten einen großartigen Umsatzerlös von 40,9 Mrd. USD, wie berichtet eine Steigerung um 12%. Der Gewinn lag bei 5,1 Mrd. USD, ein Zuwachs von 10%. Ein Gewinn je Aktie mit 0,49 USD. Der Aktienrückkauf schlägt mit 2,5 Punkten zu Buche und bietet Ihnen 14% Gewinn je Aktie. Der Cashflow ist im laufenden Geschäftsjahr fantastisch, 18,5 Mrd. USD, ein Anstieg um 26%. Wir sind mit unseren Prognosen für das Jahr also auf Kurs.

Steuern, 2 Punkte zu den Steuern. Zum Ersten waren die Steuern günstig für unsere eigenen vorausgegangenen Schätzungen. Wenn Sie sich den GE Ex-GECS Steuersatz anschauen, hatten wir eine einmalige, vorteilhafte internationale Steuervereinbarung über ungefähr 75 Mio USD, die unser drittes Quartal und die Schätzung für das Gesamtjahr unerwartet gesenkt hat. Für GECS bedeutet das, dass der Satz des dritten Quartals dem des zweiten Quartals entspricht. Das Quartal wird durch das Wachstum unserer niedrig besteuerten ausländischen Gewinne weiter angetrieben.

Auf der rechten Seite können Sie die zusammengefassten Ergebnisse für das dritte Quartal nach Segment sehen. Wir hatten einfach ganz eindeutig ein gutes Quartal im Bereich Infrastruktur. Der Umsatzerlös und der Segmentgewinn lagen etwas vor den Prognosen. Sowohl bei den industriellen als auch den Firmenfinanzen lag der Segmentgewinn etwas unter unserer Prognose für das zweite Quartal. Den Grund werde ich Ihnen in Kürze nennen. GE Geld plus Healthcare plus NBC Universal entsprach größtenteils unseren Voraussagen und erbrachte, was wir erwartet hatten. Insgesamt eine hervorragende Performance und ich werde Ihnen die Einzelheiten noch vorstellen.

Es gibt einen wichtigen Bereich, den ich gerne hervorheben möchte, um allen das Verstehen der Ergebnisse im dritten Quartal zu erleichtern. Es betrifft das Versicherungsgeschäft und wie Sie alle wissen, haben wir den Verkauf von Insurance Solutions an Swiss Re im zweiten Quartal abgeschlossen. Obwohl wir nicht mehr in diesem Bereich aktiv sind, stellen die Hurrikan-Auswirkungen und der damit zusammenhängende Ausgleich im dritten Quartal des letzten Jahres noch immer eine Belastung für unsere Wachstumsabweichungen in diesem Jahr dar. Ich will erklären, warum.

Wenn Sie auf das Säulendiagramm links schauen, drittes Quartal des letzten Jahres, dann hatte Insurance Solutions einen nachsteuerlichen Verlust von etwa 0,04 USD nach Katrina und Rita. Die Säule auf der rechten repräsentiert 0,04 USD nachsteuerlicher Ausgleich zu den Hurrikanverlusten, etwas 0,02 USD durch einen Gewinn aus der Genworth Zweitplatzierung und 0,02 USD von Gewinnen aus virtuellem Finanz- und sonstigem Kapital. Von diesem anderen Kapital ist das größte durch den Verkauf einiger Aktien von SES entstanden, was etwa dem halben Gewinn in der grünen Säule entspricht. Wenn Sie nachsehen, was aus den aufgegebenen Geschäftsbereichen geworden ist, sehen Sie, dass alle blauen Anteile, sowohl 0,04 USD als auch 0,02 USD von der Genworth Zweitplatzierung in aufgegebenen Geschäftsbereiche eingegangen sind. Die grüne Säule verbleibt dann bei den laufenden Geschäftstätigkeiten. Einfach gesagt bedeutet dies, dass die negativen Belastungen entfallen sind. Wir müssen dies mit den verbleibenden positiven vom letzten Jahr vergleichen. Grundsätzlich müssen wir über ein Wachstum nach Steuern von 200 Mio USD verfügen, um bei GE Capital Services wegen der Behandlung der aufgegebenen Geschäftsbereiche im letzten Jahr unverändert zu bleiben.

Insgesamt hatten wir abgesehen davon ein gutes Quartal, wenn Sie sich einmal die rechte Seite ansehen. Dies ist schon in allen von mir gezeigten Finanzergebnissen eingeschlossen, hat aber eine Auswirkung auf das V. Wenn Sie also auf das gesamte GE Kapital V schauen wird dies von 9 Punkten beeinflusst. Unsere V-Anpassung für die Hurrikanfolgen ist um 13% nicht um 4% gestiegen. Wenn Sie sich die Firmenfinanzen ansehen wird V von 10 Punkten beeinflusst, was nahezu dem SES-Gewinn entspricht. Das ausgewiesene V lag bei 6%, das bereinigte bei 16%. Ich kann Ihnen versichern, dass wir, obwohl die Auswirkungen der diesjährigen Hurrikansaison wesentlich geringer als in den letzten Jahren waren, doch sehr zufrieden sind, dass wir nicht mehr im Bereich Rückversicherung aktiv sind. Dies ist also das letzte Quartal mit schwierigen Vergleichszahlen aufgrund der übernommenen Versicherung. Wir sind auch positiv bezüglich der Beteiligungsposition an Swiss Re. Wir verfügen schon jetzt über einen darin enthaltenen Gewinn von ungefähr 300 Mio USD und dies ist hoffentlich das letzte Mal, dass wir über die Vergleichszahlen an die Versicherung sprechen müssen. Es ist wichtig zu verstehen, welche Auswirkungen dies auf die Vs hat.

Der Cashflow liegt bei 18,5 Mrd. USD, eine Steigerung um 26% im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres. Sie können sowohl die GE Capital Services als auch die Industriebeiträge in den Säulen auf der linken Seite sehen. Die Dividende für GE Capital Services ist im laufenden

Geschäftsjahr deutlich um 3,2 Mrd. USD gestiegen. Dies wird besonders durch die Sonderdividenden aus den Erlösen der GE Insurance Solutions angetrieben. Die ordentlichen GECS sind bei 40% verblieben. Der Cashflow im industriellen Bereich ist im laufenden Geschäftsjahr um 7% auf 9,8 Mrd Dollar gestiegen. Wir haben 209 Millionen Aktien zurückgekauft, der Aktienrückkauf für das dritte Quartal im laufenden Geschäftsjahr beträgt 7,1 Mrd USD im Vergleich zu unserer Zielsetzung von 7 bis 9 Mrd USD.

Auf der rechten Seite können Sie sehen, wofür wir das Geld verwendet haben. Wir beginnen die Durchsicht der Cashbilanz mit 2 Mrd USD die wir dem Cashflow aus dem operativen Geschäft (CFOA) auf der linken Seite hinzufügen, also die 18,5 Mrd. USD. Wir haben Dividenden in Höhe von 7,8 Mrd. USD ausgeschüttet. Wir haben 7,1 Mrd USD an Aktien zurückgekauft, und wir haben die Planungen und Schätzungen<sup>1</sup> erreicht. Die Veränderung der Verbindlichkeiten (netto, nach Erwerb und Verkauf) beschert Ihnen 1,7 Mrd am Quartalsende. Cash ist eine großartige Sache. Wie liegen bezüglich unserer Gesamtjahresschätzungen von 25 Mrd USD für den Cashflow aus dem operativen Geschäft (CFOA) und einer Steigerung von 15% auf Kurs.

Bevor ich die einzelnen Bereiche behandle, kommt als nächstes lediglich eine Zusammenfassung der Aussicht auf das vierte Quartal. Der Rahmen für die Aussicht des Unternehmens ist auf dem linken Teil der Seite. Die gute Nachricht ist, dass wir für alle sechs Bereiche ein Wachstum im Segmentgewinn erwarten, was wunderbar ist. NBC geht positiv ins vierte Quartal und ich werde Ihnen die Details der NBC-Seite zeigen. Wenn Sie dann alles auf der rechten Seite zusammen nehmen, erwarten wir Umsatzerlöse von etwa 44 Mrd USD, eine Steigerung um 10% im vierten Quartal, Gewinne 6,4 bis 6,6 mit einer Steigerung von 11 auf 14 und ein Gewinn pro Aktie von 0,62 bis 0,64 USD. Keine Veränderung der Voraussagen für das vierte Quartal, mit einer Steigerung um 13% bis 16%. Jetzt möchte ich Sie gerne durch die einzelnen Bereiche führen.

Beginnen wir mit der Infrastruktursparte. Der Infrastrukturbereich weist ein hervorragendes Quartal auf. Die Umsatzerlöse legten um 20% zu. Der Segmentgewinn ist um 24% gestiegen. Der industrielle operative Gewinn hat hier 17,2 Punkte gegenüber 17% im letzten Jahr betragen. Das ist ein wahnsinniger Fortschritt, obwohl wir in diesem Segment mit Anlagen noch immer schneller als mit Dienstleistungen wachsen. Wir haben hier ein unglaubliches Ergebnis.

Die Geschäftsergebnisse sehen Sie auf der unteren linken Seite, ebenso wie einige Schlaglichter. Luftfahrt hat bei den Umsatzerlösen um 5% zugelegt und im Segmentgewinn um 17%. Die Umsatzerlöse wurden durch den erhöhten Lieferumfang bei Motoren für Verkehrsflugzeuge angetrieben und sind um 15% gestiegen. Dies wird jedoch zum Teil durch den niedrigeren Lieferumfang für Militär ausgeglichen, der bei den Anlagen um etwa 10% gesunken ist. Der Absatz bei Motorsersatzteilen für Verkehrsflugzeuge war stark und hat um 16% zugelegt und wir verfügen einfach über eine hervorragende Performance des operativen Gewinns, der durch positive Preisbildung bei unseren Motoren für Verkehrsflugzeuge und Ersatzteilen sowie einer starken Produktivität mit geringen Kosten um 17% gestiegen ist.

Auch für die Energiesparte war es ein großartiges Quartal. Sie entspricht unseren Prognosen für das gesamte Jahr mit einem starken Wachstumsschub in der zweiten Hälfte. Eine Steigerung der Umsatzerlöse um 37%, des Segmentprofits um 28%. Unser Lieferumfang in der Windenergie ist in diesem Quartal um das Dreifache des letzten Jahres gestiegen. Dieser Geschäftsbereich entwickelt sich wirklich gut. Gasturbinenanlagen haben um 11 Stück auf 43 zugelegt. Dienstleistungen sind um 13% gestiegen. Der Zuwachs für den operativen Gewinn wurde durch Verbesserungen in der Windenergie und das Wachstum bei den Energiedienstleistungen forciert.

Wenn Sie den Bereich Öl und Gas und den Transportsektor betrachten, haben beide ihre fantastische Performance in 2006 bis zu diesem Zeitpunkt fortgesetzt. Öl und Gas profitieren offensichtlich weiterhin von der weltweiten Nachfrage, die durch die Energiepreise angetrieben wird. Der Transportsektor weist ein ähnliches Profil auf. Der Auftragseingang im laufenden Geschäftsjahr ist um 17%, die Stückzahl des Auftragsbestandes ist auf über 1.700 Stück gestiegen. Der Bereich wird also weiterhin ausverkauft und leistet ausgezeichnete Arbeit bei der Auslieferung von so viel wie möglich, so schnell wie möglich an die Kunden. Abschließend bleibt anzumerken, dass die Luftfahrt- und Energie-Finanzdienstleistungen in diesem Quartal beide ein starkes Wachstum in den Kernbereichen hatten.

Wenn Sie für den Bereich Infrastruktur also auf das vierte Quartal schauen, sehen wir weiterhin ein zweistelliges Umsatzwachstum und mit über 100 Basispunkten eine Expansion der Marge. Wir gehen davon aus, dass der Infrastrukturbereich ein Wachstum des operativen Gewinns von 15% bis 20% erreichen wird. In allen Bereichen ein großartiges Quartal und ein großartiger Ausblick.

Damit kommen wir zum Geschäftsbereich Commercial Finance. Der Bereich weist im dritten Quartal eine solide Performance auf und einer der positivsten Indikatoren ist, wie ich denke, das unglaubliche Vermögenswachstum. Das Vermögen stieg um 18%. Das Vermögenswachstum hatte

damit ein Volumen von etwa 21 Mrd USD. Wie Sie bei der Durchsicht der Kennziffern für Capital Solutions, Immobilien und CFS auf der oberen rechten Seite sehen können, erfolgte das Wachstum auf einer breiten Basis.

Ein Drittel des Wachstums, also der 18% Vermögenswachstum, stammt aus positiven Übernahmen, die uns eine gute, neue Plattform ermöglicht haben. Das Wachstum im Segmentgewinn ist um 6% gestiegen, was ich auf der Seite mit den Vergleichszahlen der Versicherung<sup>i</sup> behandelt habe. Wenn Sie die SES-Gewinne außen vor lassen ist der Segmentgewinn um 6%, das dritte Quartal um 16% gestiegen und auch mit der SES-Belastung ist der Bereich Commercial Finance um 17% gestiegen. Dieser Bereich erlebt also ein fabelhaftes Jahr.

Als zweites möchte ich zu Commercial Finance anmerken, dass wir auf der Konferenz im zweiten Quartal prognostiziert hatten, wir würden im dritten Quartal um 10% bis 15% wachsen. Zu diesem Zeitpunkt sind wir davon ausgegangen, dass es im dritten Quartal zu mehr Transaktionen kommen würde. Einige davon fallen auf das vierte Quartal, so dass der Bereich tolle Ergebnisse hatte und sowohl Capital Solutions als auch die Immobiliensparte solide zweistellige Zuwachsraten aufweisen. Wenn Sie auf das vierte Quartal mit weiterhin starkem Volumen und Vermögenswachstum schauen und die Vermögensqualität hier stabil bleibt, erwarten wir für das vierte Quartal, dass der Segmentgewinn über 20% beträgt und der gesamte Bereich für die 5,1 Mrd USD Reingewinn für das Gesamtjahr auf Kurs ist. Hier herrschen also hervorragende Aussichten.

Der Bereich Industrie zeigte in diesem Quartal eine gemischte Performance. Das Gesamtergebnis für die Umsatzerlöse ist um 3% gestiegen, der Segmentgewinn um 10%. Sie können die Geschäftsergebnisse unten links sehen, hier ist die Situation wirklich etwas anders. Zuerst kommt C&I. Unser Bereich Consumer und Industrial hatte ebenfalls ein außerordentliches Quartal. Die Umsatzerlöse stiegen um 11%, abzüglich der Veräußerung von GE Supply. Wir hatten im gesamten Portfolio wirklich einen starken Umsatz. Die Industriesparte ist um 16% gestiegen, Geräte um 13%, die Beleuchtungssparte um 6% und wir legen im oberen Preissegment zu. Monogram legt um 11% zu, Profile um 13%. Wir haben pro Aktie einige Punkte gewonnen und wenn Sie beachten, woher das Volumen kommt, sehen Sie das unser Einzelhandelsgeschäft um 19% gestiegen ist, angetrieben von Home Depot und Sears. Die Verträge haben um 6% zugelegt. Multi-Family ist weiterhin recht stark.

Die Industriesparte wurde besonders durch die gewerbliche Bautätigkeit gestärkt und das war eine ziemlich gute globale Angelegenheit. Der amerikanische Kontinent ist um 13% gestiegen. Europa hat um 10% und Asien um 27% zugelegt. Der Bereich hat global an Zugkraft gewonnen und unser Zuwachs beim operativen Gewinn im Bereich C&I ist auf eine bessere Preisgestaltung - um etwa 1% gestiegen - und großartige Produktivität - 6% Gesamtkostenproduktivität - zurückzuführen.

Eine andere Geschichte ist auf der anderen Seite die Kunststoffsparte. Dieser Bereich erlebte ein sehr schwieriges Quartal. Die Kunststoffsparte wich um 120 Mio USD von unserem operativen Plan ab, über 50 Mio USD von dem, was wir als Prognose für das zweite Quartal angekündigt hatten. Hier können Sie die Dynamik sehen. Die Umsatzerlöse sind um 1% gestiegen und der Bereich hat etwas an Volumen zugelegt, plus 5%. Es gab mehr als nur einen Ausgleich in der Rentabilität des Preises, ein Rückgang um 5%.

Wir erzielten ein gutes Wachstum bei elektrischen Produkten, im Bereich Telekommunikation und Konsumgüter. China bleibt weiter stark im zweistelligen Bereich. Es handelte sich teilweise um einen Ausgleich durch den Druck in der Automobilbranche, mit einem Rückgang von 11%. Für uns war die Rohstoffinflation tödlich. Benzolpreise lagen während des Quartals bei durchschnittlich 3,71 USD pro Gallon, ein Anstieg um 31%. Der Monat Oktober hat sich bei 4 USD pro Gallon eingependelt und der gegenwärtige Wert liegt bei 3,80 USD, das sind 50% mehr als das Preisniveau vom letzten Jahr und liegt weit über jeder historischen Norm, die wir jemals in diesem Bereich gesehen haben. Wir haben einen Preisanstieg prognostiziert, aber das vierte Quartal wird in diesem inflationären Umfeld weiterhin schwierig bleiben. Im letzten Jahr hat die Plastiksparte etwa 2,20 erbracht. Unsere aktuelle Prognose für das vierte Quartal ist wieder ein Verlust von 20%. Der Gesamtausblick für das vierte Quartal der Industriesparte bietet gute Aussichten für C&I und weiterhin Druck von der Kunststoffsparte. Der Segmentgewinn wird vermutlich um 5% bis 10% steigen.

NBC hatte ein weiteres schwieriges Quartal, aber in Übereinstimmung mit den Erwartungen. Ich meine, wenn Sie es insgesamt betrachten ist der Umsatzerlös für das dritte Quartal um 20% gestiegen, der operative Gewinn ist um 10% gesunken. Die starken Umsatzerlöse wurden im Gegensatz zum letzten Jahr durch Filme und DVDs erzielt. Die Umsatzerlöse bei Filmen sind um 48% gestiegen, also etwas über 350 Mio USD und wir haben in diesem Jahr 5 DVDs gegenüber einer im letzten Jahr auf den Markt gebracht, DVDs waren es also wesentlich mehr. Wir hatten auch 8 nationale Filmpremieren, im Gegensatz zu 6 im letzten Jahr. Einige der Filme haben guten Umsatz gemacht, nicht soviel wie Gewinn und es gab inkrementelle Umsatzerlöse für die NFL.

Der operative Gewinn ist um 10% gesunken. Grundsätzlich entspricht das dem von uns im ganzen Jahr präsentierten Profil. Prime, Stations und TV Production ging um etwa 50% zurück. Es handelt sich um das letzte Quartal der Vorleistungen aus dem letzten Jahr, was eine gute Nachricht ist. Außerdem wurde dies teilweise durch die vorteilhaften Auswirkungen im Bereich Film durch die DVDs und die Filmpremieren ausgeglichen.



**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

Der operative Gewinn in diesem Quartal ist um über 80% gestiegen und wir hatten im restlichen Netzwerk eine hervorragende Performance. Entertainment, Kabel, MSNBC, CNBC, Telemundo haben im dritten Quartal alle zugelegt.

Die Kehrtwende ist auf dem Weg. Wir haben das Gefühl, dass wir hier gute Fortschritte erzielen. Das Team legt wirklich gute Leistungen an den Tag. Wenn Sie auf den Start der Primetime warten, dieser ist vielversprechend. Wir haben mit Heroes und Studio 60, 30 Rock, Friday Night Lights positives und eine herausragende Performance von ER aufzuweisen. Die NFL entwickelt sich gut für uns. Sie liegt etwa 9% vor den Monday Night Football Ratings des letzten Jahres, was uns entscheidend hilft.

Scatter Pricing ist für uns um etwa 4% gestiegen. Das liegt deutlich positive über der Vorleistung. Die Umsatzerlöse im Unterhaltungskabelgeschäft sind um 17% gestiegen., sowohl USA als auch Bravo mit starken zweistelligen Werten. Die USA hat ein fantastisches Quartal und ist auf der ganzen Linie in Ratings und Demos Nummer Eins. Bravo ist gestiegen, es ist das Quartal mit den höchsten Einschaltquoten und der operative Gewinn hat im Unterhaltungskabelgeschäft um etwa 23% zugelegt.

Das Nachrichtenteam hat ausgezeichnet gearbeitet. Wenn Sie die ganzen Veränderungen dort beachten, ist Brian Williams bei Nightly News eine solide Nummer eins und Meredith Vieira und Matt Lauer bauen ihre Führung mit dem Today-Team gegenüber der Konkurrenz aus. Die einzige Nachrichtensendung am Morgen, die im laufenden Geschäftsjahr zulegt. Die Ergebnisse im Nachrichtenbereich waren positiv.

Wir machen gute Fortschritte bei den digitalen Medien. Wir verfügen über branchenführende Partnerschaften in der Distribution mit Werbetreibenden. Wir lancieren im Dezember iVillage live, eine grandiose Zusammenarbeit der Web- und Fernsehpartnerschaft mit Universal Parks. Außerdem haben wir ein nationales Breitbandunternehmen für die Distribution von Video mit 50 Vertriebspartnern gegründet. Hier machen wir also wirklich Fortschritte.

Ich habe die positive Filmdynamik erwähnt, dass das Ergebnis des dritten Quartal für den operativen Gewinn um 80% gestiegen ist und sich im vierten Quartal fortsetzt und nun haben wir endlich auch mehrere erfolgreiche GE Enterprise Initiativen. Nun, wenn Sie sich – Jeff hat über die Olympiade und die NFL gesprochen. Wir erwarten durch die Olympischen Spiele 2008 ein Nachfolgeschäft über 1 Mrd USD. Dadurch das GE Finance vertikal mit den NBC-Umsatzerlösen, die im laufenden Geschäftsjahr um 19% gestiegen sind, verbunden ist, erzielen wir eine große Zugkraft.

Wenn Sie all dies für das vierte Quartal zusammennehmen, dann wird dies ein großartiges Quartal für das NBC-Team. Wir erwarten Umsatzerlöse von rund 0 bis 5 %. Eine Steigerung des Segmentgewinns um rund 10% und freuen uns darauf, darüber zu berichten, wenn wir dies abgeschlossen haben. Eine nette Kehrtwende.

Ein hervorragendes Quartal für Healthcare. Der Umsatzerlös ist um 9% gestiegen, der Segmentgewinn um 19%, das Team hat eine großartige Hebelwirkung erzielt. Der Auftragseingang war recht stark und ist um 8% gestiegen, wie Sie sehen handelt es sich um Geräte und Dienstleistungen. MR ist in diesem Quartal um etwa 24% gestiegen, Ultraschall plus 14%, CT plus 8%. Dienstleistungen wurden um 9% durch die Vertragserlöse auf dem amerikanischen Kontinent und in Europa gesteigert. Die Umsatzerlöse in der Technologie haben um 10% zugelegt, plus 5% bei den Biosciences mit breit basierter Stärke, der operative Gewinn ist um 1,5 Punkte gestiegen, angetrieben durch das Umsatzwachstum, das ebenso vorhanden war wie die Verkäufe mit höheren Margen, neue Produkte und starke Produktivität. Die Gesamtkostenproduktivität hier war ebenfalls nahe an 6%.

Im vierten Quartal erwarten wir ein ähnliches Profil mit starken Geräten und Dienstleistungen und operativem Gewinn, einem Segmentgewinn, der 15 bis 20% im Bereich Healthcare zulegt und schließlich weist auch GE Money ein großartiges Quartal auf. Sie schauen auf Umsatzerlöse, die 14% zugelegt haben sowie Gewinn plus 13% und Vermögen plus 15%. Einfach eine gutes organisches weltweites Wachstum. Der Gewinnzuwachs in diesem Quartal rührt von dem starken Wachstum in den Kernbereichen her. Sie sehen, dass der amerikanische Kontinent um 33% zugelegt hat. Europa hatte eine Steigerung von 17%. Dies gleicht einige der Schwächen in Asien aus, die das Ergebniss der fortgesetzten Nachgiebigkeit in diesem Bereich und in Japan sind. Wenn Sie auf den amerikanischen Kontinent blicken, wird der Gewinn wirklich durch den Zuwachs in den Kernbereichen angetrieben. Die Eigenmarke und die Sales Finance haben 15% Vermögenswachstum erzielt, sowohl auf dem amerikanischen Kontinent als auch in den USA selbst.

Auch in Europa hatten wir ein recht gutes Wachstum. Die europäischen Gewinne wurden durch das starke Wachstum in Zentral- und Osteuropa einschließlich der Türkei angetrieben. Wenn Sie unsere auf dem starken weltweiten Wachstum und unserer Vermögensqualität basierende Prognose für das vierte Quartal beachten, sehen wir eine Fortsetzung des Anstiegs um 15% für die Segmentgewinne. Eine ziemlich gute Prognose für GE Money.



**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenteit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

Eine letzte Seite möchte ich aktualisieren, bevor ich wieder an Jeff übergebe. Es handelt sich um eine Aktualisierung für das zweite Quartal. Grundsätzlich handelt es sich um dieselbe Seite, die wir Ihnen während der Telefonkonferenz zum zweiten Quartal gezeigt haben. Wie ich zuvor sagte, erwarten wir noch immer, dass wir auf der linken Seite mit etwa 0,04 USD pro Aktie von den Veräußerungen profitieren. Das aktuelle Bild ist, dass alle mit den Gewinnen in Zusammenhang stehenden Transaktionen angekündigt wurden und wir, wie Sie auf der linken Seite während des dritten Quartals sehen können, den Verkauf von GE Supply an Rexel abgeschlossen haben.

Wir haben einen Gewinn nach Steuer von etwa 0,01 USD bei dieser Veräußerung erzielt und wir erwarten, dass die Silicones Quartz Transaktion im kommenden Dezember abgeschlossen wird. Auf der rechten Seite bleiben die Zahlen die gleichen wie kürzlich angegeben. Während des dritten Quartals hatten wir etwa 0,01 USD nachsteuerliche Belastungen für die Umstrukturierung und damit verbundene Belastungen wie Frühpenisierungen. Wie wir im zweiten Quartal gesagt haben, verfügen wir in diesem Jahr über einige Veräußerungsgewinne, die von den Umstrukturierungsinvestitionen mehr als ausgeglichen werden. Diese werden aber offensichtlich unterstützend auf zukünftige Gewinne sowie andere übernommene Kosten wirken.

Damit möchte ich wieder an Jeff übergeben.

---

**Jeff Immelt - General Electric – Chairma und CEO**

Gut, Keith, vielen Dank. Um das Jahr abzurunden, haben wir gewissermaßen das ganze Jahr vor Auge und beenden ein wirklich solides Jahr. Der Umsatzerlös steigt um rund 10%, Gewinne um rund 12% und der Cash-Flow aus dem operativen Geschäft (CFOA) auf 25 Mrd USD um 15%, die Gesamtkapitalrentabilität übersteigt 18%. Wenn Sie sich alle Geschäftsbereiche ansehen, eine wirklich solide Performance auf der ganzen Linie. Ich würde sagen, dass eine Schwäche in der Industriesparte durch Infrastruktur und Commercial Finance mehr als ausgeglichen wird. Die Prognose für das gesamte Jahr liegt bei 1,97 USD bis 1,99 USD mit einer Steigerung von 15 bis 16%. Das steht im Einklang mit dem, was wir für das vierte Quartal gesehen haben. Um ein Jahr vom Standpunkt des Umsatzerlöses und des Gewinnwachstums je Aktie sowie der kritischen Kennzahlen zu vervollständigen und beenden, denke ich, dass es in die richtige Richtung läuft.

Vorausschauend möchte ich im Hinblick auf unseren Standpunkt bezüglich der Strategie und wie diese in das aktuelle Umfeld passt, nur einige Punkte ansprechen. Als Erstes meinen wir, dass GE im Umfeld für das vierte Quartal und darüber hinaus sehr gut positioniert ist. Unser Infrastrukturbereich ist überragend und wir verfügen über einen sehr umfangreichen Auftragsbestand bis ins Jahr 2007 hinein. Die Wachstumsinitiativen tragen Früchte. Die Kehrtwende von NBCU entwickelt sich hervorragend. Dies verschafft uns ein Gewinnwachstum bis in 2007 hinein.

Wir sind sehr zuversichtlich, dass unsere Märkte für Healthcare und das Finanzdienstleistungsgeschäft sehr attraktiv sind. Daher sind wir überzeugt, dass die getätigten Investitionen zur Verbesserung des Portfolios mit unseren Geschäftsbereichen für dieses Umfeld sehr gut positioniert sind. Als Zweites möchte ich anmerken, dass der operative Gewinn sowohl für die Betriebsgewinnmarge als auch die Gesamtkapitalrentabilität gerade erst angefangen hat. Wir sind davon überzeugt, dass die Betriebsgewinnmarge das Beste noch vor sich hat. Wir haben im dritten Quartal Fortschritte gesehen. Wir werden weitere Fortschritte im vierten Quartal sehen. Wir befinden uns für diesen Ausbau in einer sehr guten Position.

Wir verfügen über einen starken Cashflow und die Gesamtkapitalrentabilität wird weiter expandieren. Letztlich sehen wir gute Möglichkeiten, um mit der Umsetzung unserer Strategie fortzufahren. Durch ein diszipliniertes Vorgehen steigen wir aus langsam wachsenden Bereichen aus und verlagern Kapital in schneller wachsende Bereiche. Dies kann man im ersten Punkt unserer Positionierung in diesem Umfeld sehen.

Wie bleiben weiterhin konzentriert und tun die Dinge, von denen wir gesagt haben, dass wir sie tun werden. Ich meine, dass dieses Quartal repräsentativ für die Stärke des Unternehmens ist. Damit gebe ich das Wort an Dan zurück. Wir wollen nun zurFragerunde übergehen.

---

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

Michelle, wir würden jetzt gerne die Fragerunde eröffnen. Vielen Dank.

**FRAGERUNDE**

---

**Gesprächsleiterin**

13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz

[ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN]. Unsere erste Frage stellt Bob Cornell von Lehman Brothers. Bitte fahren Sie fort.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Zunächst eine Frage zum Gesamtbild. Jeff, Sie wurden vor einer Weile mit der Aussage zitiert, dass Sie eine Verlangsamung des Umfeldes sehen. Vielleicht könnten Sie uns diese Idee darlegen und mitteilen, wie sie die Beteiligung von GE an diesem Ausblick sehen.

---

**Jeff Immelt - General Electric – Chairma und CEO**

Ich würde sagen Bob, dass wenn Sie nur auf den Makroeffekt der Zinsen auf Wohnungsbau und die Automobilindustrie im besonderen schauen, dies der Teil ist, den ich ganz sicher als verlangsamt gesehen habe. Aber ich denke, Bob, dass, wenn Sie auf den Gerätebereich schauen, in dem Sinne, dass dies ein Bereich ist, den Sie lange verfolgen und an dem wir teil haben, unsere Einzelhandelsumsätze in diesem Quartal um 18% gestiegen sind und trotz der Verlangsamung im Bauwesen die Verkäufe noch immer um 5 oder 6% steigen. Ich würde also sagen, dass bei steigenden Zinsen eine Verlangsamung eintritt. Unter dem Strich ist der US-Verbraucher jedoch immer noch recht gesund und gibt noch immer Geld aus.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

So scheint es. Noch eine Nachhakenfrage. Wissen Sie, das Commercial Finance Geschäft kam zur Sprache als Keith über den Anstieg von 6% und der Erwartungen eines größeren Gewinns im Quartal sprach und dass einige Dinge in das vierte Quartal rutschen. Damit wird ein absolutes Monsterpotential für das vierte Quartal aufgestellt. Im letzten Jahr fielen im vierten Quartal Sachen aus Commercial Finance heraus. Dieses Jahr werden Sachen herumbewegt. Wie offensichtlich und vorhersagbar ist der Bereich an diesem Punkt und warum werden die Gewinne von Geschäften beeinflusst, die herumgeschoben werden?

---

**Jeff Immelt - General Electric – Chairma und CEO**

Ich würde sagen, dass der Bereich noch immer sehr vorhersagbar ist. Wenn Sie langfristig denken, sind die Gewinne im laufenden Quartal um 17% gestiegen. Ich glaube, dass die Gewinne im vierten Quartal um 20, 25% steigen. Keith hat über einige Auswirkungen der einmaligen Ereignisse gesprochen, um Katrina im dritten Quartal 2005 auszugleichen. Aber ich meine, Bob, wenn Sie einmal darüber nachdenken, haben wir hohe 25% plus Eigenkapitalrendite, ein gutes Vermögenswachstum, eine großartige Risikostreuung und ich mag die Umsetzung der Geschäfte. Wir sind auf eine weitere Entwicklung eingerichtet.

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst**

Okay. Wir bleiben dran.

---

**Gesprächsleiterin**

Die nächste Frage kommt von Jeffrey Sprague von Citigroup. Bitte fahren Sie fort.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Danke. Guten Morgen, allerseits.

---

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

Hallo, Jeff.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

Ich frage mich nur, ob wir etwas genauer nachforschen können, vielleicht bei der Margenprognose, da Sie über den Auftragsbestand nachdenken. Als Erstes und vor allem habe ich an die Energiesparte gedacht. Dies ist ein Teil, der noch immer ein wenig nachhängt. Welche Dynamik würde beginnen uns positiven operativen Gewinn in der Energiesparte zu zeigen, wenn wir in das vierte Quartal und vielleicht in die erste Hälfte des nächsten Jahres schauen? Vielleicht können Sie über den Service- und Anlagen-Mix und Windenergie im Gegensatz zu Gasturbinen etwas sagen.

---

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

Sie werden im vierten Quartal eine Fortführung des Fortschritts aus dem dritten Quartal sehen, wo Sie eine Menge Ertragswachstum erhalten. Wie Sie gesehen haben, verfügen wir über eine großartige Marktaktivität. Jeff. Windenergie beginnt sich im Vergleich zum letzten Jahr zu stabilisieren, sodass Sie im vierten Quartal vermutlich um die 700 Anlagen gegenüber ungefähr der gleichen Zahl im letzten Jahr sehen, ein wenig höher, vielleicht 715, 720. Dies wird eine besser zu vergleichende Dynamik mit dem Gewinnwachstum, da die Preise für Windanlagen um etwa 11% gestiegen sind. Hier werden Sie also einen vorteilhaften Vergleich sehen können.

Bei den Gasturbinen werden wir ein Zuwachs im vierten Quartal verzeichnen, ganz so, wie wir ihn im dritten Quartal hatten. Aber Sie bekommen noch mehr – Sie werden ein besser gemischtes Gleichgewicht zwischen Dienstleistungen und Geräten im vierten Quartal haben. Wir erwarten also das Energie und Luftfahrt, Öl und Gas, alles in der Infrastruktursparte unseren Gewinnzuwachs beim Segmentgewinnwachstum im vierten Quartal um mehr als einen Punkt antreiben wird. Das wird vermutlich den Segmentgewinn des gesamten Unternehmens im vierten Quartal über einen halben Punkt antreiben und für uns ist das ziemlich gut sichtbar, Jeff.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Sehr schön. Ich denke nun vielleicht eine Frage zum Gesamtbild des Portfolios, Jeff. Eigentlich zeigt das Unternehmen eine ganze schöne Aktivität bei den Veräußerungen mit GESCO, Advanced Materials und Versicherung. Ist das Unternehmen hier auf diesem hoch liquiden Markt noch immer eher ein Verkäufer als ein Käufer und wird nur an die Maßnahmenliste gedacht, die unter oder über dem externen Radarniveau ist und wo befinden Sie sich zu diesem Zeitpunkt bei der Portfolio-Positionierung?

---

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

Jeff, ich würde sagen, dass wir immer darum bemüht sind die Strategie auszuführen. Zu Ihrem Punkt, die Liquidität öffnet Türen. Wenn wir Veräußerungen tätigen wollen, können wir dies. Wir wollen noch immer Unternehmen akquirieren, die mit der Strategie zusammenpassen und wir sehen auch diese Seite. Was ich aber gesagt habe ist, dass -- nun, wir werden uns innerhalb der allgemeinen Erwartungen und Prognosen bewegen, die wir für dieses und nächstes Jahr gegeben haben. Ich sehe keine großen Dinge, wirklich großen Dinge und ich denke, dass alles was wir tun, das ermöglichen wird, was wir für 2007 vorausgesagt haben und dieses auch bestätigen wird.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

Nur eine schnelle Folgefrage. Nur zum Verbraucherthema. Jeff, gibt es irgendeinen kleinen Hinweis darauf, dass die durchschnittlichen Bilanzen steigen oder gibt es etwas im Verbraucherbereich, das ein kleines Warnzeichen sein könnte, obwohl die Ausfallquoten gut aussehen?

---

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

Wir haben keine gesehen, Jeff. Sehen Sie sich nur einige Kennziffern an. wie ich schon sagte ist das US-Vermögen um 15% auf beinahe 40 Mrd USD bei den Finanzen, dem Verbrauchergeschäft und GE Money gestiegen. Die Ausfallquote lag bei 4,4% für 30 Tage gegenüber 4,54% des dritten Quartals im letzten Jahr. Die Quote ist um 10 Basispunkte gefallen.

Wir sehen ein gutes Volumen im gesamten Händlerportfolio bei unseren Gutschriften. GAP ist um 18 gestiegen, Lowe um 13, Penney's um 7. Dual Card ist stark gestiegen. Wie Jeff erwähnt hat, gehen wir davon aus, dass die Gerätesparte sowohl im Handel als auch Vertragsgeschäft weiterhin gut läuft. Es gibt also keine Warnzeichen, die wir bis heute im Verbraucherfinanzgeschäft in den USA sehen.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analyst**

In Ordnung. Vielen Dank.

13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz

---

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

Keine Ursache.

---

**Gesprächsleiterin**

Unsere nächste Frage stellt Steve Tusa von J.P. Morgan.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Entschuldigung, ich glaube, ich habe die Antwort auf die Verbraucherfinanzfrage nicht verstanden. Es wirkt, als wäre das andere Segment im Verhältnis zu den Erwartungen etwas schwach, da Capital Solutions und Immobilien sich gut entwickelt haben. Könnten Sie mir nochmal sagen, was drin steckt und vielleicht was in dem anderen Segment die beweglichen Teile sind?

---

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

Natürlich. Den größten Teil macht der Bereich Corporate Financial Solutions aus. Letztes Jahr im dritten Quartal wurde hier der Gewinn aus einigen SES-Aktienverkäufen bekanntgegeben. Dieser betrug etwa 0,01 USD nach Ertragssteuer. Dies hat teilweise den Druck durch Katrina und Rita im dritten Quartal letzten Jahres ausgeglichen. Das ist die absolut stärkste Antriebskraft und ohne dies ist der Bereich grundsätzlich unverändert.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Sie müssten das gewusst haben, als Sie die Prognosen im letzten Quartal gegeben haben, richtig?

---

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

Das ist richtig. Wir haben das gesagt. Wenn Sie den Unterschied bei einem Anstieg von 6% und 10% beachten, haben sich einige der Dinge, die wir am Anfang des Quartals erwartet hatten, erledigt. Es gibt in einigen Bereichen viele Transaktionen, deren Timing wir kontrollieren können und wie gesagt, das vierte Quartal wird vermutlich um über 20% zulegen, ein starkes Quartal.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Wurden von diesen früher im Quartal einige hier angekündigt?

---

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

Nein, da gab es nichts.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Okay.

---

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

Es steht nichts Großes an, Steve.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz

Okay. Und als letztes, Dave, Jeff, es gab viele Gerüchte darum, dass eine Führungsperson GE verlassen würde. Ich frage mich, ob Sie das vielleicht beantworten können. Gibt es --- sollten wir mehrere Veränderungen erwarten, gab es kürzlich welche und was werden Sie tun, um dies anzusprechen?

---

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

Steve, ich würde sagen, dass die allgemeine Bindung der Top 500 Leute bei 97% liegt, sodass wir manchmal Leute verlieren. Wir haben viel über Dave Calhoun gesprochen, als er gegangen ist und wir haben einen nahtlosen Wechsel vollzogen und unser Bindungsniveau ist ungefähr so wie es früher war. Ich denke also, die Menschen wissen, was das Unternehmen leistet und das dies letztlich die Art ist, wie sie bewertet und belohnt werden. Das ist alles, woran wir glauben.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Okay.

---

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

Ich denke, dass das Unternehmen über große Kraft verfügt.

---

**Steve Tusa - JPMorgan - Analyst**

Sehr schön. Vielen Dank.

---

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

Vielen Dank, Steve.

---

**Gesprächsleiterin**

Unsere nächste Frage stellt Deane Dray von Goldman Sachs.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Vielen Dank. Guten Morgen. Ich möchte gerne bei dem Wechsel in der operativen Strategie im Bereich Kunststoffe nachhaken. Da Sie einige der Rohstoffsegmente dieses Unternehmens in den Hintergrund stellen, leiten Sie uns durch die empfindlichen Stellen. Welche Veränderungen in Bezug auf die Sensibilität mit Benzol, was kann sich hinsichtlich Ihrer Sicht auf die Weiterentwicklung Ihrer Gewinnspannen ändern, da Sie auf die Produkte im oberen Preissegment konzentriert sind. Und wenn Sie aus, oder wenn die Abschwächung von Teilen des Rohstoffgeschäfts erfolgt, gibt es eine Art Kompromiss zu Ihrer Fähigkeit, patentierte Formeln wie Plexi usw. zu entwickeln?

---

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

Ich denke es gibt drei Einflussgrößen auf unsere Kunststoffsparte. Zum einen Volumen, dann Preisgestaltung und schließlich Rohstoffe. Wir waren sehr stark auf die sogenannten fixierten Klassen in diesem Bereich konzentriert. Diese wachsen sogar auf einem Niveau, das vermutlich 50% höher liegt als der Bereich selbst. Wir sehen hier also ein gutes Volumenwachstum, ein zweistelliges Volumenwachstum in den fixierten Klassen. Das gesamte Volumenwachstum auf globaler Basis ist weiterhin einigermaßen stark und die nordamerikanische Automobilindustrie war wirklich das Problem.

Die Preisgestaltung wird sich unserer Ansicht nach stabilisieren und die fixierten Klassen werden uns bei der Stabilisierung der Preise helfen. Wir sehen das schon jetzt in einem gewissen Umfang und wir glauben, dass sich mit dem Beginn 2007 eine Stabilisierung der Preise und vielleicht

**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

einiges Aufwärtspotential realisiert. Kurzfristig wird dies alles durch Benzol ausgeglichen, das wie Keith schon sagte, nahe einem Rekordhöchststand ist, sowohl absolut als auch verhältnismäßig zum Preis für eine Gallone an Treibstoff. Ich denke also, wir werden weiterhin eine Strategie verfolgen, um diesen Bereich zu spezialisieren. Wir sind überzeugt, dass, wenn wir aus einigen der Rohstofflinien aussteigen, unsere Fähigkeit uns auf fixierte Klassen zu konzentrieren nicht wirklich stört und dies ist die Strategie, die wir weiterhin beibehalten wollen.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Wie sieht es mit einer Gewinnmarge aus, lediglich der Unterschied zwischen den ABS-Produkten und den fixierten Klassen?

---

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

Die fixierten Klassen sind vermutlich 2X. Die Rohstoffseite könnte mehr verzeichnen.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Sehr schön. Dann noch eine zusammenhanglose Frage zu den A-380 Verzögerungen. Geben Sie uns eine Idee wie das Mehr und Weniger aussehen könnte. Offensichtlich entwickelt sich das Boeing-Geschäft positiv, aber sowohl bezüglich der Motoren als auch der Finanzen, was sind die Folgen der A-380 Verzögerungen?

---

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

Dies hat keine großen finanziellen Auswirkungen auf uns. Wir werden natürlich die Programmentwicklung verlangsamen. Wir werden so hilfsbereit wie möglich mit Airbus zusammenarbeiten, solange Sie das Timing überarbeiten. Wir besitzen vermutlich einen Warenbestand über 100 Mio USD, über den wir schon verfügen und mit dem wir arbeiten und wir haben offensichtlich keine Auswirkungen aus dem Finanzgeschäft. Insgesamt denke ich also, dass dies durchaus zu bewältigen ist und wir werden mit Airbus daran arbeiten, dass das Flugzeug so schnell wie möglich auf den Markt kommt. Kurzfristig verlangsamt das wohl ein bisschen die Entwicklung auf dem A-380 Niveau für uns, aber es handelt sich auch um ein Joint-Venture mit Pratt & Whitney. Wir haben nur 50% an der Motorenanlage und das hilft ebenfalls sämtliche Folgen abzumildern.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst**

Sehr schön. Vielen Dank.

---

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

Jop.

---

**Gesprächsleiterin**

Die nächste Frage stellt John Inch of Merrill Lynch.

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Guten Morgen.

---

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

Guten Morgen, gute Morgen, John.

**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr OstküstENZEIT - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Jeff, als Sie den Gewinn pro Aktie präsentiert haben, ich gehe jetzt zurück zur Folie mit den Steuer- und Gewinnerwartungen, war das Delta bei einem Prozent oder 0,02 USD. Ich weiß, dass es schwierig ist, diese Dinge vorherzusagen, aber wir sind bei einer Run Rate von 0,04 USD in den Industriebereichen, 0,02 USD von Kapital und dann niedrige Steuersätze. Ich denke also, mich interessiert mehr, wie wir 2007 beginnen. Denken Sie – repräsentiert dies eine Art starken Gegenwind über den wir uns Sorgen machen sollen oder haben Sie das Gefühl, dass wir innerhalb des Portfolios in der Lage sein werden, ganz opportunistisch Gewinne zum Ausgleich für das nehmen zu können, was in diesem Jahr über 0,06 USD zu liegen scheint?

---

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

John, ich glaube, die Gewinne beginnen sich an diesem Punkt umzustrukturieren. Wir hatten in der Vergangenheit Gegenwind aus den Wertberichtigungen der Versicherungen, die in diesem Jahr weitgehend abgeschlossen wurden. Ich würde sagen, dass die Pensionkosten eine Belastung waren. Pensionen und Frühpensionierungen waren eine Belastung. Dieses Niveau fällt im nächsten Jahr weg und wir führen – wir haben eine Art Umstrukturierungsprogramm begonnen und die Gewinne, auf die wir in der Zukunft zählen werden langfristig die Rentabilität des Unternehmens verbessern. Dies hat in den Quartalen eins, zwei und drei schon begonnen und wird sich auch im vierten Quartal und im nächsten Jahr fortsetzen.

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Okay. Was sind dann die Prognosen für die Steuersätze im Bereich Industrie und Kapital für das vierte Quartal?

---

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

Wenn Sie sich den aktuellen Steuersatz im Verlauf dieses Geschäftsjahres für das dritte Quartal anschauen, John, dann ist dies eigentlich, gemäß den Buchaltungsrichtlinien schon die Schätzung für das gesamte Jahr. Wir müssen aufgrund der geltenden Regeln unsere Schätzung zu einer Rate für das gesamte Jahr im laufenden Geschäftsjahr buchen, wenn Sie also das dritte Quartal im laufenden Geschäftsjahr im Bereich Industrie betrachten, liegt der Satz bei rund 22,5 und das dritte Quartal im laufenden Geschäftsjahr bei GECS liegt bei etwa 12.

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Dies setzt sich im vierten Quartal fort.

---

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

Dies ist eine Anforderung aus den aktuellen Buchführungsregeln, ja.

---

**John Inch - Merrill Lynch - Analyst**

Sehr schön. Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Unsere nächste Frage kommt von Ann Duignan von Bear Stearns.

---

**Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst**

Guten Morgen.



**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

---

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

Guten Morgen, Ann.

---

**Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst**

Vielleicht können Sie uns weitere Informationen zum Gasturbinensegment geben. Können Sie uns einen Einblick darüber geben, wohin die 43 Anlagen geliefert wurden und könne Sie die Preisgestaltung in diesem Segment kommentieren?

---

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

Natürlich. Wir haben insgesamt – die Lieferungen sind beinahe alle international, besonders im Mittleren Osten und in Afrika. Nur zwei Anlagen in diesem Quartal waren für den US-Markt. Bezüglich der Preisgestaltung, die Preise für neue Anlagen sind im dritten Quartal um 2% gesunken, aber das Jahr ist unverändert, drittes Quartal im laufenden Geschäftsjahr. Windenergie war – ist eine andere Sache. Der Auftragseingang für Windenergie ist bei den Preisen um 11% gestiegen und Service um 12. Wir erzielen in dem ganzen – für das gesamte Portfolio gute Preise. Alle diese Anlagen sind international. Wir haben einige in Thailand, Korea, Qatar. Saudi-Arabien hat mit 6 eine große Anzahl, Nigeria 7, China war mit 5 oder 6 Anlagen auch ziemlich gut. Ein ziemlich gutes internationales Wachstums und nur zwei in den USA.

---

**Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst**

Um nochmal über das Windsegment zu sprechen. Wir haben gehört, dass das Segment Anzahlungen für die Lieferung von Turbinen im nächsten Jahr und darüber hinaus berechnet. Steht das in irgendeiner Weise mit der Tatache in Verbindung, dass der Vorsteuer-Abzug am Ende des Jahres 2007 abläuft und es ein wenig Angst gibt, dass wir eine weitere Blase erleben oder handelt es sich nur um Angebotsengpässe und lange Vorlaufzeiten?

---

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

Wir haben viel in Technologie investiert. Wir haben bei der Verbesserung des Produkts, das wir bei Ankauf der Sparte vor mehreren Jahren erhalten haben, ganze Arbeit geleistet. Es gibt eine große weltweite Nachfrage sowohl von behördlicher Seite als auch von Kunden, die vermehrt erneuerbare Energien möchten. Ausgehend von der Produktqualität und der globalen Nachfrage sind die Preise stärker und wir denken, dass wir Vorauszahlungen als Teil unserer normalen Vertragsbedingungen erhalten sollten, um uns bei der Kostendeckung in der Versorgungskette zu helfen. Es herrscht für uns jetzt eine einfache positive Dynamik in der Branche.

---

**Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst**

Und diese Vorauszahlungen würden Sie offensichtlich schützen wenn es nach 2007 tatsächlich keinen Vorsteuer-Abzug mehr gibt?

---

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

Wir sehen keine Anzeichen dafür, dass es keinen Vorsteuer-Abzug gibt. Ich möchte mit einer fehlenden Antwort nicht andeuten, dass wir davon ausgehen, dass die Zukunft anders aussehen wird als heute. Wir haben Kunden die jetzt auch ohne eine Eventualität bezüglich des Vorsteuer-Abzuges Aufträge vergeben haben. Es gibt eine große Nachfrage und den Bedarf nach erneuerbarer Energie. Ich denke, dies ist eine sehr positive Dynamik.

---

**Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst**

Ja, sicher, es ist wenigstens längerfristig. Nur eine schnelle Frage zum Schluss. Wie sieht Ihre Voraussage für die Automobilproduktion oder das Automobilvolumen in Ihrer Kunststoffsparte für das vierte Quartal aus?

---

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

13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz

Ich weiß nicht. Wir könne dazu vermutlich später mehr sagen, Ann.

---

**Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst**

Kein Problem. Vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

Unsere nächste Frage kommt von Robert McCarthy von der Banc of America Securities.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Guten Morgen, allerseits.

---

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

Guten Morgen, Rob.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Vielleicht können Sie etwas darüber sagen oder uns eine inkrementelle Nuance darüber geben, was Sie in Bezug auf die Märkte im Gewerbebau sehen, bei denen Sie in diesem Quartal von Stärke berichtet haben und vielleicht, was Ihre kurz- bis langfristigen Aussichten für diese Märkte besonders in den USA sind?

---

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

Wir haben recht gute Aktivitäten gesehen, vor allem im Industriebereich, unser Auftragseingang ist dort um 19% gestiegen, in Gangschaltungen, Motoren, Schaltplatinen, Komponenten, so dass wir über eine breite Stärke verfügen und wie erwähnt galt dies weltweit. Dies ist durchaus ein wenig Aktivität im Gewerbebau, städtebauliche Aktivitäten, die in der Wirtschaft voran gehen.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Okay. Vielleicht können Sie dann auch noch über Luftfahrt sprechen. In diesem Quartal hatten dort Sie eine gute Volumenumwandlung und die inkrementellen Margen waren recht beeindruckend. Könnten Sie vielleicht etwas näher auf die Mischung eingehen?

---

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

Wie gesagt, wir hatten eine gute Stückzahl für Verkehrsflugzeuge. Wir hatten 427 Motoren für Verkehrsflugzeuge, plus 15%. Es sind meistens CFM56-Triebwerke, es gibt also eine gute Auslieferung. 122 Stück für das Militär. Dies ist ein Rückgang um etwa 10% und Dienstleistungen waren insgesamt stark, was uns offensichtlich mit der Mischung geholfen hat, wenn Sie auf die Ersatzteile schauen, Ersatzteile für Verkehrsflugzeuge plus 16%. Sowohl das gewerbliche Segment als auch die Dienstleistungen hatten positive Preise, was eine gute Dynamik für uns im Luftfahrtbereich ist.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Okay. Und eine letzte Frage zu NBC. Es scheint als könnte dies die Aussicht auf eine gute Kehrtwende sein. Ich denke es gibt eine Bedenken wegen des Timings und der Entwicklung der Managementveränderungen und den Nachfolgen dort. Können Sie dazu weitere Kommentare machen? Nicht in Bezug auf Persona, sondern nur hinsichtlich wann wir dort eventuelle Veränderungen sehen?

**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

---

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

Nicht wirklich, Rob. Ich denke, alle von uns arbeiten zusammen, um dieses Unternehmen zu einem starken Umsatz- und Gewinnwachstum für uns beide im vierten Quartal und 2007 zu führen.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst**

Vielen Dank für Ihre Zeit.

---

**Gesprächsleiterin**

Die nächste Frage stellt Nicole Parent von Credit Suisse.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Danke.

---

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

Guten Morgen, Nicole.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

In Bezug auf Healthcare waren die Margen in diesem Quartal sehr stark. Können Sie über den Mischungs-Vorteil sprechen, den Durchbruch hinsichtlich der Umsatzerlöse, Biosciences, diagnostische Geräte, den Service Proteintrennung? Heißt das wirklich nur, dass wir die Integration von Amersham abschliessen und uns näher an eine tragfähige Rate, näher an 20% bewegen?

---

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

Ich denke, das alles ist ziemlich positiv. Wenn Sie auf die Umsatzerlöse für einige der Dinge, die Sie genannt haben, im dritten Quartal schauen. Life Science ist um 8 % gestiegen und das schließt jetzt die Proteintrennung ein. Medizinische Diagnostik ist im Umsatz um 4 gestiegen. Europa ist um 7 gestiegen, Japan um 10. Clinical Systems um 11. Healthcare IT ist um 9% gestiegen.

Wir erhalten dort großartige Vorteile in allem was wir tun, bei der elektronischen Patientenakte oder dem IT-Geschäft. Amerika hat bei den Geräten um 4% zugelegt und die Dienstleistungen hier um 5%. Ich denke, dass Sie auch hier die Ergebnisse eines integrierten Bereiches sehen können, der auf einem kontinuierlicheren Weg agiert. Wir entwickeln Produkte für das gesamte Portfolio und wir erhalten viele durch unsere Technologieinvestitionen viele Vorteile. Jeff, vielleicht möchten Sie etwas dazu sagen.

---

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

Ich denke, Nicole, das ist ungefähr richtig. Ich denke, es ist ein sehr breitgestreutes Healthcare Modell und wenn Sie beachten, wie wir den Bereich leiten, das – wir sind in der Lage die Investitionen für R&D zu erhöhen und nehmen G&A zur selben Zeit zurück, da wir die Geschäfte tatsächlich voll integriert haben. Ich würde sagen, dass wir einfach einen besseren Betriebsrhythmus gefunden haben, Nicole.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Sehr schön. Gesamtbild bei der Raumfahrt. Können Sie etwas über die Gesundheit und Langlebigkeit des Commercial Aerospace sagen, wie Sie ihn sehen und dann umgekehrt, was Ihre Prognose für Verteidigung ist, da wir uns dem neuen Jahr und der nächsten Zukunft nähern?

**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

---

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

Was ich sagen würde ist, dass, wissen Sie, es in den fünf Jahren, die ich hier bin, dies der breiteste, gesündeste gewerbliche Luftfahrtmarkt ist, denn wir bisher gesehen haben. Den US-Gesellschaften geht es besser. Die globalen Aussichten sind stark. Wir haben – wir fliegen mit jedem Flugzeug, dass wir haben. Die Werte der Flugzeuge in unserem Besitz verbessern sich.

---

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

Es ist heute ein sehr starker Auftragsmarkt, die Lieferungen über die Sie sprechen fallen in die Jahre 2009, 2010. Es ist ein sehr konkurrenzbetonter Markt.

---

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

Ich denke darüber hinaus, Nicole, die Position, die wir ausgehend von den Motoren sowohl lang- als auch kurzfristig haben und die Position, die wir bei den Airframes haben, ist sehr attraktiv. Ich denke im Bereich Militär erwarte wir einfach nicht viel Wachstum. Ich denke, es ist was es ist und wir sind – wir haben Finanzierung für den Joint Strike Fighter erhalten und wir möchten weiter in diesen Bereich investieren. Aber wir rechnen mit einem langsameren Wachstumsumfeld im militärischen Bereich.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Okay. Wunderbar. Nur eine Nachhakenfrage zu Jeff Spragues Frage. Das Thema der Hauptversammlung 05 war so groß, Sie sprachen über Größe und Vorteil. Es ist sehr eindeutig, wo Sie mit NBC stehen. Könnten Sie über den Prozess und die Häufigkeit sprechen, mit den Sie und das Management-Team das Portfolio überprüfen? Etwas anders gefragt, gibt Ihnen die Gesundheit des Private Equity Marktes Grund über die Kernbereiche nachzudenken?

---

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

Nicole, ich würde sagen, wir haben einen sehr disziplinierten Strategieprozess, von dessen Ausführung Sie Anzeichen gesehen haben. Wir würden etwas nicht verkaufen, nur weil da draußen Private Equity Kapital verfügbar ist. Dennoch handelt es sich um große Käufer von Unternehmen, die wir nicht als Kernbereiche einstufen. Das konnten Sie im Supply sehen, bei den Advanced Materials und ich bezweifle, dass dies die letzte Transaktion war, die wir mit Private Equity getätigt haben. Aber ich würde auch sagen, dass die Strategie alles andere überwiegt.

---

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

Ganz bestimmt haben wir im Sommer aber auch alle Wachstums-Spielvarianten durchgemacht. Wir nehmen alle Bereiche und gehen durch die strategischen Aussichten. Wir schauen auf die Technologie, auf die Demographie, wir schauen uns die Treibkräfte der Industrie an, wir beachten die Gewinnwachstumsraten und Erlöse und es handelt sich um einen sehr gründlichen strategischen Prozess, den wir jedes Quartal bei GEC aktualisieren. Wir unterhalten eine intensive Kommunikation mit unserem Führungsteam und Vorstand über die Verbesserung des Unternehmenswertes und wir haben viel unternommen, um genau dies zu tun. Wir sind überzeugt, dass es sich bezahlt macht.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst**

Sehr schön. Vielen Dank.

---

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

Michelle, wir können eine weitere Frage behandeln.

---

**Gesprächsleiterin**

**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

Vielen Dank. Unsere letzte Frage stellt Scott Davis von Morgan Stanley.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Danke und guten Morgen, alle zusammen.

---

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

Hallo, Scott.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Ich möchte Ihnen ein Kompliment zu ihrer neuen, vereinfachten Pressemitteilung machen. Sie lässt sich jetzt leichter lesen.

---

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

Vielen Dank.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Ich möchte noch einmal auf die Kunststoffe zurückkommen, da es sich hier um einen Bereich handelt, der für Sie am wenigsten durchschaubar scheint. Ich denke, was ich hier zu verstehen versuche ist, warum Benzol und Phenol soweit von Erdgas entfernt liegen. Habe ich etwas verpasst? Haben Sie das vielleicht schon einmal gesehen?

---

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

Was passiert, Scott, ist, dass diese Betriebsstörungen auftreten und diese sorgen für sowohl reale als auch künstliche Verlagerungen und das ist, was auf dem Markt passiert ist und was hier passiert ist. Das kommt von Zeit zu Zeit vor. Wenn Sie sich anschauen, wo der Benzolpreis heute steht, würde man denken, dass der Benzolpreis zwischen 2 und 2,50 USD liegt. Dennoch ist der Preis 3,70 USD. Mit der Zeit schiessen sich diese Risse und das bedeutet vermutlich gute Neuigkeiten für die Zukunft, aber das ist es, womit wir fertig werden müssen.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Gut. Es gibt dazu keinerlei Prognosen?

---

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

Es ist einfach -- wir sind ein Käufer dieser Produkte, aber wir sind nicht wirklich grundsätzlich in diesem Bereich, was in diesem Teil des Unternehmens für mehr Schwankungen gesorgt hat.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Gut. Ich war etwas überrascht, als Sie das Unternehmen Silicones verkauft haben. Sie haben kommentiert, dass Sie absolut kein Interesse daran haben einen Verkauf der Kunststoffe durchzuführen. Der Grund, warum ich überrascht bin ist, dass dieser Bereich nicht mehr typisch für GE erscheint. Nach meiner Meinung gibt es in vielen Ihrer Kernprodukte keinen wirklichen Wettbewerbsvorteil mehr. Es ist natürlich nicht das Gleiche wie vor 10 oder 15 Jahren und Asien sorgt sicherlich für viele Vorteile. Was treibt die Beziehungen zu Kunststoffen an und warum wollen Sie diesen Bereich wirklich langfristig behalten?

---

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

**13. Okt. 2006 / 8:30 Uhr Ostküstenzeit - General Electric 3Q 2006 Telefonkonferenz**

Wissen Sie, ich habe den Eindruck, dass alle Bereiche im Unternehmen eine strategische Überprüfung durchlaufen und es gibt niemanden, der davon ausgeschlossen wird. Solange wir jedoch in dem Bereich tätig sind, werden wir diesen vorantreiben als würden wir diesen auf immer und ewig behalten. Wir führen Sie mit Intensivität. Das ist meine Antwort auf die Frage und ich denke, dass Investoren dies von uns erwarten sollten. Es gibt keinen Bereich, der Tabu ist. Die Kunststoffe haben sich in den letzten 10 Jahren ganz eindeutig drastisch verändert und wir ignorieren das nicht. Wir sehen das diszipliniert und solange wir hier aktiv sind, führen wir diesen Bereich hart.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Schön und gut. Und dann eine letzte Frage, es gibt da einen Satz in Ihrer Pressemitteilung. Wir haben begonnen eine Kostenbasis zu restrukturieren, um eine langfristige Margenausdehnung zu ermöglichen. Ist das eine Aussage, die sich einfach auf den Verkauf von GE Supply und Advanced Materials bezieht oder gibt es eine aggressivere Einstellung zur Kostenbasis und der Restrukturierung, um zu versuchen die Margenziele zu verwirklichen?

---

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

Ich denke, Scott, wir können das auf die Frage zurückführen, die John zuvor gestellt hat. Wenn Sie sich den Supply-Gewinn im dritten Quartal anschauen, ging dies alles in die Umstrukturierung, die Fühnpensionierung, die Umstrukturierung des Unternehmens. Wenn Sie sich Advanced Materials auf die gleiche Weise im vierten Quartal anschauen – wenn Sie sich den Start in 2001 mit einer ungünstigen Entwicklung vorstellen, mussten wir einfach alle Gewinne nehmen und in die Stärkung der Reserven und der Rückversicherung stecken. Wir haben einen Gegenwind bei den Pensionen von mehr als 1 Mrd auf uns genommen und mussten dies mit der aktuellen Geschäftstätigkeit ausgleichen.

Was wir jetzt sagen ist, dass wir Vermögen haben und wir verkaufen, um Gewinne zu erzielen und diese Gewinne gehen in die Umstrukturierung und Verbesserung der langfristigen Kostenbasis und die operative Gewinnrate des Unternehmens und eine Verlagerung des Kapitals in Gebiete mit höherem Wachstum und höheren Margen. Ich denke, dass sind alles gute Neuigkeiten.

Das dritte Quartal hatte einen aggressiven Start, um dies zu tun. Das vierte Quartal wird einen noch aggressiveren Start haben. Sie wissen, wie wir Dinge angehen, Scott, es ist nicht mit einem großen Knall. Dies findet kontinuierlich innerhalb unseres Unternehmens statt, um die operativen Gewinnraten auf der ganzen Linie zu verbessern.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst**

Okay. Sehr schön. Vielen Dank.

---

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

Vielen Dank, Scott.

---

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

Vielen Dank an alle. Wie Sie wissen werden JoAnna und ich den ganzen Tag für Fragen zur Verfügung stehen. Das heutige Transkript und eine Aufzeichnung dieser Konferenz auf unsere Website bereitgestellt. Ihnen allen vielen Dank.

---

**Gesprächsleiterin**

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